



**CEPII**

**CENTRE  
D'ÉTUDES PROSPECTIVES  
ET D'INFORMATIONS  
INTERNATIONALES**

N° 2004 – 19  
Novembre

La compétitivité de l'agriculture et des industries  
agroalimentaires dans le Mercosur  
et l'Union européenne dans une perspective  
de libéralisation commerciale

---

Nanno Mulder, Alexandre Vialou, Beatriz David,  
Monica Rodriguez et Marta Castilho

La compétitivité de l'agriculture et des industries  
agroalimentaires dans le Mercosur  
et l'Union européenne dans une perspective  
de libéralisation commerciale

---

Nanno Mulder, Alexandre Vialou, Beatriz David,  
Monica Rodriguez et Marta Castilho

N° 2004 – 19  
Novembre

## TABLE DES MATIÈRES

<b>SUMMARY .....</b>	<b>5</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>6</b>
<b>RÉSUMÉ .....</b>	<b>7</b>
<b>RÉSUMÉ COURT .....</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>9</b>
<b>I. L'ANALYSE DES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE MERCOSUR ET L'UNION EUROPÉENNE .....</b>	<b>11</b>
I.1. Introduction .....	11
I.2. La sélection des sous-secteurs .....	15
I.3. L'intensité relative des flux de commerce entre le Mercosur et l'Union européenne.....	16
I.4. Conclusions .....	19
<b>II. L'ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ.....</b>	<b>20</b>
II.1. Introduction .....	20
II.2. La compétitivité sectorielle de long terme : la productivité dans l'agriculture et ses déterminants .....	25
II.3. La compétitivité sectorielle de long terme : autres indicateurs.....	39
II.4. Conclusions .....	54
<b>III. LA COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS LES PLUS PROTÉGÉS .....</b>	<b>55</b>
III.1. Politique Commerciale européenne envers le Mercosur.....	55
III.2. Les politiques commerciales du Mercosur .....	60
III.3. La protection imposée par l'Union européenne aux importations des produits agricoles et agroalimentaires en provenance du Mercosur .....	63
III.4. La protection imposée par le Mercosur aux importations de produits agricoles et agroalimentaires en provenance de l'Union européenne.....	72
III.5. La compétitivité du Mercosur dans les produits les plus protégés par l'Union européenne .....	80
III.6. La compétitivité de l'Union européenne pour les produits les plus protégés par le Mercosur protégés .....	87
III.7. Conclusions .....	89

<b>CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>93</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES STATISTIQUES .....</b>	<b>97</b>
<b>ANNEXE I LES TAUX DE CHANGE POUR LES PETITS PAYS DU MERCOSUR ET DE L'UNION EUROPÉENNE .....</b>	<b>99</b>
<b>ANNEXE II BARRIÈRES TARIFAIRES ET NON TARIFAIRES .....</b>	<b>101</b>
<b>ANNEXE III - LISTE DES INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....</b>	<b>103</b>
<b>GLOSSAIRE .....</b>	<b>107</b>
<b>LISTE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL DU CEPII .....</b>	<b>109</b>

**THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURE  
AND FOOD INDUSTRY IN THE EUROPEAN UNION  
AND MERCOSUR IN THE CONTEXT OF TRADE LIBERALISATION**

**SUMMARY**

This study evaluates the consequences of the liberalisation of bilateral trade in agriculture and food products between Mercosur<sup>1</sup> and the European Union.

The main part of this study focuses on the competitiveness of each trading bloc in agriculture and the food industry.

In the short run, a major determinant of macro-economic competitiveness of a country is the fluctuation of its exchange rate relative to its trading partners combined with the evolution of domestic prices. The combination of the two trends is synthesised by the real effective exchange rate (REER). For all Mercosur countries except Paraguay, the REER increased between 1991 and 1998 indicating a loss in price competitiveness. This trend was reversed from 1999 onwards with the devaluation of the Brazilian currency. In 2001, the Real lost again a third of its value relative to the US\$.

Sectoral performances in the long run depend mostly on the efficiency of production proxied by labour productivity. Due to the lack of detailed data on the food industry, the analysis is limited here to agriculture. Labour productivity is measured by output per worker, valued in a common currency using sector-specific exchange rates or unit value ratios (UVRs). UVRs are applied instead of exchange rates, as the latter undervalue production and productivity of the Mercosur countries.

In 1995, the value output of agriculture of the Mercosur countries was 53 per cent of the European Union level. As Mercosur had 2,5 times as many workers in agriculture, its labour productivity was only 22 per cent of that of the European Union. The extrapolation for the 1980-99 period shows that the gap widened: labour productivity grew 4 times in the European Union compared to only 2,5 times in Mercosur. A more detailed analysis for Brazil shows that in 1995 large variations in labour productivity existed between regions and types of agricultural products.

Various reasons explain the low levels and gains in labour productivity in Mercosur. Firstly, land productivity is only 15 per cent of the European level in 1995. This is partly due to the little use of fertilisers per hectare in Mercosur. Moreover, agriculture in Mercosur is little capital intensive as it has 15 times less tractors and 13 times less harvesters and threshers than the farmers in the European Union. From 1980 to 1999, land productivity and capital intensity increased more rapidly in the European Union than in Mercosur.

In Mercosur, farmers do not have low labour productivity levels but also low incomes. In Brazil, the only Mercosur member for which data are available, farmers' incomes were only 3,4 per cent of those in the European Union in 1995. As such Brazilian unit labour costs (ULC), which shows the trade off between relative levels of productivity and remuneration,

---

<sup>1</sup> In this study, we also included the associated members of Mercosur, i.e. Bolivia and Chile.

were only 16 per cent of those in France in 1995. Therefore Brazil is very competitive in terms of ULC relative to Europe.

The other long term sectoral indicators show that Mercosur performed better than the European Union. In terms of trade specialisation, Mercosur's exports are much more concentrated than those of the European Union on products whose share in world demand has increased from 1980 to 1999. Mercosur has strong comparative advantages in oil seed products and coffee, tea, cacao and spices. The European Union has comparative disadvantages in all agricultural and food products except in dairy products, cereals and meat products. Mercosur is also better positioned in terms of net trade on the world markets for agricultural and food products, except for cereals and dairy products.

The paper ends with an analysis of the tariff and non-tariff protection of the European Union and Mercosur of agricultural and food products in 1997. Products on which negotiations on trade liberalisation should focus are selected, either because their protection is high and/or because a large trade potential exists for these products. Protection is high in both blocs. The average bilateral tariff, weighted by bilateral importations, is 10.9 per cent in the European Union and 12,9 per cent in Mercosur. Mercosur exports that face high entry barriers to the European Union are: meat products, cereals, fruits, vegetables and beverages. European exports that face high entry barriers in Mercosur are: sugar, beverages, milk, coffee, tea, cacao, spices, living animals, and seeds, and dairy products. Non-tariff barriers should also be included in the measure of protection. As it is difficult to evaluate their impact directly, relative trade intensities are used as a proxy instead. These intensities compare the real level of trade to a theoretical level. Products for which the gap between the real and theoretical levels is largest are those for which the largest potential gains are to be expected in a process of trade liberalisation.

The other indicators used to measure the competitiveness of each bloc in terms of the most protected products by their trading partner, show that Mercosur is much more competitive than the European Union. As such, trade liberalisation between the European Union and Mercosur will probably have a higher impact on the exports of Mercosur to Europe than vice versa.

## **ABSTRACT**

The aims of this study are twofold: the evaluation of the impact of trade liberalisation in agriculture and food products between the European Union (European Union) and Mercosur, and the assessment of the products on which trade negotiations between the two blocs should focus. This is done by analysing trade in agriculture and food products between the two blocs, then the competitiveness of each bloc is assessed in these sectors. Finally, the protection applied to agricultural and food products by the European Union and Mercosur is evaluated, and products for which the potential gains from the liberalisation of bilateral trade seem largest are isolated.

*JEL* Classification: F13, O52, O54, Q17

*Key Words:* European Union, Mercosur, agriculture, food industry, competitiveness, trade barriers.

**LA COMPÉTITIVITÉ DE L'AGRICULTURE ET DES INDUSTRIES  
AGROALIMENTAIRES DANS LE MERCOSUR ET L'UNION EUROPÉENNE  
DANS UNE PERSPECTIVE DE LIBÉRALISATION COMMERCIALE**

**RÉSUMÉ**

Cette étude a pour objectif d'évaluer les conséquences d'une libéralisation commerciale entre le Mercosur<sup>2</sup> et l'Union européenne sur les échanges bilatéraux de produits agricoles et agroalimentaires.

Le cœur de l'étude analyse les points forts et les points faibles en termes de compétitivité de chacun des deux blocs dans le domaine agricole et agroalimentaire.

Dans le court terme, un important déterminant macro-économique de la compétitivité d'un pays est la fluctuation des taux de change nominaux. Ensuite viennent les évolutions internes des prix. L'indicateur de taux de change effectif réel (TCER) synthétise l'ensemble de ces mouvements. Pour les pays du Mercosur, les TCER ont globalement augmenté entre 1991 et 1998 signifiant une perte de compétitivité pour ces pays. Ce mouvement a été contrecarré en 1999 en raison de la dévaluation de la monnaie brésilienne. En 2001, le Real a encore perdu plus d'un tiers en valeur vis-à-vis du dollar américain.

Les performances sectorielles de long terme dépendent surtout de l'efficacité du processus de production. Faute de données pour le secteur agroalimentaire, cette analyse porte uniquement sur l'agriculture. Pour l'ensemble des 21 pays du Mercosur et de l'Union européenne, cette efficacité est mesurée par la productivité du travail. La productivité du travail se mesure à partir de la valeur de la production par travailleur agricole, exprimée dans une monnaie commune à partir des taux de conversion spécifiques au secteur agricole.

En 1995, la production agricole du Mercosur se situait à 53 % du niveau de l'Union européenne. Comme le Mercosur a 2,5 fois plus de travailleurs agricoles, son niveau de productivité se situe à 22 % de celui des pays de l'Union européenne. L'extrapolation sur la période 1980-1999 montre que l'écart s'est accru : dans le Mercosur la productivité a été multipliée par seulement 2,5 contre 4 pour l'Union européenne. Une décomposition des résultats pour le Brésil montre qu'en 1995, il existait de très grandes disparités à l'intérieur du pays, à la fois entre régions ainsi qu'entre différentes cultures.

Plusieurs raisons expliquent la faiblesse de la productivité dans le Mercosur. Tout d'abord, la productivité de la terre, qui représente seulement 15 % du niveau européen. Une des explications réside dans la plus faible utilisation des engrais par hectare dans le Mercosur. Ensuite, l'agriculture est très peu mécanisée : par travailleur agricole, le Mercosur a 15 fois moins de tracteurs et 13 fois moins de moissonneuses que l'Union européenne. Entre 1980 et 1999, à la fois la productivité de la terre et l'intensité capitalistique ont crû plus vite dans l'Union européenne que dans le Mercosur.

La faible productivité du travail du Mercosur est associée à de faibles rémunérations. Pour le Brésil, seul pays pour lequel des données sont disponibles, on constate ainsi que le niveau de rémunération des travailleurs agricoles s'établit à seulement 3,4 % du niveau de

---

<sup>2</sup> Dans cette étude, nous incluons aussi les membres associés du Mercosur, i.e. Bolivie et Chili.

l'Union européenne en 1995. Ainsi les coûts salariaux unitaires (CSU), bilan net de la productivité relative et de la rémunération relative, du Brésil ont été équivalents à 16 % du niveau européen. Le Brésil est donc un pays très compétitif en terme de coût unitaire de main d'œuvre par rapport à l'Union européenne.

Les autres indicateurs de la compétitivité sectorielle de long terme montrent des performances plutôt meilleures pour le Mercosur que pour l'Union européenne. En termes de spécialisation commerciale, le Mercosur est beaucoup mieux positionné que l'Union européenne dans les catégories de produits les plus dynamiques de la demande mondiale, entre 1980 et 1999. Le Mercosur a surtout de forts avantages comparatifs dans les produits oléagineux et dans le café, thé, cacao et épices. L'Union européenne est désavantagée dans toutes les catégories agricoles et agroalimentaires sauf pour les produits laitiers, les céréales et les viandes. Le Mercosur a également de meilleures performances en termes de positionnement sur tous les marchés mondiaux des produits agricoles et agroalimentaires pendant les années 1980 et 1990, sauf sur ceux des céréales et des produits laitiers.

Enfin, l'analyse se termine par un regard spécifique sur les produits agricoles et agroalimentaires les plus protégés à la fois dans le Mercosur et dans l'Union européenne. L'étude analyse le niveau de la protection tarifaire et non tarifaire pour les produits agricoles et agroalimentaires en 1997 à l'entrée des deux marchés. Le niveau de protection est élevé dans les deux cas. Le tarif bilatéral moyen (pondéré par les importations bilatérales) est de 10,9% dans le cas européen et de 12,9% au Mercosur. Les produits du Mercosur qui font face aux niveaux de protection les plus élevés par l'Union européenne, sont : les viandes, les céréales, les fruits et végétaux et les boissons. Pour les exportations européennes, l'accès au marché du Mercosur est plus difficile pour le sucre, les boissons, le lait, le café, le thé, le cacao et les épices, les animaux vivants, les semences, les fruits oléagineux et les produits laitiers.

Cependant, les autres indicateurs mettent en évidence que le Mercosur est beaucoup plus compétitif que l'Union européenne dans les produits protégés. Ainsi une libéralisation aura probablement un impact plus significatif sur les exportations du Mercosur vers l'Union européenne que dans le cas inverse.

## **RÉSUMÉ COURT**

Cette étude a pour objectif d'évaluer les conséquences d'une libéralisation commerciale du commerce agricole et agroalimentaire entre le Mercosur et l'Union européenne, ainsi que d'identifier les principaux points sur lesquels devront se concentrer les négociations commerciales sectorielles entre les deux blocs. Pour ce faire, une analyse détaillée du commerce agroalimentaire bilatéral est effectuée, suivie de l'étude des points forts et des points faibles en termes de compétitivité de chacun des deux blocs dans ce domaine. Enfin, un regard spécifique est porté sur la protection appliquée aux produits agricoles et agroalimentaires au Mercosur et à l'Union européenne, avec l'objectif d'identifier les postes pour lesquels les perspectives de gains commerciaux résultant de la libéralisation bilatérale sont les plus importants.

*Classification JEL* : F13, O52, O54, Q17

*Mots-clefs* : Union européenne, Mercosur, agriculture, industrie agroalimentaire, compétitivité, barrières à l'échange.



**LA COMPÉTITIVITÉ DE L'AGRICULTURE ET DES INDUSTRIES  
AGROALIMENTAIRES DANS LE MERCOSUR ET L'UNION EUROPÉENNE  
DANS UNE PERSPECTIVE DE LIBÉRALISATION COMMERCIALE<sup>3</sup>**

*Nanno Mulder, Alexandre Vialou, Beatriz David,  
Monica Rodriguez et Marta Castilho<sup>4</sup>*

**INTRODUCTION**

Depuis le début des années 1990, les relations commerciales entre le Mercosur et l'Union européenne ont connu une période de dynamisme et de rapprochement. Cela a été tout d'abord induit par le changement de l'environnement macro-économique et réglementaire du Mercosur, marqué par la libéralisation des flux commerciaux et financiers. Les exportations de l'Union européenne ainsi que les flux d'investissement de l'Union européenne vers le Mercosur se sont fortement intensifiés au cours de la période, mettant en évidence l'intérêt croissant de l'Europe pour ce sous-continent. Enfin, au niveau politique, cet intérêt s'est exprimé par le nouveau dialogue instauré entre l'Union européenne et les pays latino-américains dans le cadre du « Groupe de Rio » à partir du début de la décennie.

Le rapprochement de l'Union européenne et du Mercosur a débouché sur un projet de formation d'une zone de libre échange. En décembre 1995, durant la présidence espagnole de l'Union européenne, un accord de coopération visant « l'établissement progressif d'une zone de libre échange dans les domaines agricole, industriel et des services, en tenant compte de la sensibilité de certains produits » a été signé. Le projet d'association initial prévoyait le début des négociations sur les concessions commerciales pour 1998. Les négociations ont pris du retard dû aux divergences internes à l'Union européenne mais ont finalement débuté un an plus tard, lors du sommet réalisé à Rio en juin 2000. Au cours de l'année 2001, les deux régions ont présenté leurs offres, ouvrant officiellement les négociations sur l'accès au marché.

La question agricole est un des domaines clef dans les relations bilatérales entre l'Union européenne et le Mercosur. Tout d'abord, certaines caractéristiques des secteurs agricole et agroalimentaire – leur rôle central dans la création d'emplois (surtout dans le Mercosur) et leur capacité à nourrir une population de plus en plus urbaine – les définissent comme des activités particulièrement importantes pour la plupart des économies. En d'autres mots, c'est un secteur sensible et pour cette raison, sa libéralisation sera plus lente et rencontrera beaucoup de difficultés et de résistances.

---

<sup>3</sup> Cette étude a été subventionnée par le Ministère des affaires étrangères français dans le cadre d'un programme de transfert des méthodes d'analyse du CEPII à des économistes d'Amérique latine. Les auteurs remercient Michel Fouquin et Soledad Zignago pour leur relecture et les participants des séminaires aux Nations Unies à New York du 30 août 2001 et à la CEPAL du 3-4 décembre 2001 pour leurs commentaires, ainsi que Lenin Aguinaga et Serge Poulard pour la mise au point du logiciel et base de données COMERPLAN, Sylvie Montout pour sa traduction et Denise Peyroche pour sa relecture de l'ensemble de l'ouvrage.

<sup>4</sup> Cette étude a été réalisée par Nanno Mulder et Alexandre Vialou du CEPII, Béatriz David et Monica Rodrigues de la CEPALC et Marta Castilho de l'YPEA et UCAM.

D'ailleurs, à plusieurs reprises, l'Union européenne a déclaré que les négociations bilatérales étaient conditionnées par la réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) et par les négociations multilatérales à l'OMC. Cela explique pourquoi les premières conversations entre le Mercosur et l'Union européenne ont privilégié des sujets autres que l'accès au marché, tels que les règles d'origine, les barrières techniques et les procédures douanières.

L'importance des échanges des produits agricoles et agroalimentaires dans les relations bilatérales s'explique également par leur poids dans les exportations du Mercosur – environ la moitié des ses exportations vers l'Union européenne – et par leur dynamisme.<sup>5</sup> En revanche, les exportations par l'Union européenne de ces produits vers le Mercosur n'ont représenté que 4 % des exportations totales.

Pour ces raisons, cette étude s'est concentrée sur l'analyse des échanges agricoles et agroalimentaires entre le Mercosur et l'Union européenne. Outre les quatre pays qui le constituent actuellement (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay), on considère aussi la position des deux pays associés (Bolivie et Chili).

L'analyse de cette étude s'appuie principalement sur un ensemble d'indicateurs développés dans le cadre des évaluations de la compétitivité. Ces outils permettent de dresser la liste des points forts et des points faibles d'un pays dans un secteur, un produit particulier ou dans l'ensemble de son économie. Ces indicateurs sont élaborés également selon leur dimension temporelle, caractérisant les évolutions de court ou moyen terme, ou de long terme.

L'étude est organisée de la manière suivante. La première partie fait le point sur les caractéristiques des échanges des produits agricoles et agroalimentaires entre le Mercosur et l'Union européenne au cours des vingt dernières années. La deuxième partie analyse la compétitivité des deux blocs aux niveaux sectoriel et macro-économique, à long terme et court/moyen terme). Dans la troisième partie, les politiques commerciales et la protection tarifaire et non tarifaire appliquée aux produits agricoles et agroalimentaires au Mercosur et à l'Union européenne sont examinées. Ceci nous permet d'identifier les produits les plus protégés, produits pour lesquels, à partir de l'évaluation des compétitivités, nous essayons d'envisager les conséquences d'une éventuelle libéralisation.

---

<sup>5</sup> Dans les années quatre-vingt, les exportations totales du Mercosur vers l'Union européenne ont crû de 4,5 % par an, contre 2,8 % par an dans les années quatre-vingt-dix. Par contre, les taux de croissance pour les produits agricoles et agroalimentaires ont été de 2,4 % et 3,7 %. Dans l'autre sens, les exportations de l'Union européenne vers le Mercosur ont augmenté de 1,7 % dans les années 1980 et 11,6 % dans les années 1990. Les taux pour les produits agricoles et agroalimentaires ont été de 1,3 % et 7,3 % respectivement.

## **I. L'ANALYSE DES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE MERCOSUR ET L'UNION EUROPÉENNE**

### **I.1. Introduction**

Les relations commerciales entre le Mercosur et l'Union européenne ont été marquées, au cours de ces vingt dernières années, par des dynamiques distinctes suivant le bloc exportateur considéré. Deux phénomènes fondamentaux ont ainsi caractérisé cette période : tout d'abord, les pays du Mercosur ont commencé à diversifier la destination de leurs exportations, en intensifiant tout spécialement leur commerce intra-régional ; et l'Union européenne, qui après une période de réduction de ses exportations vers les pays du Mercosur, témoigne d'un regain d'intérêt tout particulier sur ce marché ces dernières années. L'ouverture commerciale des pays latino-américains au cours des années 1990 et le régionalisme ouvert adopté par ces pays durant cette même période ont déterminé le renforcement du commerce intra-régional (à l'intérieur des différents blocs et avec les accords d'intégration commerciale établis dans la région), ainsi que l'éloignement relatif de certains partenaires commerciaux traditionnels, comme l'Union européenne et les États-Unis. Ces mêmes facteurs ont, avec le rétablissement économique des pays du Mercosur durant les années 1990, également entraîné une réaction de la part de l'Union européenne, qui dans les années 1980, avait présenté une participation relativement inerte sur ce marché. Cette période fut caractérisée par l'établissement de négociations commerciales bilatérales et multilatérales entre les pays américains. Ainsi, l'Union européenne craignant de perdre des parts de marchés déjà réduites dans la région, au profit des exportations en provenance des États-Unis, a cherché à établir des discussions pour le développement d'accords commerciaux. C'est avec les pays du Mercosur et le Chili que les négociations sont, à ce jour, les plus avancées. Elles ont abouties avec le Chili en 2002.

Les tableaux 1 et 2, présentent pour l'ensemble des produits et des secteurs agricoles et agroalimentaires entre 1980 et 1999, la participation du commerce bilatéral entre le Mercosur et l'Union européenne dans le commerce mondial. En 1999, les exportations totales du Mercosur vers l'Union européenne ont atteint 23,6 milliards de dollars, dont 47,8 % correspond à des produits agricoles et agroalimentaires. Les sous-secteurs qui ont concentré l'essentiel du commerce agroalimentaire du Mercosur vers l'Union européenne ont été les produits oléagineux et dérivés (40,7 % des exportations agricoles et agroalimentaires du Mercosur vers l'Union européenne), les fruits et produits dérivés (15,5 %) et le poste café, thé, cacao et épices (12,0 %). Durant cette même année, les exportations de l'Union européenne à destination du Mercosur ont atteint 23,3 milliards de dollars, dont 4,3 % correspond aux produits agricoles et agroalimentaires. Les sous-secteurs prédominants dans ce cas ont été les boissons (29,9 %), les céréales et produits dérivés (8,7 %), les végétaux et produits dérivés (7,6 %) et les produits laitiers et œufs (6,2 %).

Durant les années 1980, les exportations totales du Mercosur vers l'Union européenne (Tableau 1) ont augmenté à un taux annuel moyen de 4,5 %, contre 2,7 % dans les années 1990. Dans le cas des produits agricoles et agroalimentaires (Tableau 2), ces taux ont été de 2,4 % et 3,7 %, respectivement. Les sous-secteurs qui ont présenté le plus de variations ont été, dans les années 1980, les boissons (avec un taux annuel moyen de croissance de 21,1 %), les fruits et produits dérivés (9,1 %) et le sucre et miel (-8,5 %) ; et dans les années

1990, à nouveau les boissons (31,6 %), les produits laitiers (24,0 %) et les céréales (14,0 %). Néanmoins, la part des exportations totales du Mercosur vers l'Union européenne dans le commerce mondial a baissé de 0,69 % à 0,47 % entre 1980 et 1999. En ce qui concerne les seuls produits agricoles et agroalimentaires, cette baisse a été moins importante de 2,79 % à 2,60 % (voir Tableaux 1 et 2).

**Tableau 1 - Exportations totales de l'Union européenne et du Mercosur**

	Commerce mondial en milliards US\$	Exportations en % du commerce mondial :				Intensité relative des flux :	
		Mercosur	UE	du MS vers l'UE	de l'UE vers le MS	du MS vers l'UE	de l'UE vers le MS
1980	1.688	1,75	17,93	0,69	0,53	1,68	1,29
1981	1.678	2,00	17,82	0,67	0,46	1,57	1,14
1982	1.516	1,96	18,53	0,66	0,35	1,56	1,01
1983	1.465	2,22	18,59	0,73	0,29	1,57	0,97
1984	1.562	2,37	18,03	0,74	0,27	1,56	1,11
1985	1.581	2,29	18,37	0,72	0,25	1,62	1,13
1986	1.729	1,78	19,19	0,59	0,36	1,74	1,54
1987	2.079	1,69	18,35	0,56	0,35	1,73	1,64
1988	2.408	1,96	17,13	0,69	0,28	1,92	1,68
1989	2.615	1,88	16,71	0,66	0,29	1,90	1,70
1990	3.013	1,63	16,90	0,61	0,29	1,95	1,69
1991	3.089	1,53	16,52	0,59	0,31	1,96	1,65
1992	3.354	1,51	16,23	0,55	0,33	1,99	1,71
1993	3.310	1,52	17,29	0,52	0,40	1,86	1,62
1994	3.770	1,52	16,86	0,52	0,47	2,00	1,83
1995	4.491	1,49	17,11	0,50	0,55	2,01	1,89
1996	4.781	1,41	17,48	0,46	0,55	1,95	1,81
1997	4.924	1,48	17,04	0,48	0,60	1,92	1,82
1998	4.888	1,44	17,29	0,50	0,61	2,06	1,93
1999	4.980	1,40	14,51	0,47	0,47	1,98	1,99
Tcam en 80	5.0	5,8	4,2	4,5	-1,8	1,4	3,1
Tcam en 90	5.7	4,0	4,0	2,7	11,6	2,5	4,4

Note : tcam = taux de croissance annuel moyen.

Sources : CEPAL, unité agricole, base de données de commerce international COMERPLAN.

**Tableau 2 - Exportations agricoles et agroalimentaires  
de l'Union européenne et du Mercosur**

	Commerce Mondial	Exportations en % du commerce mondial :				Intensité relative des flux :	
		Merco- sur	UE	du MS vers l'UE	De l'UE vers le MS	du MS vers l'UE	de l'UE vers le MS
1980	225	6,61	12,34	2,79	0,22	6,77	0,54
1981	220	7,47	13,62	2,69	0,20	6,33	0,50
1982	200	6,75	12,86	2,70	0,14	6,32	0,42
1983	197	8,04	12,50	3,13	0,11	6,75	0,36
1984	207	8,34	12,49	3,34	0,10	7,07	0,42
1985	194	8,30	13,44	3,42	0,11	7,70	0,49
1986	214	6,03	13,05	2,65	0,28	7,89	1,20
1987	249	5,56	12,59	2,36	0,18	7,42	0,82
1988	283	6,17	11,86	2,92	0,11	8,21	0,67
1989	294	5,73	12,41	2,63	0,19	7,60	1,10
1990	326	5,50	12,66	2,50	0,16	8,09	0,95
1991	335	5,18	12,41	2,54	0,22	8,63	1,17
1992	369	5,03	12,58	2,40	0,17	8,76	0,86
1993	353	5,15	13,11	2,42	0,22	8,85	0,89
1994	403	5,44	12,71	2,55	0,27	9,90	1,05
1995	470	5,35	12,56	2,21	0,35	9,02	1,19
1996	492	5,70	12,30	2,28	0,29	9,81	0,95
1997	483	6,33	12,65	2,55	0,28	10,26	0,85
1998	460	6,40	12,66	2,54	0,28	10,53	0,88
1999	434	6,32	13,86	2,60	0,23	10,92	0,94
tcam en 80	3,0	1,4	3,1	2,4	1,4	1,3	8,2
tcam en 90	3,2	4,9	4,3	3,7	7,5	3,4	-0,2

Note : tcam = taux de croissance annuel moyen du commerce en valeur.

Sources : voir Tableau 1.

En ce qui concerne les exportations de l'Union européenne à destination du Mercosur, le taux de croissance annuel moyen a été de -1,8 % dans les années 1980 et 11,6 % dans les années 1990 pour le total des exportations et 1,4 % et 7,5 %, respectivement pour les produits agricoles et agroalimentaires. Les sous-secteurs ayant subi les plus fortes variations ont été, dans les années 1980, les végétaux et produits dérivés (avec un taux annuel moyen de croissance égale à -16,4 %), le tabac et ses produits manufacturés (-16,2 %), le café, thé, cacao et épices (-12,6 %), les fruits (-8,0 %), les produits oléagineux et dérivés (17,0 %) et les viandes et produits dérivés (13,2 %) ; et dans les années 1990, le tabac et ses produits manufacturés (25,3 %), les fruits et produits dérivés (23,0 %), le café,

thé, cacao et épices (20,9 %) et les viandes et produits dérivés (17,5 %). La part des exportations totales de l'Union européenne vers le Mercosur dans le commerce mondial a baissé de 0,53 % à 0,47 % entre 1980 et 1999, tandis que celle des exportations agricoles et agroalimentaires est restée stable.

La participation du Mercosur comme zone d'origine des importations totales de l'Union européenne a été de 2,9 % en 1980, 3,2 % en 1990 et 3,4 % en 1999. Pour les produits agricoles et agroalimentaires, la participation du Mercosur sur le marché de l'Union européenne a augmenté plus fortement : de 11,4 % en 1980 à 13,1 % en 1990 et 15,4 % en 1999. En ce qui concerne la participation de l'Union européenne comme origine des importations totales du Mercosur, celle-ci a augmenté de 23,3 % en 1980 à 28,7 % en 1990 et 30,3 % en 1999, contre 16,5 %, 35,3 % et 29,0 %, respectivement, pour les produits agricoles et agroalimentaires. Ces valeurs révèlent, par rapport à l'ensemble des produits, une performance supérieure du Mercosur sur le marché européen des produits agricoles et agroalimentaires. D'autre part, les importations des produits agricoles et agroalimentaires réalisées par le Mercosur en provenance de l'Union européenne perdent de l'importance, contrairement à l'ensemble des importations bilatérales.

Comme destination des exportations du Mercosur, l'Union européenne a perdu en participation tant dans le total des produits – de 39,4 % en 1980 à 37,4 % en 1990 et 33,6 % en 1999 – que dans les secteurs agricole et agroalimentaire – 42,2 %, 45,5 % et 41,1 %, respectivement. Dans le cas opposé, à savoir, en considérant le Mercosur comme la destination des exportations de l'Union européenne, la réduction de la participation dans les années 1980 a été suivie par une récupération de sa position durant les années 1990 : pour le total des produits, de 3,0 % en 1980 à 1,7 % en 1990 et 3,2 % en 1999 ; et pour les produits agricoles et agroalimentaires, de 3,3 % à 2,9 % et 3,6 %, respectivement. Cette fois-ci, ces informations montrent que le Mercosur a clairement diversifié la destination de ses exportations totales et agroalimentaires durant la dernière décennie, tandis que l'Union européenne, après une période de faibles performances de ses exportations vers le Mercosur, redécouvre ce marché au cours de ces dernières années.

Au cours des deux dernières décennies, les produits agricoles et agroalimentaires ont alors perdu de l'importance à la fois dans le commerce mondial et dans le commerce bilatéral entre le Mercosur et l'Union européenne, même si cette perte a été plus importante au niveau mondial par rapport aux flux bilatéraux. En effet, au cours de la dernière décennie une légère augmentation peut être constatée dans la part des produits agricoles et agroalimentaires dans le commerce bilatéral, laquelle n'a pas été suffisante pour compenser les pertes de la décennie précédente.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> C'est-à-dire, la part des produits agricoles et agroalimentaires dans le commerce mondial était de 13,3 %, en 1980, de 10,8 % en 1990 et de 8,7 % en 1999, ce qui signifie une baisse de 2,2 % par an en moyenne au cours des deux dernières décennies. La part de ces produits dans les exportations du Mercosur était de 50,3 % en 1980, 36,5 % en 1990 et 39,3 % en 1999 ; et dans les exportations de l'Union européenne 9,2 %, 8,1 % et 8,3 % respectivement.

## I.2. La sélection des sous-secteurs

Avec le double objectif d'insister sur les différentes tendances à l'intérieur des secteurs agricole et agroalimentaire et dans le même temps de rendre systématique son analyse, il a été décidé de diviser ce secteur en 14 sous-secteurs, suivant les caractéristiques de la production. Les secteurs distingués sont les céréales et produits dérivés, les viandes et produits dérivés, les produits laitiers et œufs, les fruits, noix et produits dérivés ; les végétaux et produits dérivés, le sucre et miel ; le café, thé, cacao et épices ; les plantes fourragères, les boissons, le tabac et ses produits manufacturés, les produits oléagineux et dérivés, les cuirs et peaux, le caoutchouc naturel et les fibres textiles<sup>7</sup>. Comme l'analyse détaillée de tous ces secteurs serait trop fastidieuse à présenter, nous avons opté pour sélectionner les sous-secteurs les plus importants, selon des critères de dynamique et de poids relatif dans le marché mondial des sous-secteurs au cours des dernières décennies. Conformément aux objectifs de cette étude, la sélection des sous-secteurs les plus dynamiques du point de vue de la demande (production mondiale) et du commerce se justifie par l'impact probablement plus direct d'une libéralisation commerciale dans ces sous-secteurs spécifiques. En effet, le processus de libéralisation devrait entraîner des implications positives pour les pays compétitifs dont la production est en concurrence sur ces postes.

La méthodologie développée pour sélectionner les principaux groupes de produits agricoles et agroalimentaires prend en compte l'observation, pour chacun des 14 sous-secteurs, de quatre variables : le taux de croissance annuel moyen de la production et du commerce mondial et la participation de ces sous-secteurs dans la production et le commerce mondial<sup>8</sup>. Les sous-secteurs ont été ordonnés de façon décroissante selon la valeur atteinte dans chacune des variables et il leur a été attribué une note selon leur position : 1 pour les sous-secteurs situés dans la première moitié du groupe (position 1 à 7) et 0 pour ceux qui appartiennent à la deuxième moitié (position 8 à 14). Le résultat final est donné par la somme des notes obtenues par chaque sous-secteur dans chacune des variables. Les sous-secteurs ont alors été réordonnés du plus grand au plus petit selon cette somme. Ceux situés dans la première moitié du groupe ont finalement été retenus pour l'analyse. Il s'agit ainsi des viandes et produits dérivés, des produits laitiers et œufs, des céréales et produits dérivés, des fruits, noix et produits dérivés, des végétaux et produits dérivés ; du café, thé, cacao et épices ; et des produits oléagineux et dérivés.

Par la suite seront analysés l'évolution des intensités des flux bilatéraux entre les deux blocs pour les groupes de produits sélectionnés auparavant.

---

<sup>7</sup> Équivalents aux codes suivants de la CTCI Révision 1 (voir le nom des produits en annexes) : les céréales et produits dérivés - chapitre 04, les viandes et produits dérivés - chapitre 01 et 41 et le groupe 0814, les produits laitiers et œufs - chapitre 02 ; les fruits, noix et produits dérivés - groupes 051, 052 et 053 ; les végétaux et produits dérivés - groupes 054 et 055 ; le sucre et miel - chapitre 06 ; le café, thé, cacao et épices - chapitre 07 ; les plantes fourragères et aliments pour animaux - groupes 0811, 0812 et 0819 ; les boissons - chapitre 11 ; le tabac et ses produits manufacturés - chapitre 12 ; les produits oléagineux et dérivés - chapitre 22 et 42 et le groupe 0813 ; les cuirs et peaux - chapitre 12 ; le caoutchouc naturel - groupe 2311 et les fibres textiles - groupe 261 à 265.

<sup>8</sup> Les données de production et de commerce utilisées dans cette méthodologie proviennent de la FAO.

### **I.3. L'intensité relative des flux de commerce entre le Mercosur et l'Union européenne**

L'existence de produits distincts à l'intérieur d'un même secteur et la présence de différences de qualité dans la même catégorie de produits justifie le développement du commerce intra-sectoriel. Ces dernières années, ce type de commerce a augmenté de façon significative suite au processus d'ouverture commerciale à la plus grande spécialisation productive et commerciale des pays, ainsi qu'à la segmentation des processus de production exécutés par les entreprises transnationales. Par conséquent, en présence du commerce intrabranche, un pays ou une région peut présenter dans le même temps une participation importante comme exportateur et importateur dans un même secteur ou groupe de produits. C'est pour cela que la plupart des indicateurs choisis dans cette étude prennent en compte le solde commercial et pas seulement les exportations, dans la mesure de la compétitivité.

La croissance du commerce intra-sectoriel met en évidence l'augmentation de la spécialisation des nations non seulement dans l'ensemble d'un secteur ou dans des groupes de produits avec des caractéristiques communes, mais aussi dans beaucoup de cas, dans des variétés spécifiques de produits. Une des conséquences directes de ce type de stratégie a été la forte augmentation du commerce international en général et de façon parallèle le renforcement de la concurrence entre les pays pour accéder à des marchés externes de moins en moins protégés. Dans ce contexte, ce sont les stratégies de spécialisation et les écarts de compétitivité entre les pays qui déterminent les secteurs et les produits dans lesquels le commerce bilatéral aurait tendance à s'intensifier.

Les intensités relatives bilatérales permettent de mesurer la « proximité commerciale » entre pays, en comparant un flux bilatéral observé à un flux théorique ou neutre qui reflète les capacités globales (mondiales) des partenaires à échanger (Freudenberg, Gaulier et Unal-Kesenci, 1998). L'effet de taille des partenaires sur le poids de la relation bilatérale est ainsi éliminé pour révéler ce qui est dû uniquement à la relation commerciale bilatérale, relation qui semble être déterminée essentiellement par la géographie et l'histoire (voir Annexe III pour la formule de l'indicateur). Ces intensités ont été calculées en excluant le commerce intra-zone du Mercosur et l'Union européenne. Une valeur de l'indicateur égale à 1 indique que le flux effectif entre deux partenaires est équivalent au flux « neutre », tandis qu'une valeur inférieure (supérieure) à 1, signale que les flux bilatéraux sont moins (plus) importants que la valeur théorique estimée selon l'importance des pays et des produits dans le commerce mondial. On peut observer une augmentation de l'intensité relative des flux commerciaux totaux et agroalimentaires dans les deux sens de la relation entre les deux blocs tout au long de la période, celle-ci étant plus intense pour les flux en provenance de l'Union européenne et à destination du Mercosur (cf. Graphique 1). Alors que les exportations du Mercosur sont, dans la majorité des sous-secteurs considérés, plus intenses avec l'Union européenne qu'avec les autres partenaires (intensité relative plus grande que l'unité), le contraire est moins vrai. En effet, seulement pour quelques années et sous-secteurs agricoles et agroalimentaires (produits laitiers et œufs, les viandes et produits dérivés et les végétaux et les produits dérivés), l'intensité relative des exportations de l'Union européenne vers le Mercosur a été plus élevée que l'unité. L'intensité des exportations du Mercosur vers l'Union européenne est élevée pour les produits oléagineux,



les fruits et dans une moindre mesure pour les viandes et le café, thé, cacao et épices (à partir de 1992).

Les données par produits permettent d'observer des tendances non révélées par les données sectorielles : ainsi, malgré la faible intensité des flux de céréales du Mercosur vers l'Union européenne, il y a eu une forte augmentation de cet indicateur dans les deux dernières décennies pour le poste concernant le maïs (de 1,30 en 1980 à 2,09 en 1990 et 13,7 en 1999). Il en est de même pour les vins de raisins, dont l'intensité des exportations du Mercosur vers l'Union européenne est passée de 0,83 en 1980 à 0,73 en 1990 et 10,64 en 1999. Toutefois, les principaux gains du Mercosur sur le marché de l'Union européenne résultent des performances commerciales des quatre sous-secteurs révélées précédemment. Les principales pertes se sont concentrées dans le cacao en grain, l'huile de poisson et la farine des viandes. Dans le même temps, le commerce entre l'Union européenne et le Mercosur s'est intensifié, ce qui ne se reflète pas complètement dans les données sectorielles. Par exemple, pour le bacon, le jambon et les autres viandes de porcs salés, en saumure, séchée ou fumée, l'indicateur d'intensité relative est pratiquement nul dans les années 1980 et au début des années 1990, cependant, il atteint 1,56 en 1995 et 2,36 en 1999. Il s'est produit le même schéma avec l'orge, les farines végétales, les végétaux congelés, les confitures, les purées de fruits et le cacao en poudre. Au contraire, pour le lait et crème, le malt, les pommes de terre et les mélanges de légumes déshydratés, on observe une régression de l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur.

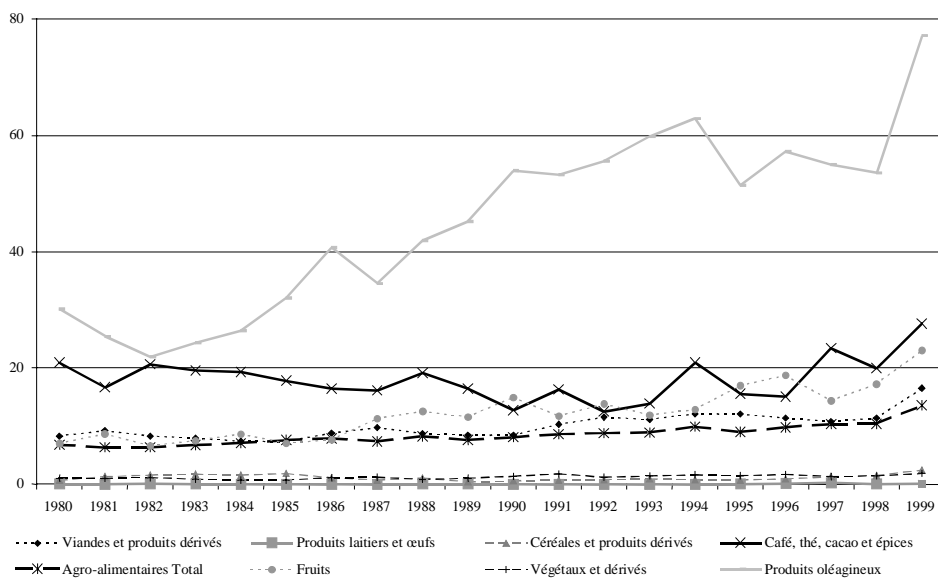
Ainsi, l'existence d'une série de produits avec une intensité relative inférieure à l'unité, notamment pour les exportations de l'Union européenne vers le Mercosur, suggère un potentiel de commerce significatif entre les deux blocs. Néanmoins, la distance géographique qui augmente les coûts de transports et l'existence d'accords commerciaux ou de systèmes préférentiels avec d'autres partenaires commerciaux représentent des limites au développement potentiel du commerce. La combinaison des résultats de l'indicateur de position dans le commerce mondial<sup>9</sup> avec ceux de l'analyse des intensités relatives nous donne une idée globale de la compétitivité internationale et nous permet d'identifier les postes pour lesquels il y aurait une grande possibilité de croissance du commerce entre les deux blocs. Il s'agit, pour les exportations du Mercosur vers l'Union européenne, des viandes et abats comestibles non définis ailleurs, des huiles de graines de coton, le riz et le sucre raffiné. Pour les exportations de l'Union européenne à destination du Mercosur, les produits concernés par un éventuel potentiel de croissance commerciale sont le seigle, l'avoine, le blé, l'orge, les huiles de colza, la moutarde, l'huile de lin, le beurre, les œufs, la viande porcine, les saucisses, les pommes de terre, les produits de boulangerie, le lait et les crèmes, la bière, les boissons fermentées et les boissons non alcooliques.

---

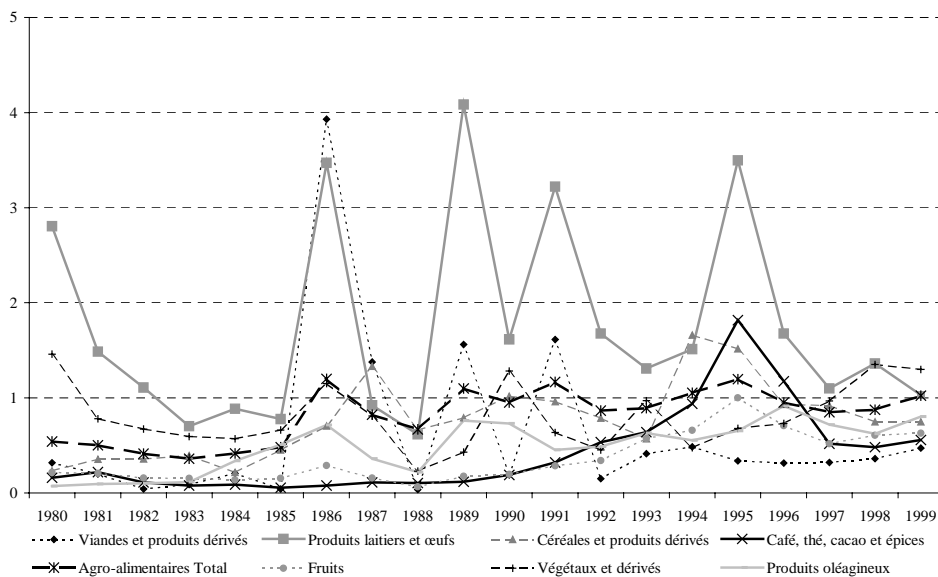
<sup>9</sup> Voir section II.4.2.

**Graphique 1 - Intensité relative des flux, 1980-1999**

**a) du Mercosur vers l'Union européenne**



**b) de l'Union européenne vers le Mercosur**



(note : l'échelle est différente par rapport à celle du graphique précédent)

Sources : voir Tableau 1.

#### **I.4. Conclusions**

Malgré la réduction du poids des produits agricoles et agroalimentaires dans le commerce international au cours de ces dernières années, cette baisse est beaucoup moins forte pour les deux blocs régionaux étudiés. Dans le cas du Mercosur, les secteurs des produits agricoles et agroalimentaires représentent un élément clef visant à limiter le creusement des déficits commerciaux. En effet, c'est l'un des rares secteurs qui contribue de façon positive et croissante à la balance commerciale du Mercosur. Pour l'Union européenne, bien que ce secteur continue à être déficitaire, sa contribution négative dans la balance commerciale régionale est de moins en moins forte. En effet, les importations agroalimentaires extra-bloc de l'Allemagne, l'Italie, la Belgique et l'Espagne se sont fortement ralenties.

Du point de vue bilatéral, l'intensité des exportations du Mercosur vers l'Union européenne est élevée et croissante, spécialement pour les produits de base, comme les viandes fraîches, réfrigérées ou congelées, les fruits secs, le café vert, le maté, les tourteaux de graines oléifères, le soja, l'arachide en coque et les huiles brutes de certaines graines de plantes oléifères. Dans le cas des exportations de l'Union européenne vers le Mercosur, on observe des gains importants ces dernières années, dans des aliments transformés comme le jambon et le bacon, les huiles d'olives et le cacao en poudre. Les politiques qui affectent les secteurs agricole et agroalimentaire – qu'elles soient horizontales comme la politique commerciale, ou verticales, élaborées spécifiquement pour le secteur – doivent tenir compte de ces stratégies et de leurs implications à long terme sur la structure productive, l'emploi et la compétitivité internationale des pays considérés.

Outre la croissance de l'intensité du commerce entre les deux blocs ces dernières années, nous avons pu définir l'existence d'un commerce potentiel significatif, à partir de l'analyse des intensités relatives du commerce entre les deux blocs et la position de chacun sur le marché mondial, pour plusieurs catégories de produits à la fois dans le cas du commerce Mercosur vers l'Union européenne et dans le cas du commerce Union européenne vers Mercosur. Les analyses qui suivent devraient indiquer si la faible intensité du commerce bilatéral entre les deux blocs régionaux dans ces produits résulte de la protection tarifaire sur les importations ou s'il existe des facteurs explicatifs supplémentaires tels que la proximité géographique.

Le modèle de spécialisation des exportations, la situation actuelle du commerce entre les deux blocs et l'identification d'un commerce potentiel suggèrent l'existence d'activités complémentaires commerciales entre le Mercosur et l'Union européenne. Dans une perspective de négociation pour une libéralisation progressive du commerce entre les deux blocs, l'exploitation de ces complémentarités pourrait être un objectif important.

## **II. L'ANALYSE DE LA COMPÉTITIVITÉ**

### **II.1. Introduction**

L'objectif ici est d'analyser la compétitivité de l'Union européenne et du Mercosur, ainsi que de leurs États membres, dans le domaine agricole et agroalimentaire. Ceci fournira des informations clés sur les conséquences éventuelles d'une libéralisation progressive des relations commerciales des produits agricoles et agroalimentaires entre les deux blocs. Comme les performances de ce secteur dépendent fortement du contexte macro-économique dans lequel ils opèrent, le niveau agrégé est également pris en compte.

#### *II.1.1. Le court terme : les indices de taux de change effectif réel et relatif réel*

- **Le Taux de Change Effectif Réel (TCER)**

Les performances des secteurs agricole et agroalimentaire en termes de ventes sur le marché intérieur et étranger dans le court terme dépendent fortement de leur niveau de prix vis-à-vis de leurs concurrents étrangers. L'indicateur le plus couramment utilisé pour mesurer cette compétitivité-prix d'un pays est le TCER. Cet indicateur multilatéral permet de prendre en compte pour un pays donné, l'ensemble des variations des taux de change des monnaies du pays vis-à-vis de ses pays partenaires, corrigées par les variations des prix domestiques du pays vis-à-vis de ses partenaires. Ces fluctuations des taux bilatéraux et des prix relatifs peuvent être pondérées soit par les importations, soit par les exportations.

Nous considérons d'abord l'ensemble de l'économie et les échanges d'un pays en utilisant l'indice de prix global. Ensuite, nous proposons une version du TCER plus restreinte, c'est-à-dire centrée sur les prix et les échanges agricoles. Les TCER sont présentés dans le graphique 2 pour les principaux pays de l'Union européenne et du Mercosur et dans l'Annexe I pour les autres pays.

- **Les pays du bloc Mercosur : dégradation de la compétitivité jusqu'en 1999**

Mis à part le Paraguay, qui voit ses TCER diminués globalement au cours de la période, les autres pays du bloc Mercosur se caractérisent par une appréciation générale de leurs TCER. Ce mouvement est certes contrecarré en 1999, lors des crises de changes. Le Brésil, l'Argentine, le Chili et la Bolivie ont ainsi tous des TCER qui, après un mouvement régulier d'appréciation, convergent globalement en 1999 vers le niveau initial de 1991.

L'Argentine se caractérise par une meilleure compétitivité-prix sur son propre marché par rapport aux marchés d'exportations, que l'on se situe au niveau sectoriel ou macro-économique. Le régime de change installé en Argentine a contraint et réduit le dynamisme de ses exportations. En revanche, dans la même période, son principal partenaire et concurrent commercial (le Brésil) a également adopté un régime de change qui s'est apprécié face au dollar américain. De plus, pendant les années 1990 les évolutions de prix des produits brésiliens ne sont pas plus favorables que ceux pratiqués en Argentine, C'est ainsi que les TCER Argentins d'importation et d'exportation ne présentent pas de perte de compétitivité.

Le Brésil regagne en compétitivité en 1999, suite à la dévaluation du Réal. L'effet est généralisé quel que soit le niveau de détail, global ou sectoriel et les flux choisis. En Uruguay, l'écart entre le TCER sectoriel d'importation et celui d'exportation s'accroît. Ce pays qui exporte la plupart de ses produits agricoles et agroalimentaires vers ses voisins du Mercosur (67 % de ses exportations agricoles totales en valeurs sont destinées vers ces 5 pays en 1998 et 51 % en 1999) voit la compétitivité-prix de ses exportations chuter brutalement (d'où une hausse du TCER). Cela est principalement dû au renchérissement de ses produits face aux produits brésiliens (qui ont perdu près de 30 % de leur valeur, suite à la dévaluation du Réal). Toutefois, ce pays ne bénéficiait d'une bonne compétitivité-prix que dans le secteur agricole.

Au Chili, alors que d'un point de vue global, les TCER calculés à partir des flux d'importations ou d'exportations augmentent conjointement tout au long de la période, on constate une divergence très prononcée vis-à-vis des TCER agricoles. Lorsque la compétitivité est estimée avec les flux d'exportations, le TCER suit de façon encore plus prononcée la tendance globale d'appréciation du change. En revanche, la compétitivité-prix sur son propre marché s'améliore de manière régulière sur la période.

En Bolivie, quel que soit le niveau global ou sectoriel, la compétitivité-prix se dégrade à partir de 1994. Au niveau macro-économique, la compétitivité sur ses marchés d'exportations se détériore aussi. Néanmoins, le niveau reste très proche de celui de 1991.

- Le Taux de Change Relatif Réel (TCRR)

Afin de pouvoir comparer l'évolution de la compétitivité-prix entre les pays, le CEPII a développé un indicateur multilatéral : le taux de change relatif réel (TCRR). Celui-ci présente en effet l'avantage d'avoir une pondération unique. Les évolutions de changes bilatéraux, corrigées des variations des prix domestiques, sont ainsi pondérées par le PIB de chaque partenaire évalué en dollars d'une année de base (ici 1991). Le fait de sélectionner le PIB au lieu des échanges introduit l'influence de la taille du marché intérieur sur la sensibilité de chaque pays aux prix extérieurs.

- Pays du Mercosur

L'Uruguay est le pays pour lequel la compétitivité-prix s'est la plus détériorée sur la période. De façon régulière, la perte de compétitivité de l'Uruguay face à ses concurrents du Mercosur trouve notamment son origine sur l'attractivité de ce pays en tant que place financière. Sa monnaie s'est donc plutôt appréciée face à celles des autres pays du Mercosur et surtout face au Réal brésilien. Le Chili et le Paraguay ont également, dans une proportion beaucoup moins grande, vu s'accroître leur TCRR. La Bolivie, avec une évolution parallèle à celle du Paraguay, est le pays du bloc qui a vu son TCRR le moins fluctuer. Toujours proche du niveau initial, ce pays est celui qui a le moins souffert de la baisse de la compétitivité-prix qui a globalement caractérisé la région sur la période allant de 1992 à 1998. En effet, la situation économique de deux principaux pays du bloc Mercosur (le Brésil et l'Argentine) a eu des répercussions directes sur l'état global économique et financier des 4 autres pays partenaires du bloc Mercosur.

Le peso argentin, ancré au dollar américain a fait perdre à l'Argentine un peu de sa compétitivité au début de la période. Ensuite et surtout grâce à l'appréciation de la nouvelle monnaie brésilienne, le Réal, introduite en juin 1994, face au dollar, la compétitivité argentine s'est rétablie. Le Brésil a vu se détériorer son avantage de compétitivité prix avec le nouveau régime de change instauré par les autorités monétaires dès la fin de l'année 1991 (le Cruzeiro Réal). En 1999, suite à la forte dévaluation du Réal (30 %), le TCRR est redescendu brutalement en dessous du niveau de 1990.

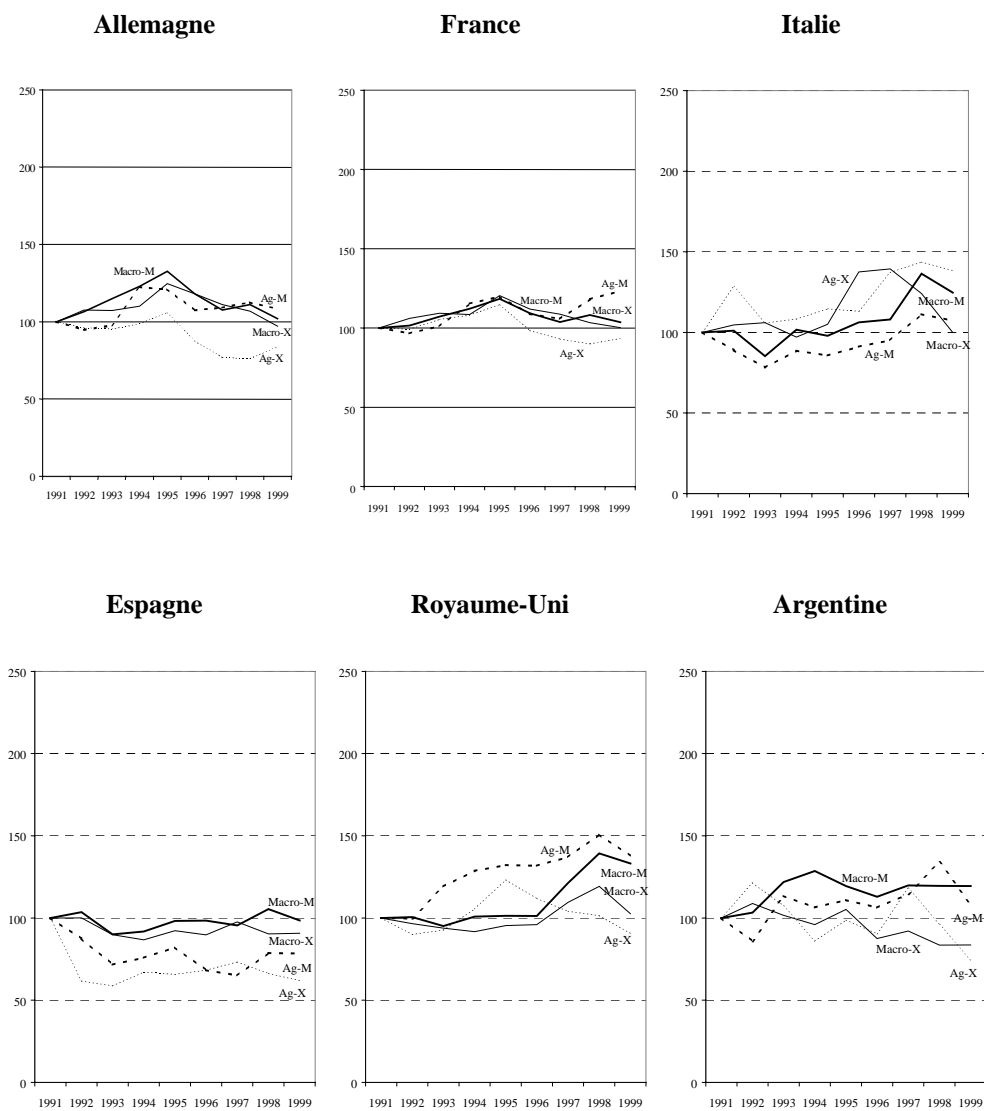
Bien qu'il n'y ait pas de tendance générale pour l'ensemble des pays du Mercosur selon l'évolution du TCRR, on peut souligner le poids du Brésil tant comme pays originaire des importations (17,4 % en 1998) que destinataire des exportations (21,3 % en 1998) par rapport aux autres pays du Mercosur. D'un autre côté, la participation élevée du Brésil dans le commerce extra-bloc (57 % des exportations du Mercosur vers d'autres destinations et 53 % des importations, en 1999) détermine en outre l'importance de la politique de change de ce pays sur la compétitivité internationale du bloc dans son ensemble. Ainsi, la politique de valorisation de change brésilienne jusqu'en 1999 a été l'un des facteurs qui a permis la spectaculaire augmentation (18,5 % par an entre 1991 et 1998) du commerce intra-bloc. En effet, le commerce intra-bloc a atteint 26,1 milliards de dollars en 1998, dont 37,5 % ont correspondu aux exportations d'autres pays du Mercosur destinées au Brésil. De façon analogue, la forte dévaluation du Réal brésilien début 1999 a réduit l'intensité du commerce intra-Mercosur (décroissance de -20,7 % entre 1998 et 1999), mais a permis au bloc d'amorcer une récupération de sa position internationale.

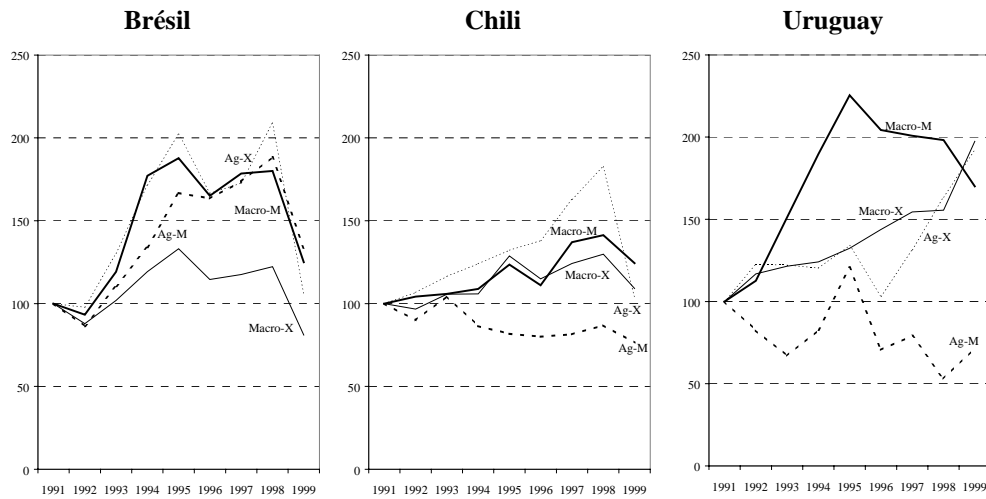
En ce qui concerne les produits agricoles et agroalimentaires, l'augmentation du commerce intra-Mercosur (17,8 % par an, entre 1991 et 1998) a eu lieu de façon concomitante avec l'amélioration de la position du bloc dans le marché mondial. Néanmoins, la dévaluation de 1999, qui a eu lieu en même temps que l'accélération des gains dans les positions internationales, a affecté fortement le commerce sectoriel entre les pays membres (-25,8 % en relation avec la valeur échangée en 1998).

- Pays de l'Union européenne

Au sein de l'Union européenne, on remarque la très forte convergence des pays appartenant aujourd'hui à la zone euro à partir de 1997. La crise du SME (Système Monétaire Européen) fin 1992 fait apparaître au sein des futurs membres de cette zone un groupe de pays à monnaie faible : le Portugal (dont l'appréciation réelle avant 1992 reflète une forte inflation clairement incompatible avec les objectifs de change), l'Espagne, l'Irlande et l'Italie.

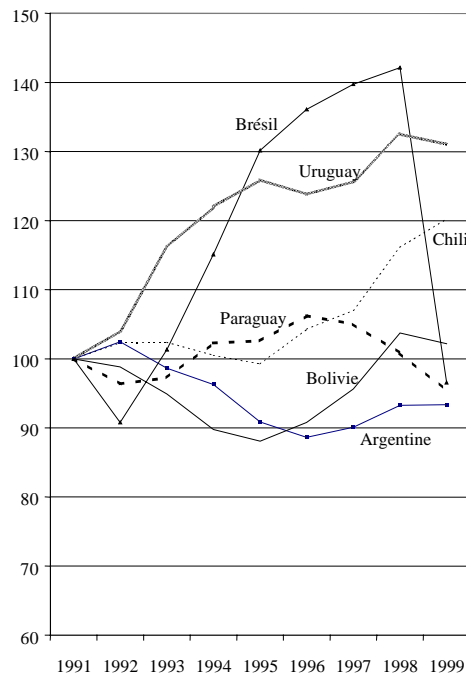
**Graphique 2 - TCER Macro & agriculture (Ag), pondération par les exportations (X) & importations (M), 1991-99, Principaux pays de l'Union européenne et Mercosur**





Sources : taux de change et flux de commerce internationaux de CEPII, banque de données CHELEM ; flux de commerce entre les pays d'Amérique du Sud de CEPAL, unité agricole, base de données de commerce international (COMERPLAN).

**Graphique 3 - Taux de change relatif réel, pays du Mercosur et l'Union européenne, 1991-1999 (1991=100)**



Source : calculs des auteurs à partir de CEPII, banque de données CHELEM.



L'analyse du TCRR est donc complémentaire de celle des TCER. Le TCRR nous permettant d'établir une vue d'ensemble sur le processus d'intégration très marqué en Europe. Cependant, pour les pays du Mercosur, il n'existe pas de véritables signes de convergence dans l'évolution de leurs monnaies. Pour ce dernier bloc, la politique de change brésilienne apparaît très importante pour la compétitivité intra et extra-bloc de l'ensemble du Mercosur.

L'indicateur de TCRR présente des évolutions tout à fait comparables à celles développées par le TCER de la Banque Mondiale et du FMI. Néanmoins, les TCER de ces deux organismes ne permettent pas de comparer les pays entre eux. L'utilisation du PIB comme pondération unique, permet en outre de relativiser les évolutions de change et de prix des petits pays. Ainsi, le TCRR montre des appréciations des monnaies uruguayennes, chiliennes et paraguayennes beaucoup plus nuancées que les TCER de la Banque Mondiale ou du FMI. Dans une dimension économique, le TCRR traduit donc mieux l'impact des évolutions de change et de prix de la monnaie d'un pays sur le reste de l'économie et de ces pays partenaires. Les résultats présentés à partir des TCER suivant les flux d'importations ou d'exportations, sont en revanche beaucoup plus volatils<sup>10</sup>.

## **II.2. La compétitivité sectorielle de long terme : la productivité dans l'agriculture et ses déterminants**

### *II.2.1. Introduction*

Un des déterminants clefs de la performance de long terme de l'agriculture est la productivité. Faute de données sur le stock de capital pour les pays du Mercosur et de l'Union européenne, l'analyse se concentre sur la productivité du travail.

Les performances des pays sont souvent étudiées en comparant les taux de croissance de la productivité. Cependant, souvent les pays avec des niveaux de productivité faibles enregistrent des taux de croissance plus élevés que les pays où celui-ci est déjà fixé à un seuil élevé. Le premier groupe de pays peut alors bénéficier d'un effet « catch-up » et combler plus rapidement son retard technologique. En effet, en incorporant des outils et des engrais modernes, ainsi que des méthodes de production modernes, les pays peu avancés pourraient accroître leurs performances. Par contre, les pays les plus avancés, qui sont proches de leurs frontières technologiques, ont beaucoup plus de difficultés à maintenir et accroître leurs performances de croissance.

Comme les pays du Mercosur et de l'Union européenne ont des niveaux de développement très contrastés, il nous semble alors très pertinent de comparer les niveaux de productivité plutôt que les taux de croissance. Les écarts de productivité constatés entre ces pays peuvent indiquer l'importance des gains de productivité potentiels dont les pays les moins avancés pourraient bénéficier. Toutefois, le taux de croissance de la productivité est

---

<sup>10</sup> Nos calculs montrent des évolutions plus prononcées que celles proposées par les travaux de la CEPAL. Le choix de la base de commerce international, ainsi que des pays partenaires, ayant un rôle déterminant dans la caractérisation de ces évolutions, il faut considérer ces résultats avec précaution.

important lorsqu'il est utilisé comme un indicateur de la dynamique productive et technologique des pays dans le secteur agricole.

Le fait qu'un pays ait un niveau de productivité faible ne veut pas forcément dire qu'il n'est pas compétitif. En effet, une productivité basse peut être compensée par des coûts salariaux faible. Le rapport entre la productivité d'un part et les coûts salariaux d'autre part nous donne le coût salarial unitaire (CSU). Ainsi, par exemple, le niveau de productivité du Brésil est 10 % du niveau français et ses coûts salariaux ne représentent que 5 %, le Brésil est donc compétitif par rapport à la France car ces CSU s'établiront à la moitié du niveau français.

Dans un premier temps la méthodologie pour les comparaisons internationales de productivité est expliquée. Dans un deuxième temps, les principaux résultats pour le Mercosur et l'Union européenne, avec les principales informations sur les déterminants des performances des pays sont présentés.

#### *II.2.2. La méthodologie et les sources de données*

La productivité du travail des pays est évaluée par le ratio entre la production et le travail. Ce dernier est en théorie relativement facile à estimer par le nombre de travailleurs ou, d'une manière plus précise, avec le nombre d'heures travaillées. Par contre, la mesure de la production est plus délicate. La manière la plus simple de comparer les productions entre pays serait de partir des données sur les quantités produites, comme par exemple le nombre de tonnes de blé ou les millions de pommes. Toutefois, les pays expriment souvent leurs productions dans des unités différentes, ce qui pose des problèmes d'agrégation. Cette méthode ne permet pas non plus de prendre en compte le fait que certains produits ont une valeur unitaire plus élevée que d'autres. Pour combler ces lacunes, il est préférable de comparer les *valeurs* de production au lieu des *quantités*.

La question qui se pose est *comment* comparer les valeurs de production des différents pays, sachant que celles-ci sont exprimées dans leurs monnaies nationales ? La solution la plus simple serait d'utiliser les taux de change nominaux. Cependant, ces taux ne représentent que très partiellement les prix relatifs des produits agricoles. Ils sont tout d'abord fortement influencés par les politiques monétaires et les flux de capitaux internationaux. De plus, ils représentent les prix relatifs des biens échangés et ainsi sont peu représentatifs de la production locale des biens.

Un autre facteur de conversion, utilisé dans de nombreuses études sur les comparaisons internationales de productivité, est la parité de pouvoir d'achat (PPA). La PPA fournit le taux de conversion qui doit être appliqué à la valeur d'un panier de biens et services consommés, exprimée dans la monnaie d'un pays, de manière à permettre l'achat du même panier de biens et services dans un autre pays. Pour l'ensemble des pays européens, les taux PPA sont estimés par EUROSTAT tous les ans. Pour les pays du Mercosur, la CEPAL a estimé ces taux pour 1975, 1980 et 1993.

Les taux PPA sont néanmoins peu satisfaisants pour comparer les valeurs de production entre pays, car ils sont basés sur les biens et les services faisant partie de la consommation

finale. Celle-ci est différente de la production car elle inclut les produits importés et exclut les produits exportés ainsi que les produits utilisés en tant que consommation intermédiaire. De plus, ces PPA sont basées sur des prix de vente, qui incluent les taxes, les subventions, les coûts de transports et les marges de distribution qui devraient être exclus des prix à la production.

Un concept comparable à celui de la PPA mais qui tient compte de ces défauts est le ratio des valeurs unitaires (RVU). Les RVU sont complémentaires par rapport aux PPA car ils comparent des prix à la production et non ceux à la consommation finale. Le RVU est le taux de conversion qui doit être appliqué à la valeur d'un panier de biens exprimée dans la monnaie d'un pays, de manière à permettre l'égalisation de la même quantité de biens produits dans un autre pays. L'université de Groningen est le principal centre où ces taux ont été estimés afin de comparer les niveaux de productivité entre pays, à la fois dans l'agriculture, l'industrie et les services. Maddison et Rao (1996) ont proposé une étude concernant l'agriculture, dont la méthodologie est largement reprise ici. Ces taux de conversion ont également été adoptés par Ball *et al.* (2001).

Comme la plupart des autres études sur le sujet, cette recherche utilise principalement les statistiques de la FAO pour comparer les niveaux de production entre pays. Comme les statistiques de prix à la production de la FAO s'arrêtent en 1995, nous avons retenu cette année comme année de base. Cette année est aussi caractérisée par des événements économiques importants : adhésion à l'Union européenne de trois nouveaux membres : l'Autriche, la Finlande et la Suède et la mise en vigueur de l'union douanière entre les pays du Mercosur. En 1995, un recensement agricole pour le Brésil a également eu lieu (*Censo Agropecuario 1995-96*) de l'Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), qui nous permet de décomposer ce pays en régions. Cela représente un avantage certain dans la mesure où les différences en termes de productivités sont très importantes.

L'analyse commence avec l'estimation des valeurs de production, qui sont estimées par le produit des quantités produites et de la valeur unitaire de production. Ainsi, la FAO distingue 177 produits agricoles et agroalimentaires qui sont fabriqués dans au moins un des pays du Mercosur ou de l'Union européenne (la Belgique et le Luxembourg étant regroupés au sein d'une même entité). Les principales catégories représentées sont les céréales, les légumes industriels, les végétaux, les plantes textiles, les fruits, les noix, les huiles, les produits oléagineux, le tabac, le sucre, le caoutchouc, les boissons, les épices, la viande et les autres produits d'origine animale.

Les prix de production de la FAO sont des prix de marché. Ces prix se distinguent des prix aux coûts des facteurs, qui excluent les impôts et incluent les subventions<sup>11</sup>. Ces deux prix sont assez différents, notamment pour les pays de l'Union européenne où les subventions, dans le cadre de la politique agricole commune (PAC), sont relativement plus importantes que dans les pays du Mercosur. EUROSTAT, dans ses *Comptes économiques de l'agriculture*, fournit les deux types de prix. Nous avons effectué les comparaisons de

---

<sup>11</sup> Dans les statistiques d'EUROSTAT, d'autres termes sont utilisés : prix au producteur à la place de prix du marché et prix de base à la place de prix aux coûts des facteurs.

productivité avec les deux types de prix. Finalement, les résultats varient très peu selon l'utilisation des prix de marché ou coûts des facteurs (cf. Annexe I).

Dans un certain nombre de cas, la FAO fournit un volume de production mais non un prix ou inversement. Il semble peu réaliste d'affecter des volumes de production à des prix<sup>12</sup>. En revanche, il existe une méthode statistique nous permettant d'estimer les prix manquants pour tous les postes où le volume de production est donné sans prix. La méthode Country-Product-Dummy a été développée par Summers (1973) qui est l'un des pionniers des estimations de PPA à l'Université de Pennsylvanie<sup>13</sup>. Ainsi, dans 198 cas, un prix a pu être estimé, soit 13 % du total des entrées de prix et de volumes.

Pour estimer les taux RVU, deux méthodes ont été utilisées : la méthode Geary-Khamis (GK) et la méthode Elteto-Koves-Szulc (EKS). Ces deux méthodes ont fait leurs preuves dans les comparaisons internationales de prix à la consommation (PPA) (cf. Kravis, Heston et Summers, 1982) et à la production (RVU). Les études sur l'agriculture de Maddison et Rao (1996) et Ball *et al.* (2001) les utilisent également. Comme pour tous les autres indices, ces méthodes se différencient suivant le mode d'agrégation des prix unitaires.

La méthode EKS considère les pays de manière indépendante en les pondérant de façon équivalente. Au contraire, la méthode Geary-Khamis regroupe les pays au sein d'un ensemble, accordant à chaque pays un poids qui est fonction de sa participation dans la valeur de production finale totale. Les prix estimés selon la méthode EKS sont obtenus en minimisant les différences entre les RVUs binaires multilatéraux et les RVU binaires bilatéraux. Les RVU calculés sont ainsi proches de ceux que l'on obtiendrait si chaque paire de pays était comparée individuellement. Les prix estimés sont ainsi également plus proches de la structure intrinsèque du pays. De plus, cette méthode s'inspire abondamment de la théorie des indices superlatifs (comme l'indice de Thörnqvist et Theil), permettant de ne pas supposer une forme fonctionnelle rigide sur la séparabilité des produits ou des secteurs.

En prenant en compte la taille des pays, la méthode Geary-Khamis estime un prix international pour chaque produit ou poste. Dès lors, cette méthode est affectée par l'effet Gerschenkron. Il s'agit d'un biais qui a lieu lorsque des pays ont des structures de prix trop différentes par rapport à la moyenne. C'est typiquement le cas, lorsque l'on traite de comparaisons de productivité avec les États-Unis. Contrairement à la méthode EKS, cette méthode donne des résultats additifs : la somme des volumes de production valorisée au prix de chaque poste, est égale à la valorisation totale au prix GK de l'ensemble de la production. Cette caractéristique permet donc de pouvoir effectuer des comparaisons internationales de prix et de volume entre les pays au niveau élémentaire.

---

<sup>12</sup> Outre les tendances de consommation et de production, les aléas climatiques très fluctuants, ne permettent pas d'estimer convenablement ces données.

<sup>13</sup> Avec la méthode CPD, on estime un prix manquant d'un produit dans un pays en deux temps. Pour les pays pour lesquels un prix est disponible pour ce produit, on calcule la moyenne des ratios de ces prix par rapport au niveau global de prix de chaque pays. Ensuite on applique cette moyenne au prix global du pays en question pour trouver le prix manquant.

Les données de l'emploi agricole sont disponibles à la fois par les statistiques de la FAO, ainsi que par celles des comptes nationaux de la CEPAL, d'EUROSTAT et de l'OCDE. Une confrontation des données de la FAO et des comptes nationaux montre des écarts importants, parfois de plus de 40 % pour l'Espagne, le Portugal et la Suède. Pour cette étude nous avons alors retenu les estimations des comptes nationaux à cause de leur plus grande fiabilité. Les statistiques disponibles ne fournissent pas des estimations sur le nombre d'heures travaillées.

### *II.2.3. Les résultats pour le Mercosur et l'Union européenne*

Le tableau 3 donne les principaux résultats pour l'ensemble des deux blocs. Comme les deux blocs commerciaux sont composés de plusieurs pays avec chacun sa propre monnaie, il n'est pas possible de calculer les RVUs pour l'ensemble de chaque bloc. Cependant, on peut comparer les valeurs de production entre les deux blocs valorisés aux taux de change nominaux ou aux RVUs des pays membres. Exprimée dans une monnaie commune (ici les francs français) avec les taux de change nominaux, la production du Mercosur ne représente que 32 % du niveau européen. Par contre, la conversion des productions en monnaie nationales avec les RVU fait augmenter la production réelle du Mercosur de 83 % contre 12 % seulement pour l'Union européenne. Ainsi la valorisation avec les RVUs a induit une augmentation de la production du Mercosur à 53 % du niveau européen.

En termes de facteurs de production, le Mercosur a 2,4 fois plus de travailleurs et cultive 3,5 fois plus de terre que l'Union européenne. Par contre, en termes de nombre de tracteurs et nombre de moissonneuses, le Mercosur a moins d'un cinquième quantités européennes. La faible proportion du capital par rapport à la main d'œuvre dans le Mercosur est typique des pays où le facteur travail est abondant et donc peu cher. Dans l'Union européenne, où le travail coûte relativement cher, la proportion du capital est largement supérieure. Il faut en outre souligner le caractère familial très important dans l'activité agricole de l'Amérique latine et par conséquent du Mercosur, qui permet l'utilisation d'une main-d'œuvre n'ayant pas besoin de recevoir une rémunération monétaire. Dans ce contexte, l'utilisation intensive du facteur travail vis-à-vis des autres facteurs de production basée sur le capital est encore plus intéressante.

La productivité du travail du Mercosur ne représente que 13 % ou 22 % du niveau européen, en fonction de la conversion des valeurs de production avec les taux de change nominaux ou les RVUs. Plusieurs raisons expliquent la faible productivité relative du Mercosur. D'abord, la faible productivité ou rendement de la terre qui ne représente suivant le facteur de conversion que 9 % ou 15 % du niveau européen. De plus, ce bloc est caractérisé par une plus faible intensité capitalistique, en termes de nombre de tracteurs et de moissonneuses par travailleur. Enfin, cette faible performance s'explique également par le niveau relativement bas du capital humain par rapport à l'Union européenne.

Comme cela a été énoncé précédemment, un faible niveau de productivité relative ne veut pas forcément dire que le Mercosur est peu compétitif. En effet, ceci dépend également du niveau relatif des rémunérations des travailleurs. Les seules données disponibles, pour le Brésil, montrent que les coûts salariaux de ce pays ne représentent que 3 % du niveau européen (convertis au taux de change nominal). Le faible niveau des rémunérations

compense largement sa productivité médiocre. Ainsi, le Brésil est finalement un pays très compétitif avec des coûts salariaux unitaires ne représentant que 16 % du niveau français. Néanmoins, cela reflète également la mauvaise situation d'une grande partie des travailleurs brésiliens dans l'agriculture qui ne participent pas aux marchés de consommation ni à celui des facteurs et vivent à un niveau proche de celui de subsistance.

**Tableau 3 - Principaux résultats des comparaisons dans l'agriculture entre le Mercosur et l'Union européenne, 1995**

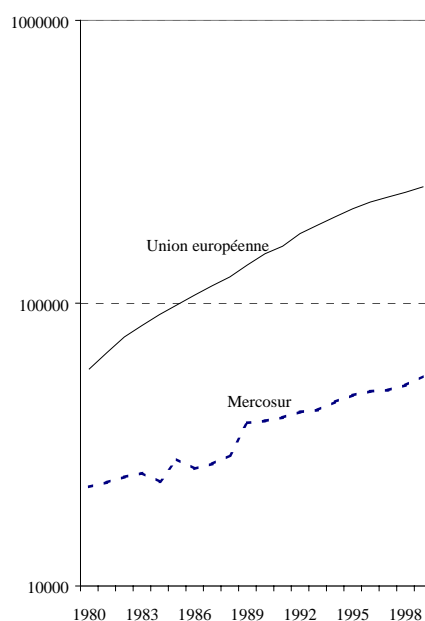
	Mercosur	Union européenne	Mercosur en % de l'UE
<i>Valeur de production, en millions de FF</i>			
- valorisé au taux de change	478 195	1 519 281	31,5
- valorisé au RVUs	896 046	1 697 472	52,8
<i>Facteurs de production :</i>			
- Emploi (milliers)	18 936	7 804	242,6
- Terre cultivée (en milliers d'hectares)	509 505	142 190	358,3
- Tracteurs (milliers)	1 168	7 082	16,5
- Moissonneuses (milliers)	115	592	19,4
<i>Productivité du travail, en FF</i>			
- valorisé au taux de change	25 253	194 680	13,0
- valorisé au RVU	47 320	217 513	21,8
<i>Productivité de la terre, en FF</i>			
- valorisé au taux de change	939	10 685	8,8
- valorisé au RVU	1 759	11 938	14,7
Coûts salariaux par travailleur (en FF)	7 831 *	232 801	3,4
Coûts salariaux unitaires : productivité relative / coûts salariaux relatives), France=1,0	0,17 *	1,07	15,5
<i>Intensité capitalistique :</i>			
- Tracteurs par travailleur	0,06	0,91	6,8
- Moissonneuses par travailleur	0,01	0,08	8,0
<i>Intensité de R&amp;D : dépenses publiques en</i>			
% du PIB agricole	1,8	1,7	106,3
<i>Capital humain, nombre d'années de Scolarité, 1997</i>			
	4,5	8,2	54,9

\* Brésil seulement.

Sources : IBGE, EUROSTAT et OCDE (voir sources statistiques).

Pour voir la dynamique de la productivité des deux blocs, les estimations de 1995 ont été extrapolées avec des séries de PIB à prix constants et des séries d'emploi. Le graphique 4 montre que, par rapport au Mercosur, l'Union européenne, outre le fait de posséder des niveaux de productivité plus élevés en 1995, a connu également des progrès beaucoup plus rapides. Ainsi, à l'échelon régional, la productivité pour les pays de l'Union européenne quadruple. Sur la même période, celle des pays du bloc Mercosur n'a été multipliée que par 2,5. Apparemment le Mercosur n'a pas su profiter – ou tout au moins, les producteurs agricoles n'en ont pas tous bénéficié de façon équivalente-, de la diffusion des techniques à l'échelle internationale, de la coopération et de la plus grande flexibilité du marché du travail. Cette période est marquée par une divergence générale de l'évolution des pays de l'Union européenne et celle des pays du Mercosur.

**Graphique 4 - Productivité du travail en termes de production par travailleur en francs français de 1995, Mercosur et Union européenne, 1980-99 (échelle semi-logarithmique)**



Sources : niveaux de productivité de tableau 4, extrapolé avec des séries de PIB à prix constants et d'emploi issu des comptes nationaux de Eurostat, l'OCDE et la CEPAL.

#### II.2.4. La productivité du Brésil dans une perspective régionale et par produit

Les niveaux de productivité présentés ci-dessus pour le Mercosur sont largement déterminés par un seul pays : le Brésil. Cependant, ce pays n'est pas du tout un ensemble homogène. Au contraire, il existe de grandes disparités régionales. Le Sud est plus riche et plus intégré dans l'économie mondiale. Alors que la région du Nord, où subsistent de forts

bassins de pauvreté, est relativement à l'écart du processus de régionalisation latino-américain.

À l'aide du recensement agricole brésilien (*'Censo Agropecuario 1995-1996'*) fourni par l'IBGE, le pays a été décomposé en cinq grandes régions : le Nord, le Nord-Est, le Centre-Ouest, le Sud et le Sud-Est. Le tableau 4 présente les principales caractéristiques des régions. Les grandes disparités entre les régions sont évidentes avec la concentration de la production dans le Sud et le Sud-Est et le groupement des travailleurs dans le Nord-Est.

Les informations du *Censo Agropecuario* sont intégrées dans la base avec les statistiques de la FAO pour les autres 19 pays<sup>14</sup>. Avec ces données, la méthode EKS est appliquée à nouveau afin d'estimer pour chacun des 24 pays/régions les RVUs correspondant. Pour les 19 pays, les RVU sont presque identiques à ceux estimés auparavant. Pour les régions brésiliennes, les ratios entre les RVUs et le taux de change nominal montrent que les prix de la région Nord sont près de 30 % supérieurs par rapport à ceux de la région Centre-Ouest.

**Tableau 4 - Principales caractéristiques des régions brésiliennes, 1995-96**

	Centre Ouest	Sud	Sud- Est	Nord	Nord- Est	TOTAL
<i>Production</i>						
- en Reais (million)	6.407	18.518	18.738	3.456	10.485	57.604
- en FF (million) avec EKS	68.164	185.184	185.522	28.324	93.618	560.812
- en % (valorisation EKS)	12,2	33,0	33,1	5,1	16,7	100,0
<i>Taux EKS</i>	0,094	0,100	0,101	0,122	0,112	0,100
<i>Niveaux de prix (France=1)</i>	0,522	0,556	0,561	0,678	0,622	0,556
Emploi (milliers)	812	2.697	2.743	1.497	6.545	14.294
- en %	5,7	18,9	19,2	10,5	45,8	100,0
<i>Productivité du travail :</i>						
(France=100)	25,8	21,1	20,8	5,8	4,4	12,5
Tracteurs (milliers)	115	335	280	19	55	804
Autres machines motorisés (milliers)	111	337	286	119	84	938
Machines avec tractions animales (milliers)	65	479	222	26	213	1.005
TOTAL	291	1.152	788	164	352	2.746
Machines par travailleur	0,36	0,43	0,29	0,11	0,05	0,19

Sources : IBGE, *Censo Agropecuario 1995-1996*, niveau de productivité français de tableau 4.

<sup>14</sup> Nous avons pour cela dû employer la même méthodologie que les statistiques de la FAO. En effet, les quantités des produits enregistrées principalement en tonnes dans FAOSTAT, sont souvent exprimées en milliers d'unités dans le *Censo Agropecuario*. Comme nous ne disposions pas des clefs de passage pour convertir les quantités du *Censo Agropecuario* en tonnes, nous avons décidé de garder la valeur de production enregistrée dans les statistiques de la FAO pour chaque poste et d'affecter une désagrégation régionale à partir des données du *Censo*. Ainsi, la somme de la valeur de production agricole des cinq régions donne la valeur totale de la production agricole estimée préalablement à partir des données de la FAO. Les prix agricoles du *Censo* sont ceux du marché, comme les prix de la FAO. Le *Censo* ne fournit pas de données concernant la consommation d'engrais produit par produit dans chacune de ces cinq régions. Par conséquent les productions des régions ont été comparées avec celles des 19 autres pays, sans déduction des engrais utilisés dans la production.



Avec les RVUs et les statistiques de main d'œuvre par région, les productivités sont estimées également pour les 24 pays/régions. La région brésilienne la plus productive est le Centre-Ouest. Son niveau se rapproche de celui de l'Uruguay. C'est en outre la seule région à dépasser la productivité du pays européen le moins performant, c'est à dire le Portugal. En revanche, le Nord-Est a un niveau très proche de celui de la Bolivie. Lorsque le Brésil est considéré dans son ensemble, sa productivité est 8 fois inférieure à celle de la France. Du point de vue régional le résultat est beaucoup plus contrasté : le Centre-Ouest n'est que quatre fois moins productif que la France, alors que le Nord-Est l'est 23 fois moins.

Bien que le Nord et le Nord-Est aient des niveaux proches de ceux de la Bolivie, il s'agit des régions dont les caractéristiques sont les plus éloignées de la production agricole bolivienne (le Nord couvre la région de l'Amazonie, alors que le Nord-Est prend le bassin du 'Sao Francisco' qui se déverse dans une région quasi désertique). De plus il s'agit des deux régions les plus excentrées des bassins de croissance et d'intégration du Mercosur.

L'intensité capitaliste de la région Sud du Brésil est plus de huit fois supérieure à celle de la région Nord-Est. Ce résultat serait encore plus prononcé si les machines agricoles à traction animale n'étaient pas comptabilisées. De plus, la région Centre-Ouest apparaîtrait comme la plus intensive. Avec de très grands espaces, cette région tire sa relative productivité des cultures et de l'élevage extensif. À l'inverse, les régions Nord et Nord-Est possèdent des niveaux d'intensité capitaliste très faibles.

En plus des écarts entre régions, il existe également de grands écarts entre les différentes cultures. Contrairement aux données de la FAO et les sources nationales pour les autres pays, le recensement brésilien permet de classer les travailleurs agricoles selon le produit principal de l'exploitation où ils travaillent. Ainsi, il est possible d'estimer la productivité de chaque culture. Dans le tableau 5, les productivités des 25 principales cultures, en termes de contribution au PIB agricole, sont présentées. Ces produits représentent 40 % de la production agricole et 55 % des produits agricoles (y inclus leurs dérivés). Parmi eux se retrouvent les produits typiques d'exportation, tels que le café, le soja, le tabac, la canne à sucre et ses dérivés, le jus d'orange, ainsi que des produits plutôt destinés au marché domestique, tels que les pommes de terre, le yucca, les haricots, les oignons et le blé.

En général, les cultures les plus exportées ont également les niveaux relatifs de productivité les plus élevés par rapport à la moyenne de tous les produits. En effet, la corrélation entre la productivité relative et la part dans les exportations agricoles et agroalimentaires est de 0,4. Les cultures les plus productives sont celles des pommes, de la canne à sucre, du soja, du blé, des pommes de terre, des melons et des papayes, des oranges et des raisins. Le classement des produits en termes de poids dans les exportations agricoles et agroalimentaires<sup>15</sup> montre davantage ce lien avec le niveau de productivité. La productivité moyenne pondérée<sup>16</sup> des exploitations des produits d'exportation est 2,3 fois plus élevée que celles visant plutôt le marché domestique.

---

<sup>15</sup> Les produits sont classés selon leur poids dans les exportations agricoles et agroalimentaires, ce qui incluent les produits d'exportation au dessus de la moyenne et en plus les produits importés.

<sup>16</sup> La productivité moyenne a été déterminée par les poids respectifs des produits dans la valeur de la production.

En comparaison avec les productivités des autres pays du Mercosur et de l'Union européenne, les cultures brésiliennes orientées à l'exportation avaient un niveau de productivité de 29 % par rapport à la France, ce qui est inférieur aux niveaux des autres pays de l'Union européenne à l'exception de la Grèce et du Portugal, ainsi que l'Uruguay et l'Argentine. Les deux groupes de culture analysés ici, orientés plutôt vers l'exportation ou le marché intérieur, illustrent l'existence de grands écarts à l'intérieur du Brésil. Ainsi, la compétitivité de l'agriculture orientée à l'exportation d'un pays peut être nettement meilleure en termes de productivité et coûts salariaux unitaires que la moyenne du secteur.

#### *II.2.5. Les déterminants de la productivité du travail dans l'agriculture*

Quatre facteurs pèsent sur la capacité du Mercosur à accroître de manière significative son niveau de productivité : la productivité de la terre, la mécanisation, la recherche et développement et le capital humain (cf. Graphique 5).

**Tableau 5 - Brésil - Productivité du travail et part dans les exportations agroalimentaires (moyenne 1994-1996) des 25 principales cultures**

	Productivité par personne		Part dans les Exportations agroalimentaires (%)
	En Reais	Par rapport à la moyenne	
Café	2.859	1,07	14,43
Soya	8.231	3,09	13,92
Oranges	4.103	1,54	8,70
Canne à sucre	8.654	3,25	8,36
Tabac	1.548	0,58	6,07
Cacao	1.105	0,41	1,47
Piment noir	1.242	0,47	0,36
Coton	1.957	0,73	0,24
Melons et papayes	4.301	1,61	0,22
Maïs	1.245	0,47	0,20
Noix de Brésil	795	0,30	0,17
Mangues	1.184	0,44	0,17
Pommes	10.983	4,12	0,12
Raisins	3.931	1,48	0,12
Cacahuètes	1.080	0,41	0,08
Ananas	2.392	0,90	0,06
Bananes	1.281	0,48	0,05
Tomates	2.942	1,10	0,03
Riz	1.599	0,60	0,03
Blé	5.128	1,92	0,01
Haricots	323	0,12	0,01
Oignons	1.449	0,54	0,01
Yucca	565	0,21	0,00
Pommes de terre	4.485	1,68	0,00
<i>Production exportée</i>	<i>6.052</i>	<i>2,27</i>	<i>54,32</i>
<i>Production intérieure</i>	<i>2.253</i>	<i>0,85</i>	<i>0,51</i>
<b>Total Agriculture</b>	<b>2.665</b>	<b>1,00</b>	<b>100,00</b>

Sources : IBGE et CEPAL, Unité agricole, Base de données COMERPLAN.

- La productivité de la terre

On peut constater que l'Union européenne a eu une meilleure performance en termes de croissance de la productivité de la terre (production par hectare cultivé) par rapport au Mercosur (5,6 % et 3,4 % par an entre 1980 et 1998). On ne peut, toutefois, pas oublier l'impact des spécialisations qui favorise tantôt une agriculture plutôt intensive ou tantôt plutôt extensive. Le Mercosur a presque 50 % de plus de terre cultivée par travailleur par rapport à l'Union européenne (27 au lieu de 18 hectares), ce qui reflète une agriculture plutôt extensive.

En revanche, cet indicateur ne permet pas d'observer les grandes différences régionales à l'intérieur de chaque bloc. L'abondance de terres aptes à l'activité agricole, le niveau de cette activité, ainsi que la spéculation immobilière, sont des facteurs qui ont déterminé le type d'agriculture développé dans chacune de ces régions.

- La mécanisation

Un des déterminants clefs de la productivité du travail est le degré de mécanisation de la production agricole. Les seules données disponibles en termes de machines agricoles pour l'ensemble des pays concernent le nombre de tracteurs et de moissonneuses. Pour ne pas être confronté par un biais de taille des pays, nous avons rapporté le nombre de ces machines agricoles au nombre de travailleurs dans l'agriculture. Ce ratio représentant d'une certaine manière l'intensité capitaliste.

L'intensité capitaliste montre une progression légèrement plus rapide dans l'Union européenne par rapport au Mercosur. En effet, le nombre de tracteurs et de moissonneuses par travailleur a crû de 3,0 % par an dans le Mercosur et de 3,5 % par an dans l'Union européenne.

Outre le fait d'affecter de manière décisive la productivité du travail, la mécanisation de la production agricole a des conséquences importantes sur l'environnement, l'emploi et la qualité de certaines cultures. Ces implications montrent que, si d'un côté la mécanisation peut être vue comme un phénomène positif et nécessaire à la compétitivité de l'agriculture, d'un autre côté, cela peut constituer également un processus négatif sur l'environnement et sur le plan social.

- L'intensité de la recherche et développement dans l'agriculture

L'innovation et la R&D constituent également des facteurs importants de la productivité dans l'agriculture sur le long terme. Ces activités peuvent prendre différentes formes, comme le développement de cultures ou d'élevages plus résistants aux maladies ou aux conditions météorologiques défavorables, l'utilisation d'engrais, les méthodes d'irrigation ou bien l'organisation même du processus productif. La R&D et l'innovation peuvent avoir lieu dans différents cadres, comme par exemple dans les instituts de recherche agronomiques, les universités, dans les entreprises ou sur les exploitations agricoles elles-mêmes.

Dans le secteur agricole, les innovations sont normalement facilement imitables par d'autres entreprises et donc d'appropriation difficile par les firmes innovatrices (en ce qui concerne l'appropriation en tant que capacité de la part de l'innovateur à préserver les bénéfices de son innovation, à travers un monopole temporaire). Ceci tend à ne pas inciter l'investissement privé dans la R&D dans ce secteur. L'interaction entre les entreprises agricoles et d'autres organisations, comme les universités, les institutions publiques et privées de recherche et les producteurs agricoles apparaît par conséquent comme une nécessité. L'objectif étant de réduire les coûts des processus d'innovation et de répartir les risques inhérents à cette activité – principalement en ce qui concerne l'appropriation de l'innovation.

Une autre caractéristique propre au secteur agricole, renforçant la faible incitation des investissements innovants est la fragilité technologique d'une des étapes de la chaîne de production : l'exploitation agricole. La capacité d'investissement en R&D de la grande majorité des producteurs ruraux est réduite ou nulle. Pour ces raisons, l'État assume, historiquement et dans une plus grande ampleur dans les pays en voie de développement, le rôle du principal agent instigateur du progrès technique dans l'agriculture et de soutien à la recherche agronomique. Ces fonctions assumées par l'État se concrétisent tant sous la forme d'une interaction directe « institution publique de producteurs-chercheurs agricoles » qu'en termes d'action indirecte sur l'environnement formé par les organisations gouvernementales (y compris les aspects législatifs), dans le sens de la promotion de la connaissance et de la facilitation de la recherche privée.

Afin de pouvoir comparer les dépenses en R&D des pays, elles ont été exprimées en prix constants de 1995 à l'aide de l'indice de prix du PIB et converties en US\$ avec des taux PPA issues de la Banque mondiale (2001). Afin de pouvoir évaluer l'intensité de R&D, ces dépenses ont été rapportées au PIB agricole de chaque pays (converti en US\$ avec les ratios des valeurs unitaires calculés dans la partie sur la productivité), voir le Graphique 5 ci-dessous.

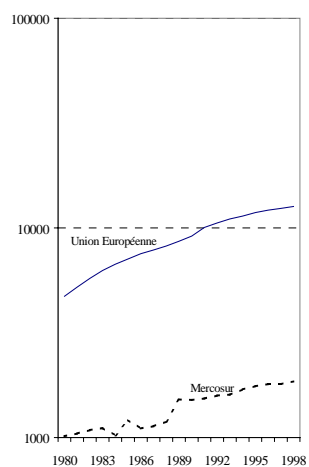
Faute de données pour l'Argentine de 1980-92, l'intensité de la R&D agricole peut être comparée entre le Mercosur et l'Union européenne uniquement pour les années 1993-96.<sup>17</sup> Sur cette courte période, les deux blocs ont presque la même intensité de R&D. Comme le Brésil représente plus de 80 % de la R&D du Mercosur, ce pays est représentatif du bloc dans son ensemble. Ainsi, il semble que l'intensité d'innovation a peu varié dans le Mercosur, tandis que dans l'Union européenne cette intensité a fortement baissé, passant de presque 3 % du PIB en 1980 à moins de 2 % en 1996.

---

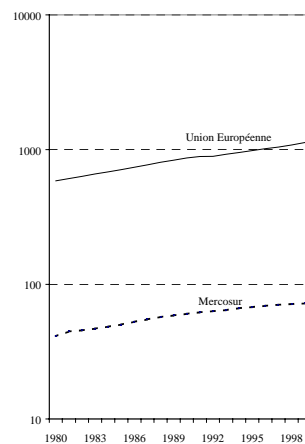
<sup>17</sup> Pour la Bolivie, aucune donnée n'est disponible sur ses R&D. Vu sa petite taille, l'omission de ce pays n'affecte que très légèrement les tendances pour l'ensemble des pays du Mercosur.

**Graphique 5 - Déterminants de la productivité du travail de long terme : productivité de la terre, mécanisation et intensité de R&D**

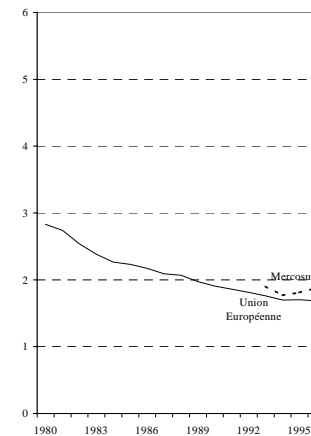
*Productivité de la terre  
(production agricole en 1995 FF EKS  
par hectare), 1980-98  
(échelle semi-logarithmique)*



*Intensité capitalistique (nombre de tracteurs  
et moissonneuses par 1000 travailleurs),  
1980-99  
(échelle semi-logarithmique)*



*Recherche et Développement agricole  
publique en % du PIB agricole  
1980-96  
(prix constants 1995 PPA),*



Sources : voir Annexe I.

À l'intérieur du Mercosur, le Brésil concentre plus des quatre cinquièmes du total des ressources investies dans la R&D agricole du bloc, suivi par l'Argentine avec 11 % entre 1993 et 1996. À l'intérieur de l'Union européenne, la France participait pour 20 % dans le total des dépenses de la R&D, suivie par trois autres pays (Allemagne, Italie et Royaume Uni) qui chacun représentait autour de 14 %. Parmi les autres pays européens, seuls les Pays-Bas (avec 11 %), l'Espagne (avec 9 %) et la Suède (avec 6 %) avaient des parts supérieures à 3 %. Sur la période 1980-96, l'Espagne et l'Italie ont pris une part de plus en plus importante dans la R&D européenne, tandis que l'Allemagne et le Royaume Uni ont perdu relativement leurs positions.

Rapporté au PIB agricole, le Brésil a la plus forte intensité d'innovation du Mercosur, ceci étant le reflet des politiques brésiliennes sur la science et la technologie mises en place dans les années 1970. La création de l'Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária<sup>18</sup> (Embrapa), fut responsable de la majeure partie de la recherche sectorielle du pays. Le Chili et l'Uruguay ont fortement augmenté leurs efforts dans ce domaine au cours de la période, contrairement au Paraguay qui a stagné. Dans l'Union européenne, on constate que l'intensité a baissé dans l'ensemble des pays, sauf pour les Pays-Bas et dans une moindre mesure pour l'Espagne. La baisse est la plus spectaculaire au Royaume-Uni, en Belgique et en Grèce.

Il est peu évident de faire un lien entre intensité en R&D des pays et leur niveau de productivité du travail. Parmi les pays les plus productifs, les Pays-Bas et le Royaume Uni investissent relativement beaucoup en R&D. Cependant, ce constat n'est pas valable pour la Belgique, la France et le Danemark. Certains pays caractérisés par des faibles niveaux de productivité, comme le Paraguay et la Grèce, font relativement peu de R&D. Même si le Brésil et le Chili ont des niveaux relatifs de R&D comparables à plusieurs pays européens, leur productivité reste faible. En revanche, l'Uruguay, qui apparaît être le pays du Mercosur ayant le plus investi dans ce domaine, est également celui qui arrive le mieux, avec l'Argentine, à maintenir leur niveau de productivité du travail vis-à-vis de la France. La faiblesse du lien entre les dépenses publiques relatives en R&D et la productivité illustre le caractère partiel de cet indicateur pour montrer le véritable effort innovant des pays. En effet, le fait que le niveau d'investissement public en R&D du Mercosur soit semblable à celui de l'Union européenne alors que les niveaux de productivité sont divergents, suppose qu'il existe des situations distinctes en ce qui concerne l'importance et l'efficacité de la R&D publique.

- Le capital humain

Le capital humain détermine la productivité du travail dans la mesure où il décrit la qualité des ressources humaines dont dispose un pays. Il existe de multiples mesures du capital humain, comme par exemple le pourcentage de travailleurs ayant terminé un cycle d'études définis dans la Classification Internationale Type de l'Éducation (CITE). Trois niveaux d'études sont distingués : l'enseignement pré-primaire, primaire et secondaire inférieur ; l'enseignement secondaire supérieur et l'enseignement supérieur. L'un des inconvénients de

---

<sup>18</sup> Entreprise Brésilienne de la Recherche Agricole.

cet indicateur réside dans le fait qu'il ne prend pas en compte les différences entre les durées des cycles scolaires des pays.

L'indicateur qui est donc utilisé ici est le nombre d'années de scolarité de la main d'œuvre dans le secteur agricole. C'est le seul indicateur disponible pour l'ensemble des pays des deux blocs commerciaux. L'avantage de cet indicateur est qu'il est indépendant des différences entre pays en termes de longueur des cycles scolaires. Cependant, il ne tient pas compte des différences en termes de qualité d'enseignement entre les pays. Il ne mesure alors que partiellement le niveau des connaissances et les compétences acquises à chaque stade de l'enseignement scolaire. De plus, cet indicateur suppose que chaque année d'étude représente la même quantité de capital humain, que celle-ci soit effectuée dans une école primaire ou une université.

Pour les pays du Mercosur, cet indicateur est directement tiré des enquêtes auprès des ménages. Pour les pays européens, les seules informations comparables proviennent des enquêtes sur la force de travail d'EUROSTAT. En effet, ces enquêtes désagrègent le nombre de travailleurs selon les trois niveaux de scolarité mentionnés auparavant. Pour convertir ces données en une estimation du nombre d'années d'études, il a été supposé que le premier niveau d'éducation représente six ans d'études, tout comme le deuxième cycle. Pour le troisième cycle, la durée retenue a été de quatre ans.

Les résultats pour 1997 montrent que dans l'agriculture, les travailleurs du Mercosur ont approximativement suivi un peu plus de la moitié du nombre d'années d'études par rapport à leurs homologues européens (4,5 contre 8,2 années). On constate également que par rapport à la moyenne des travailleurs de l'ensemble de l'économie, les travailleurs agricoles ont suivi moins d'études dans les pays du Mercosur que dans les pays de l'Union européenne (voir la colonne 3). L'avance européenne dans le capital humain se retrouve également dans la productivité du travail.

Les relations entre le niveau de capital humain, la technologie et la productivité du travail sont claires. Pour incorporer des formes modernes de production, avec un contenu technologique élevé et ainsi augmenter la productivité, l'exploitant agricole doit posséder un certain niveau de connaissance général et/ou technique. Dans de nombreuses zones de ces pays, la situation difficile de l'agriculture – générée, en partie, par les faibles possibilités d'accès aux nouvelles technologies – a expulsé des petits établissements les membres de la famille possédant les plus grands niveaux d'éducation. Cette situation provoque une augmentation de l'hétérogénéité à l'intérieur du secteur, où coexistent des systèmes productifs distincts.

### **II.3. La compétitivité sectorielle de long terme : autres indicateurs**

#### *II.3.1. Les avantages comparatifs dans les produits dynamiques*

L'indicateur d'avantage comparatif révélé (Lafay et Herzog, 1989), en considérant le solde commercial des produits et leurs contributions au solde commercial total, inclut par conséquent l'analyse du commerce intra-sectoriel. L'un des intérêts de cet indicateur est que, lorsqu'il n'y a ni avantage, ni désavantage comparatif, le solde commercial du pays

sera divisé entre les secteurs distincts selon leurs poids respectifs dans le commerce national total. La comparaison du solde commercial effectivement réalisé avec le solde commercial théorique ou attendu, nous donne la mesure des avantages et désavantages comparatifs, lesquels s'expriment avec le Produit Intérieur Brut (PIB) du pays considéré. Ainsi, l'avantage comparatif se calcule pour les différents secteurs ou produits à l'intérieur d'un même pays ou d'une même zone, pour lequel on peut observer l'évolution de sa stratégie de spécialisation.

**Tableau 6 - Nombre d'années d'études, agriculture et l'ensemble de l'économie, 1997 et productivité du travail relative, 1995 (France=1,00)**

	<i>Nombre d'années d'études</i>			Niveau de Productivité du travail (France=1,00) (4)
	Agriculture (1)	Ensemble de l'économie (2)	(1) / (2) (en %) (3)	
Brésil*	2,6	4,3	60	0,13
Bolivie	3,6	5,0	72	0,05
Paraguay	4,4	n.d.		0,10
Chili	6,8	10,2	67	0,15
Uruguay	7,8	n.d.		0,30
Argentine	11,0	n.d.		0,44
MERCOSUR	4,5	n.d.		0,15
Portugal	6,1	8,0	77	0,23
Grèce	6,5	9,8	67	0,36
Espagne	6,7	9,5	71	0,55
Italie	7,1	9,3	76	0,57
Irlande	8,1	10,8	75	0,71
Royaume-Uni	8,8	10,5	83	0,91
Belgique	9,1	11,5	79	1,43
Autriche	9,1	11,0	83	0,36
Pays-Bas	9,3	11,2	83	1,22
France	9,3	11,0	85	1,00
Suède	9,5	11,8	81	0,68
Danemark	9,9	11,6	86	1,35
Finlande	9,9	11,5	87	0,34
Allemagne	11,0	12,0	92	0,75
Union européenne	8,2	10,7	76	0,67

\* Données pour 1996.

Sources : pays du Mercosur : CEPAL - enquêtes auprès des ménages ; pays de l'Union européenne : EUROSTAT enquêtes sur la force de travail.

L'indicateur d'avantage comparatif révélé du CEPII (Graphique 6). Depuis 1980 et jusqu'en 1986 pour le Mercosur et jusqu'en 1989 pour l'Union européenne, l'avantage ou désavantage ont respectivement baissé et augmenté pour l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires. Pendant cette période, les soldes commerciaux totaux des deux blocs se



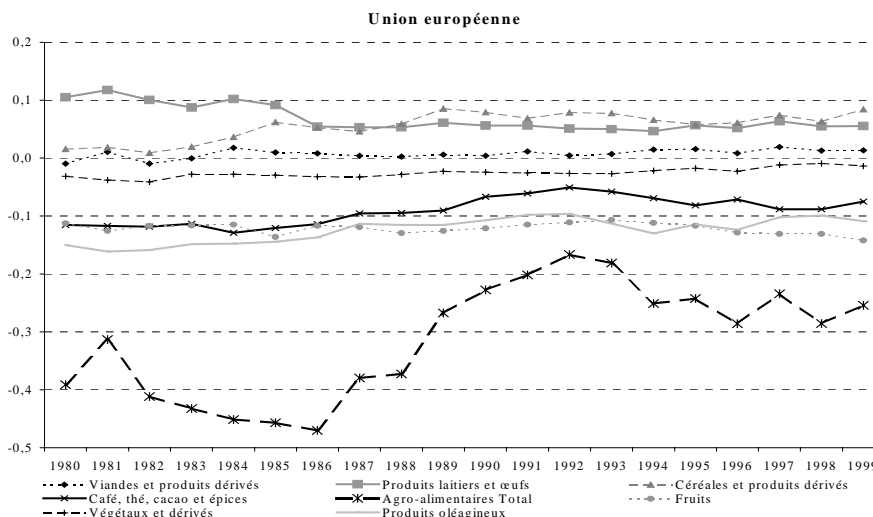
sont améliorés<sup>19</sup>. Dans le cas des deux blocs, l'amélioration du solde commercial pour les produits agricoles et agroalimentaires était moins prononcée par rapport au solde des autres produits, ce qui explique la détérioration des avantages comparatifs.

Pour la période suivante – c'est-à-dire de 1990 à 1999 pour le Mercosur et de 1987 à 1993 pour l'Union européenne – on constate que le Mercosur se spécialise d'avantage dans les produits agricoles et agroalimentaires, tandis que pour l'Union européenne, la contribution de ce secteur au déficit commercial total se réduit d'une manière importante. Les soldes commerciaux globaux des deux blocs se détériorent considérablement pendant cette période et notamment à partir de 1995 pour le Mercosur. Au contraire, les positions relatives des produits agricoles et agroalimentaires se sont accrues. Enfin pour la période 1993-99, la tendance négative du solde commercial total de l'Union européenne est contrecarrée. Les produits agricoles et agroalimentaires ont peu contribué à cette tendance et par conséquent le désavantage s'est accru.

**Graphique 6 - Avantages comparatifs révélés (en %) : Mercosur et l'Union européenne, 1980-99**



<sup>19</sup> Pour le Mercosur, cette tendance résultait d'une crise économique et d'une forte protection commerciale.



Sources : CEPAL, unité agricole, base de données COMERPLAN.

Concernant les sous-secteurs, on constate une spécialisation croissante du Mercosur dans les produits oléagineux (spécialement le soja et ses dérivés) depuis le début des années 1980 et, notamment, à partir de 1995. On observe également à partir de 1987 une réduction de l'avantage comparatif révélé dans le café, thé, cacao et épices (cacao en grains et leurs dérivés primaires, ainsi que le café vert) ; la tendance s'est inversée uniquement à partir de 1997. Ce bloc a amélioré ses positions pour tous les produits en 1999, en particulier grâce au Brésil.

Dans le cas de l'Union européenne, à l'exception des produits laitiers et des œufs, des céréales et des viandes, les autres sous-secteurs présentent un désavantage comparatif durant toute la période considérée. En termes de variation de l'indicateur, ces sous-secteurs apparaissent également comme les plus dynamiques, en augmentant leur position dans les années 1990. Jusqu'en 1993, pour le café, thé, cacao et épices et, jusqu'en 1999, pour les végétaux et produits dérivés et les produits oléagineux, on observe une réduction significative des désavantages comparatifs.

### II.3.2. L'adaptation à la demande mondiale

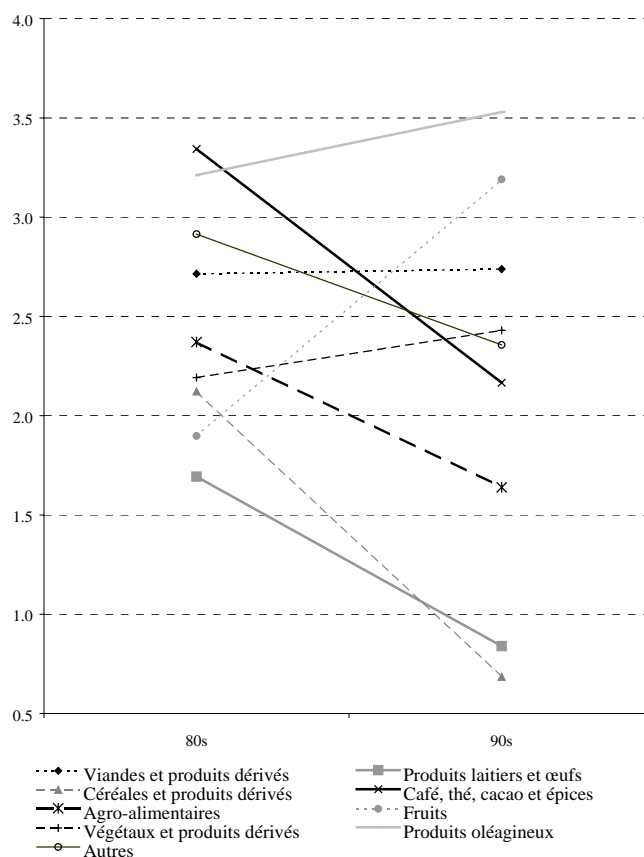
L'indicateur d'adaptation à la demande mondiale mesure à quel degré les échanges d'un pays sont adaptés au dynamisme de la demande mondiale des produits. Celle-ci étant supposée égale à la production mondiale (données issues de *FAOSTAT*). Plus un pays est exportateur net (cf. Exportations moins importations) d'un produit, plus cet indicateur aura une valeur élevée pour ce pays. Autrement dit, si un pays se spécialise dans l'exportation nette d'un produit dynamique du point de vue de la demande mondiale, celui-ci bénéficiera de l'effet accélérateur de la demande, entraînant une augmentation de ses volumes d'exportation. Par contre, lorsqu'un produit est de moins en moins consommé d'un point de vue mondial, s'y spécialiser entraînera dans le futur une baisse de ses exportations. Celle-ci se manifestant par exemple par une organisation inefficace de ses structures de production.

En conséquence, l'indicateur est d'autant plus élevé que le pays est plus spécialisé dans les produits à croissance forte et plus désavantagé pour les produits à croissance faible ou négative. Avec l'indicateur d'adaptation à la demande mondiale, on mesure ainsi le degré d'adaptation d'un pays aux changements dans la structure de la demande mondiale. Il s'agit des décisions d'investissements des entreprises à l'échelle micro-économique, des aides et des soutiens des gouvernements versés aux producteurs, au niveau national ou régional, qui, en répondant aux besoins, créent les marchés les plus dynamiques. Il s'agit donc d'un indicateur de long terme et qui s'interprète de façon analogue à celui d'avantage comparatif.

Le graphique 7 présente la croissance de la demande mondiale des produits agricoles et agroalimentaires lors des deux dernières décennies, selon les données de la FAO. On distingue tout d'abord l'accélération du taux de croissance de la demande de fruits, de produits oléagineux et horticoles entre les années 1980 et 1990. Puis, la réduction significative dans les céréales, les produits laitiers et œufs, le thé, cacao et épices, durant cette même période. Dans le cas des céréales et des produits laitiers et œufs, on observe au cours des années 1990 une réduction de la consommation par habitant, avec une croissance annuelle moyenne de la demande pour ces produits – égale respectivement à 0,7 % et 0,8 % – inférieure à l'augmentation de la population mondiale (1,4 %) sur la même décennie. De plus, l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires a présenté une augmentation significative de la consommation par habitant dans les années 1990. Les principaux bénéficiaires ont été les produits oléagineux et les fruits. Ceci traduit le processus de substitution croissante des aliments et des matières premières agricoles et avec des produits des autres secteurs, comme celui de la pétrochimie.

Les changements d'habitudes alimentaires sont caractérisés par une plus grande recherche pour des produits sains, par l'uniformisation des formes occidentales de consommation, par l'augmentation de la consommation hors du domicile, par la valorisation des aliments contenant des fonctions thérapeutiques et par la segmentation croissante du marché des aliments. Ces modifications ont incité la substitution entre des aliments de groupes alimentaires distincts. Les graisses végétales avec un contenu réduit en acides saturés se sont substituées aux graisses animales. De même, les viandes de porc, d'ovins et de bovins ont été substitués par les viandes de volatiles et de poissons ; les céréales et les farines de poissons destinées à l'alimentation animale par de la nourriture équilibrée produite à partir de farines d'oléagineux ; etc. L'industrie a également essayé d'éviter les coûts relativement élevés avec la substitution de matières premières agricoles par des matières synthétiques. On peut ainsi citer en exemple pour l'industrie textile, les fibres naturelles par les fils et les toiles synthétiques dérivées du pétrole ; idem pour l'industrie du cuir ; pour le segment des boissons, les jus de fruits par des boissons artificielles ; le sucre par des édulcorants synthétiques sans calories, etc..

Graphique 7 - Croissance de la Demande Mondiale par produit



Sources : CEPAL, unité agricole, base de données COMERPLAN.

En tenant compte de ces tendances du marché mondial des aliments et des matières premières agricoles, l'indicateur d'adaptation à la demande mondiale mesure dans quelle mesure les stratégies de spécialisation productive des pays ou des blocs considérés sont favorables à la croissance à long terme. De manière similaire à l'indicateur d'avantage comparatif révélé, cet indicateur considère la différence entre les contributions effectives et attendues des sous-secteurs au solde commercial de ces blocs. Cependant, les tendances de la demande mondiale de chacun des segments productifs analysés sont prises en compte. La combinaison de la spécialisation avec une demande mondiale croissante constitue la meilleure stratégie possible pour les pays. D'un autre côté, tant la spécialisation avec une demande décroissante que la déspecialisation avec une demande croissante génère des valeurs négatives de l'indicateur d'adaptation à la demande mondiale, révélant, dans le premier cas, l'insoutenabilité de la stratégie choisie et dans le deuxième cas, la perte de bonnes opportunités de production. Il est clair que, dans le cas spécifique des secteurs

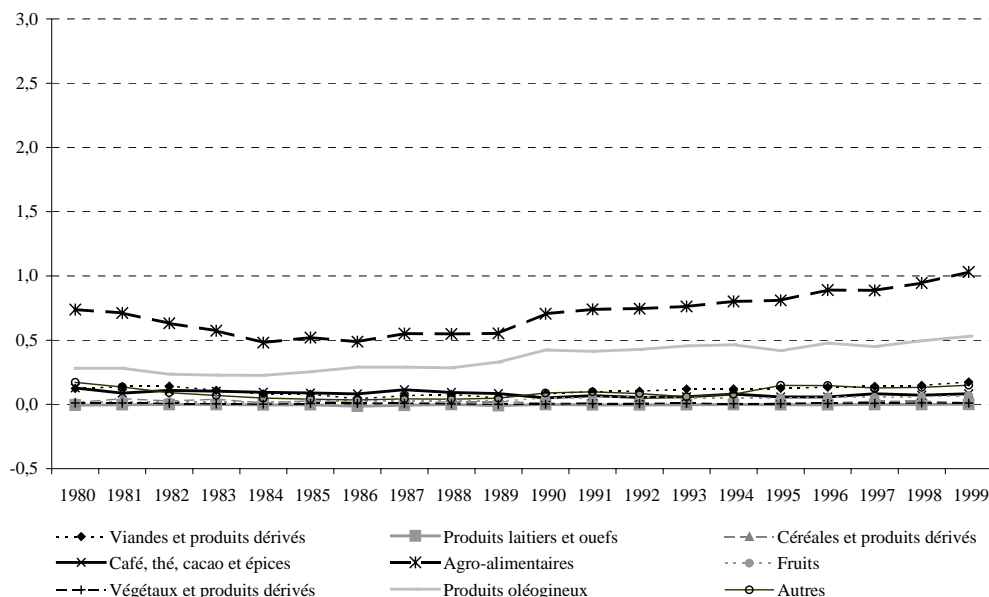
agricole et agroalimentaire, de telles stratégies sont sujettes à l'existence de ressources naturelles adéquates aux différents types de culture.

Le graphique 8 met en évidence l'adaptation du Mercosur et de l'Union européenne sur l'ensemble de la production agroalimentaire décomposée dans les sept marchés mondiaux les plus dynamiques, ainsi que le poste complémentaire de manière à avoir l'intégralité de la production. Ces 7 marchés ont été sélectionnés précédemment, à cause de la vitalité de leurs croissances mondiales. Ainsi, sur ce graphique, les postes qui sont identifiés sont ceux pour lesquels les deux blocs avaient sur la période le plus d'intérêt à développer leurs activités. L'indicateur étant additif, la position globale de l'indicateur est l'agrégation des différents postes.

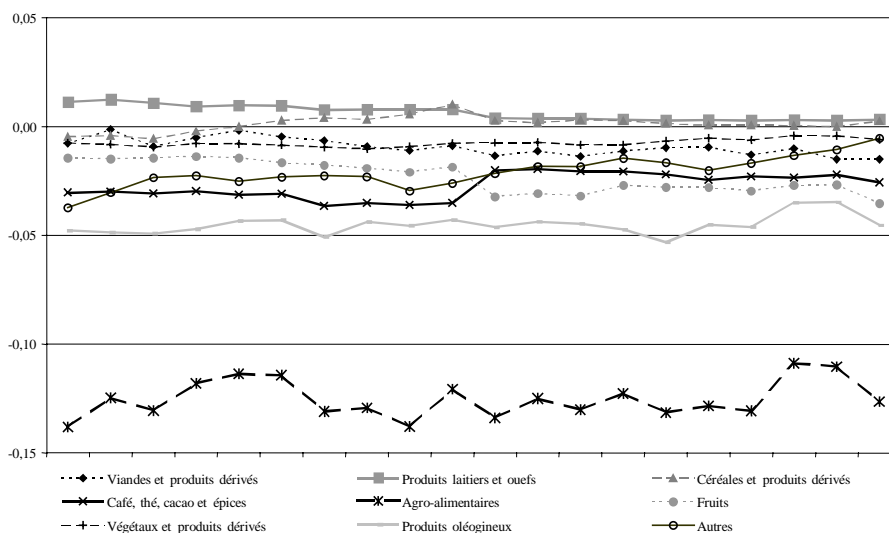
La grande différence entre les valeurs atteintes par l'indicateur d'adaptation à la demande mondiale pour l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires dans le cas du Mercosur et de l'Union européenne traduit la réduction du secteur pour la balance commerciale de ce dernier bloc. Par contre, pour le Mercosur, la participation de ce secteur est positive, relativement élevée et fortement croissante, tout particulièrement à partir de 1990. Année à partir de laquelle les déficits commerciaux du bloc se creusent, alors que les secteurs agricole et agroalimentaire sont parmi les rares activités contribuant de façon positive à la balance commerciale du bloc.

**Graphique 8 - Adaptation à la Demande Mondiale, 1980-1999**

**Mercosur**



### Union européenne



(note : l'échelle est différente de celle de la figure précédente)

Sources : CEPAL, unité agricole, base de données de commerce international COMERPLAN.

En ce qui concerne les sous-secteurs agricoles et agroalimentaires, le Mercosur a été particulièrement performant pour les produits oléagineux (dont l'évolution est presque totalement dictée par le comportement des exportations de soja et dérivés). Pour ces produits, la forte croissance de la demande mondiale s'est concentrée, lors de la dernière décennie, dans l'huile de palme, le soja et ses dérivés industriels, l'huile et les farines. Le soja représente pour le Mercosur l'un de ses principaux produits d'exportations. Sa position dans ce sous-secteur peut être considérée comme une spécialisation dynamique. Néanmoins, il faut prendre en compte la forte concurrence qui s'est établie dans ce sous-secteur ces dernières années, tout particulièrement pour les produits tels que le soja et le palmier. En effet, ce dernier notamment est produit à des coûts significativement plus faibles en Asie et en Amérique centrale et possède en outre d'importants avantages en termes de stabilité de fabrication de l'huile pour l'industrie alimentaire. Les principaux avantages du soja se trouvent, par contre, dans l'industrie alimentaire animale, pour laquelle il remplace avec des prix plus compétitifs et avec un meilleur apport nutritif les sources animales de protéine, comme les farines de poissons, les abats de viandes et les œufs. Avec le récent problème d'hygiène animale en Europe – la « maladie de la vache folle », générée par le fait de donner aux animaux herbivores les carcasses animales – la consommation de farine de soja devrait augmenter, développant de bonnes perspectives pour les pays producteurs de ce produit.

Pour les autres produits agricoles et agroalimentaires, les principales performances du Mercosur dans les années 1990 ont été réalisées avec le cuir et le miel. Et dans une moindre mesure avec le vin, dont la contribution au solde commercial du bloc est croissante, mais qui présente une réduction dans la demande mondiale au cours de cette même décennie.

Pour les fibres textiles animales et végétales, le Mercosur a harmonisé sa production avec la tendance décroissante du marché mondial (-0,4 % par an durant les années 1990), réduisant clairement sa spécialisation dans le coton, le sisal et la laine.

L'Union européenne présente en 1999 un indicateur positif sur seulement deux sous-secteurs : les produits laitiers et les œufs et les céréales. Pour les céréales, l'Union européenne présente une augmentation durant les années 1980 et une réduction durant les années 1990. Pour les produits laitiers, la déspecialisation a été présente sur l'ensemble de la période considérée. Ceci démontre que d'une manière générale, le bloc a répondu correctement aux tendances du marché mondial dans ces deux sous-secteurs. Dans les autres, la spécialisation du bloc est négative tout au long de la période, traduisant le désavantage comparatif déjà identifié dans la section précédente. Un tel désavantage a été décroissant, dans les années 1980, pour le café, thé, cacao et épices, les produits oléagineux et les autres produits agricoles et agroalimentaires. Ainsi, à l'exception des produits oléagineux, l'Union européenne a eu une stratégie de spécialisation cohérente avec le comportement des marchés internationaux.

Pour les produits oléagineux et dérivés, sous-secteur crucial de la mauvaise performance de l'Union européenne sur l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires, l'augmentation de la dépendance externe du bloc a eu lieu en même temps que la forte croissance de la demande mondiale durant les années 1990. De manière surprenante, mais en accord avec ce qui a été dit précédemment à propos de la compétitivité à l'intérieur du sous-secteur, l'augmentation de la dépendance externe dans les produits oléagineux n'a pas eu lieu avec le soja et ses dérivés, mais avec les huiles de palme, le noix de coco et le ricin. En effet, la contribution de l'huile de soja au solde commercial de l'Union européenne est passée d'une performance négative à une position positive au milieu des années 1990. Celle du soja en grains a diminué son intensité négative, alors que l'huile de palme a augmenté 11 fois sa contribution négative au solde commercial du bloc.

La décomposition des deux blocs en termes de pays membres montre que les moyennes cachent une grande variabilité. À l'intérieur du Mercosur, les plus forts contrastes sont entre l'Argentine et le Brésil. Alors que le Brésil présente un indice négatif pour 4 des 7 postes, l'Argentine possède une adaptation à la demande mondiale toujours positive (à l'exception des produits laitiers, pour lesquels la tendance est tout de même croissante). Le Brésil est plus performant seulement sur deux postes : les viandes et celui du café, thé, cacao et épices. Notons aussi la croissance régulière et soutenue du Brésil dans le poste des produits oléagineux, avec une fois de plus une très forte participation de la culture de soja. L'Argentine perd du terrain seulement sur ces produits oléagineux, en compétition avec le Brésil. Enfin, l'Argentine dispose également d'une meilleure adaptation que le Brésil sur le marché des fruits.

En Europe, l'Espagne apparaît être le pays à avoir le mieux adapté son commerce à la demande mondiale. Par contre, les autres « grands » pays (Allemagne, France, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni), se caractérisent par des chutes (Pays-Bas, France) ou par une mauvaise adaptation. L'Espagne enregistre une valeur positive de son indicateur grâce aux végétaux (toutes sortes de végétaux et légumes) et aux fruits. Sur ce dernier poste, il s'agit d'ailleurs du seul pays européen étudié à disposer d'une adaptation positive. L'Espagne a

également crû de façon régulière dans le secteur des viandes et sur celui des produits laitiers. Par contre, ce pays a plutôt une mauvaise adaptation sur les autres marchés dynamiques, comme les produits oléagineux et les céréales.

Concernant les autres pays européens, la France a une très bonne adaptation dans le secteur des céréales. Les Pays-Bas sont les mieux situés en ce qui concerne les viandes, les produits laitiers et les végétaux. Enfin, tous les pays ont, relativement, une mauvaise adaptation dans le café, thé, cacao et épices, ainsi que sur les produits oléagineux.

### *II.3.3. Les coûts salariaux unitaires*

L'analyse de la productivité a démontré une forte hétérogénéité des niveaux de productivité au sein des pays de l'Union européenne et du Mercosur. Nous avons également vu qu'il n'existe pas de rupture brutale entre les niveaux de productivité du travail dans les différents pays de l'Union européenne avec ceux des pays du Mercosur.

Pour évaluer si certains pays sont effectivement pénalisés par leur faible niveau de productivité, il faut tenir compte également du coût par travailleur agricole. L'indicateur qui mesure dans quel degré un handicap en termes de productivité est compensé par un avantage en termes de faibles coûts salariaux est celui des coûts salariaux unitaires. Cet indicateur divise la rémunération par salarié relative d'un pays par rapport à la France, par la productivité du travail du pays par rapport à la France. Pour exprimer les coûts salariaux dans une monnaie commune, on utilise le taux de change nominal, car c'est le taux auquel font face les investisseurs internationaux. Par contre, pour exprimer la productivité dans une monnaie commune, les RVUs sont utilisés car ce sont eux qui représentent le vrai prix relatif.

Le ratio de cet indicateur est d'autant plus élevé que la rentabilité du travailleur agricole est faible. La notion de rentabilité trouve ici son expression dans le rapport entre le coût que représentent les travailleurs agricoles dans la valeur de production totale agricole, vis-à-vis de leurs productivités associées. Les pays où les charges salariales sont les plus élevées et où le coût de la vie est le plus cher, font face à un coût salarial important. À l'inverse, celui-ci sera d'autant plus faible dans les pays où il n'existe pas de législation du travail stricte et où le niveau de vie est le plus faible. Ainsi, plus un pays possède une main-d'œuvre productive par rapport au niveau du coût salarial, plus cet indice se fixera à des niveaux relativement bas. Un indice élevé exprime au contraire une plus mauvaise rentabilité des travailleurs. Toutefois, cet indicateur considère seulement l'effet des coûts du travail sur la compétitivité-prix des autres pays, sans tenir compte des impacts sur la demande et l'activité économique, ainsi que sur le bien-être des travailleurs ruraux.

Le Brésil est le pays qui possède les coûts salariaux unitaires les plus faibles. Relativement à sa productivité, la rémunération de ses travailleurs est très faible. Dans cette optique, le Brésil possède donc un avantage vis-à-vis de tous les autres pays. Les pays les moins productifs (l'Autriche, la Finlande et le Portugal) à l'exception de la Grèce, possèdent tous des coûts salariaux unitaires plus élevés qu'en France. La Grèce est le seul pays, dans l'Union européenne, à profiter de coûts salariaux suffisamment faibles, lui permettant de rester ainsi compétitif.



Au contraire, les pays les plus productifs (Belgique-Luxembourg, Danemark et Pays-Bas), sont ceux qui possèdent les niveaux de coûts salariaux unitaires les plus faibles. Ceux-ci sont caractérisés par des niveaux de productivité si élevés, que la rentabilité du travail y est parmi les plus profitables. Les autres pays ne présentent pas de tendances communes. L'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni, sont plutôt compétitifs, alors que l'Allemagne présente des coûts salariaux trop élevés pour compenser sa productivité moyenne par rapport à la France. Enfin, l'Irlande et la Suède, possèdent tous les deux une compétitivité supérieure à la France, alors que ces pays disposaient de productivités du travail moindre.

**Tableau 7 - Coûts Salariaux Unitaires (CSU) dans le secteur agricole  
Union européenne et Brésil (France=100), 1995**

Pays	Coûts Salariaux Unitaires	Productivité du travail	Travailleurs salariés (milliers)	Total des travailleurs (milliers)	Travailleur salarié en % du total
Finlande	339,9	34,8	39	163	24%
Autriche	200,3	35,7	29	169	17%
Portugal	153,2	22,8	73	506	14%
Allemagne	136,6	75,5	477	1 087	44%
France	100,0	100,0	334	1 108	30%
Grèce	96,3	35,7	94	720	13%
Pays-Bas	91,9	122,9	102	286	36%
Italie	87,8	57,2	618	1 289	48%
Suède	87,0	68,1	37	96	39%
Royaume-Uni	83,9	91,7	268	560	48%
Irlande	80,5	70,7	22	129	17%
Danemark	73,7	135,9	42	108	39%
Espagne	71,0	55,6	342	1 022	33%
Belgique-Lux.	40,2	143,0	21	86	24%
Brésil	16,6	12,5	4 778	15 163	32%

Sources : OCDE, Comptes nationaux, Vol II, Tableaux détaillés, IBGE et FAO.

À l'aide des séries sur l'emploi, les indices de prix agricoles, les rémunérations et les taux de change nominaux, les niveaux de coûts salariaux unitaires ont pu être extrapolés pour voir la tendance au cours des années 1990 (cf. Graphique 9). Le seul pays dont les CSU baissent est l'Italie. Les niveaux des autres pays ont peu changé, sauf pour le Brésil qui a fortement augmenté ses CSU jusqu'en 1998. Très probablement les CSU pour ce pays ont chuté depuis, dus à la dépréciation du Réal.

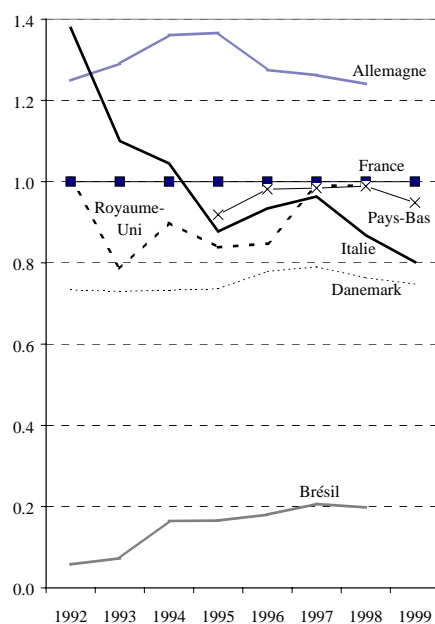
#### II.3.4. Les valeurs unitaires à l'importation

L'augmentation croissante des échanges mondiaux renforce la concurrence entre les pays exportateurs. Pour les biens homogènes, comme la plupart des produits agricoles, la compétition passe par les prix. En effet, les secteurs producteurs de biens homogènes se caractérisent par l'utilisation intensive de ressources naturelles et énergétiques, la continuité

du processus productif et les rendements d'échelles élevés de la production, l'homogénéité des biens produits, une valeur unitaire réduite, la tendance à la concentration industrielle et finalement, par la rapide diffusion des innovations technologiques. Un prix relativement faible signifie une bonne compétitivité, laquelle par la suite peut être le résultat d'un régime de taux de change nominal sous-évalué pour le pays exportateur, ou bien d'une combinaison favorable de productivité des facteurs de production et leur coûts.

Parfois des écarts entre les valeurs unitaires peuvent signifier que le produit en question n'est pas homogène et que ces différents niveaux correspondent à des qualités plus ou moins bonnes. Dans le cas de la production agricole et agroalimentaire, la commercialisation de variétés distinctes d'une même espèce agricole ou de produits différenciés, en termes de qualité ou de marques, justifie l'existence de différences significatives de prix sur un même marché. On parle alors de diversification horizontale de l'offre de production ou de segmentation de marché. Un ensemble de produits homogènes devient alors partiellement substituable grâce à des caractéristiques intrinsèques qui permettent de les différencier (nouvelle variété de pommes ; produits avec un label écologique, etc.).

**Graphique 9 - Évolution des coûts salariaux unitaires France = 1,0, 1992-1998**



Sources : niveaux de coûts salariaux unitaires du tableau 7, extrapolés avec des séries d'emploi, indices de prix agricoles et coûts salariaux des comptes nationaux de l'OCDE et IBGE et séries de taux de change nominaux du CEPPI, Banque de données CHELEM.

L'indicateur de valeur unitaire d'importation propose ainsi d'identifier, pour un pays donné, le niveau des prix des produits importés de ses partenaires commerciaux par rapport au prix moyen du total de ses importations. Pour cela, on calcule le ratio entre le prix unitaire des importations provenant du bloc partenaire et le prix unitaire moyen du total des importations du pays considéré comme référence. En général, une différence de prix de plus ou moins 20 % (indicateur de valeur unitaire des importations allant de 0,8 à 1,2) présuppose l'existence d'une différenciation horizontale. Une telle différence des prix traduit une meilleure ou une plus faible compétitivité du pays exportateur, vis-à-vis de ses autres concurrents, dans le marché importateur considéré. Au contraire, une différence plus grande de 20 % (indicateur inférieur à 0,8 ou plus grand que 1,2) indique l'existence de différences de qualité entre les produits exportés par le pays considéré et ses autres concurrents sur le marché importateur spécifique (diversification verticale). Sans doute, l'établissement des valeurs à partir desquelles une différence de prix se justifie par la différenciation de produits est plutôt arbitraire et ne doit pas être considérée comme une vérité absolue. Il est en revanche important de retenir l'idée qu'une différence significative de prix dans un même poste ne peut être durable que si elle s'appuie sur la disposition que les consommateurs sont prêts à payer plus (ou moins) pour le produit originaire du pays de référence.

Sur le marché européen, les valeurs unitaires des importations du total des produits agricoles et agroalimentaires en provenance du Mercosur sont très proches du prix moyen de l'ensemble des importations. La tendance globale est cependant vers la baisse entre 1990 et 1999. Entre 1990 et 1999, ces valeurs étaient presque toutes proches de 1, témoignant de la bonne compétitivité prix des produits agricoles et agroalimentaires du Mercosur exportés vers l'Union européenne. En 1999, le niveau de prix est juste en dessous de la valeur unitaire.

Parmi, les six secteurs les plus dynamiques<sup>20</sup> dans la demande mondiale, deux ont des VUM supérieures au niveau global des produits agricoles et agroalimentaires en 1990, 1995 et 1999. Néanmoins, l'analyse à un niveau sectoriel agrégé nous empêche d'avoir une réelle idée de la position des produits originaires du Mercosur dans le marché de l'Union européenne, en comparaison avec les produits du même genre originaire d'autres pays. Pour cette raison, l'indicateur a été calculé pour les produits agricoles et agroalimentaires qui forment les groupes les plus dynamiques du secteur, à 4 chiffres de la CTCI révision 3, pour l'année 1999.

Parmi les produits pour lesquels les importations de l'Union européenne originaires du Mercosur sont significatives, ce dernier bloc possède des avantages en termes de prix relativement aux autres pays exportateurs sur les produits suivants : le soja, le café vert, le maïs, les fruits frais et séchés non spécifiés, les viandes et abats comestibles de volatiles, les viandes et abats comestibles de bovins préparés ou conservés, les semences et l'huile de tournesol, les cacahuètes et l'huile de cacahuètes, les oranges, les mandarines et les clémentines et la viande de cheval, d'âne ou de mulet. Il existe également un second groupe de produits dans le commerce du Mercosur vers l'Union européenne qui suggère

---

<sup>20</sup> En effet, les fruits et les produits maraîchers sont ici regroupés.

l'existence d'une diversification verticale. Ces produits sont : le jus d'orange, les viandes bovines fraîche ou réfrigérée et congelée, les pommes fraîches, les raisins frais ou secs, les légumineuses sèches et pelées, les fruits et noix en conserve et les extraits et jus de viande ou de poisson.

Pour tous ces produits – tant pour ceux qui présentent des avantages en termes de prix relatifs, que ceux pour lesquels il existe une possibilité de différenciation de produits – l'intensité des flux du Mercosur vers l'Union européenne est beaucoup plus élevée que l'unité, allant de 3,3 pour les légumineuses sèches ou pelées à 50,3 pour l'huile des cacahuètes. Ceci suggère l'existence de deux stratégies distinctes des produits originaires du Mercosur dans le marché de l'Union européenne. D'un côté, il existe la compétitivité prix de produits homogènes et, d'un autre côté, la compétitivité qualité de variétés spécifiques d'un même produit, avec l'attribution d'une prime sur le prix moyen. Cette dernière stratégie implique la réalisation d'investissements élevés dans la sélection des produits primaires qualifiés, des technologies de production, de logistique, d'emballage, de certification et de marketing. Néanmoins, elle garantit l'accès à un marché différencié, avec des produits caractérisés par une plus grande valeur ajoutée, formé par des consommateurs à haut revenus et moins sujets à des variations de prix typiques des marchés de commodités.

Au Mercosur, les produits provenant de l'Union européenne, ont des valeurs unitaires d'importation qui sont entre 10 et 20 % plus chères que les importations moyennes de produits agricoles et agroalimentaires du Mercosur. Ceci suggère une diversification horizontale des produits agricoles et agroalimentaires originaires de l'Union européenne qui arrivent à pénétrer les marchés des pays du Mercosur. Ceci paraît être une bonne stratégie des pays européens si l'on tient compte du fait que le Mercosur est un grand exportateur net de produits agricoles et d'aliments. Les pays européens poursuivent également une stratégie de différenciation verticale pour le café, thé, cacao et les épices, les viandes et, pour la dernière année, les céréales. Ces produits européens peuvent conquérir une part de marchés du Mercosur, à travers la promotion de la qualité de ses produits. Les boissons et les préparés de sucre sont les autres sous-secteurs qui ne font pas partie des groupes les plus dynamiques, mais qui présentent également une différenciation verticale importante.

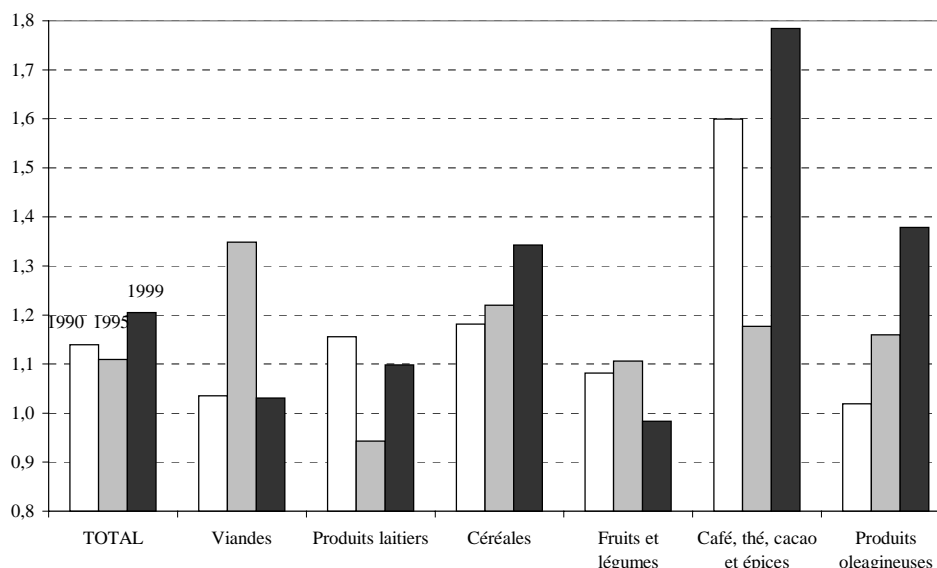
La désagrégation des données et la comparaison avec les résultats de l'indicateur d'intensité relative des flux montre, toutefois, qu'en général la stratégie de différenciation des produits en provenance de l'Union européenne dans le Mercosur n'atteint pas des niveaux élevés de commerce. Dans les postes pour lesquels cette stratégie est la plus claire, l'intensité relative des flux de l'Union européenne vers le Mercosur est réduite bien que la valeur absolue du commerce atteigne des niveaux relativement élevés. Il s'agit des produits de boulangerie, des fromages et des préparés alimentaires qui contiennent du cacao. Au contraire, pour les postes pour lesquels l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur est élevée (huile d'olive, le malte, le lard, le jambon et les autres viandes de porc salés ou fumés, les pâtes et le porc), la valeur unitaire relative des importations originaires de l'Union européenne est très proche de l'unité, ou inférieure à un. Cela indique que ce bloc est réellement compétitif sur ces produits.

La nette différence entre les marchés des consommateurs formés par les pays de l'Union européenne et du Mercosur –et qui a été distinguée dans l'analyse du PIB par habitant de chacun des deux blocs– est un déterminant fondamental de l'existence de la stratégie de diversification des produits agricoles et agroalimentaires dans l'Union européenne. Comme ce qui a déjà été observé, les pays avec une richesse par habitant plus élevée consomment des produits incorporant une plus grande valeur ajoutée, pour lesquels il existe plus de possibilités de différenciation. Ils peuvent également payer davantage afin d'acquérir des produits de meilleure qualité ou des variétés de produits distinctes. Néanmoins, le développement économique et la distribution interne des revenus affectent directement la demande pour les produits agricoles et agroalimentaires et par conséquent les stratégies finales des entreprises productrices sur les différents marchés.

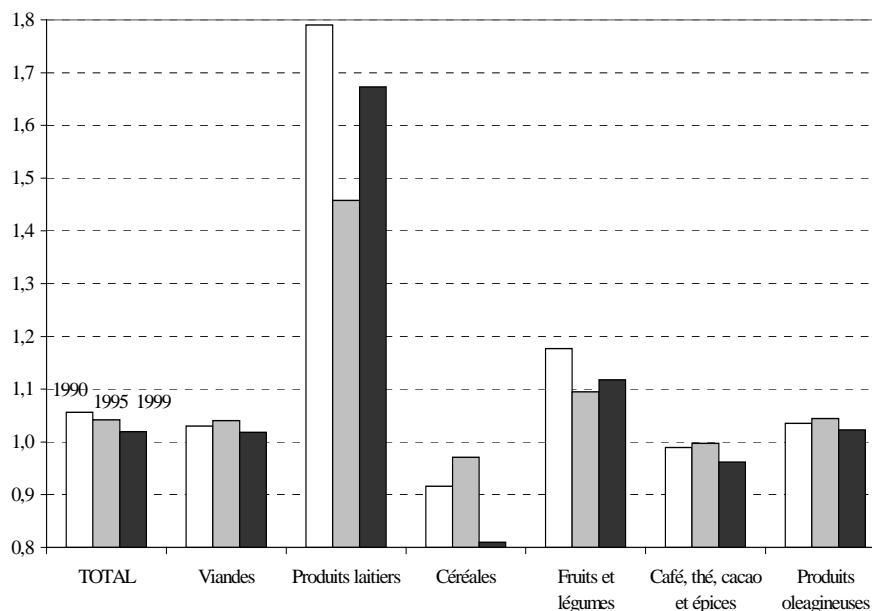
Dans le cas du Mercosur, la mauvaise distribution des richesses génère de grandes inégalités à l'intérieur de la population. Ainsi, des segments de revenus très élevés, formant des marchés hautement sophistiqués, coexistent avec des segments d'extrême misère, lesquels participent de façon très marginale dans les marchés de produits de base. Ainsi, les produits agricoles et agroalimentaires différenciés d'origine européenne peuvent bénéficier sur certains segments (les plus haut revenus) d'un marché de consommation important. Ceci implique que la stratégie des entreprises est d'opérer dans des petites niches de marchés de consommateurs à revenus élevés pour les produits de haute gamme.

**Graphique 10 - Les valeurs unitaires bilatérales à l'importation du Mercosur et de l'Union européenne, 1990, 1995 et 1999 (par rapport à la valeur unitaire moyenne des produits)**

**a) Importations FAB du Mercosur en provenance de l'Union européenne**



**b) Importations FAB de l'Union européenne en provenance du Mercosur**



Sources : CEPAL, unité agricole, base de données de commerce international COMERPLAN.

#### II.4. Conclusions

Tout au long de cette seconde partie, le thème de la compétitivité a été étudié sous différents angles. L'analyse réalisée a eu pour objectif essentiel d'examiner les effets possibles de la libéralisation sur le marché des produits agricoles et agroalimentaires du Mercosur et de l'Union européenne.

Les indicateurs de long terme de la compétitivité sectorielle ont pour objectif d'évaluer la stratégie de spécialisation productive des pays, en termes d'ajustement aux tendances de long terme des marchés internationaux. Dans ce cadre, les indicateurs présentés dans cette seconde partie ont révélé quelques résultats intéressants. En premier lieu, malgré le recul important des secteurs agricole et agroalimentaire dans le commerce des deux blocs régionaux étudiés, ce recul a été beaucoup moins intense que celle du reste du monde. La spécialisation complémentaire de ces deux blocs dans les secteurs agricole et agroalimentaire apparaît comme une tendance importante de long terme, bien que l'on observe au niveau sous-sectoriel des différences importantes. En ce qui concerne le Mercosur, il est clair que la spécialisation en produits oléagineux et dérivés, soja s'est développée au détriment de produits plus traditionnels comme le café et le cacao. Au sein de l'Union européenne, la spécialisation a privilégié la production de biens céréaliers dans les années 1980 et de la viande dans les années 1990 – et principalement pour les produits transformés à l'intérieur de ces sous-secteurs – au détriment des œufs et des produits laitiers (notamment le lait, la crème et le beurre). Si les tendances de la demande mondiale de

produits agricoles et agroalimentaires dans la dernière décennie sont considérées, nous pouvons vérifier que les pays membres du Mercosur aussi bien que ceux de l'Union européenne ont adapté leur stratégie de spécialisation productive à celle du marché international. Néanmoins, nous pouvons identifier l'opportunité perdue du Mercosur qui n'a pas su maintenir dans les années 1990, la trajectoire de spécialisation dans les fruits. Ce secteur est celui qui fut le plus favorisé par l'augmentation du taux de croissance de la demande mondiale et qui avait donc induit des résultats positifs durant la décennie antérieure.

Ainsi, les principales tendances identifiées dans cette deuxième partie, conjointement à ce qui a été analysé dans la première partie, ont permis de proposer quelques conclusions. Les objectifs centraux du présent travail sont d'étudier les perspectives du commerce entre le Mercosur et l'Union européenne dans un contexte de libéralisation commerciale et d'analyser la direction que devraient prendre les négociations commerciales. En premier lieu nous observons sous divers angles, une relation de complémentarité commerciale importante entre les deux blocs. Cette complémentarité se concrétise par des différentes spécialisations sectorielles et par des positions distinctes sur les marchés mondiaux. Dans ce contexte, le processus de libéralisation peut entraîner des gains importants pour les deux blocs commerciaux.

### **III. LA COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS LES PLUS PROTÉGÉS**

#### **III.1. Politique Commerciale européenne envers le Mercosur**

##### *III.1.1. Historique des relations bilatérales*

Dans les années 1950, l'Amérique latine était le principal partenaire commercial de la Communauté européenne. Selon certains auteurs (Grilli, 1993), la complémentarité des structures de production et la proximité culturelle des deux continents faisaient d'elle un candidat privilégié pour établir des accords préférentiels avec l'Europe. Cependant, divers facteurs ont contribué à l'éloignement des deux régions. Du côté latino-américain dans les années 1980, la stratégie de substitution aux importations adoptée précédemment, la dette extérieure et l'inflation ont contribué à isoler ces pays du reste du monde. Du côté européen, le choix d'un « partenariat » avec l'Afrique et son rapprochement récent avec l'Europe de l'Est, ainsi que la propre construction européenne ont modifié les priorités des pays européens. De plus, l'adhésion en 1986 de l'Espagne et du Portugal à la Communauté Européenne a représenté pour les pays latino-américains une double perte. D'une part la perte de ces marchés ibériques pour lesquels les pays latino-américains jouissaient de conditions d'accès privilégiées. Et d'autre part, cette adhésion signifiait également une concurrence accentuée au sein de la Communauté pour certains produits manufacturés. En réalité, pendant longtemps, aucun consensus sur le type de relations que l'Union

européenne devait établir avec les pays latino-américains n'a existé au sein même des pays européens<sup>21</sup>. La position européenne a toutefois beaucoup évolué dans les années 1990.

La politique extérieure européenne envers les pays latino-américains fut longtemps basée sur les « accords de coopération ». Ces accords avaient un volet commercial (non préférentiel) assurant l'application de la clause des Nations Plus Favorisées (NPF), un volet de coopération et d'échange d'informations dans les domaines agricole et industriel. Au début des années 1990, un nouveau projet de coopération et de coordination des politiques s'est développé dans des domaines nouveaux, tels que l'environnement, la santé et la lutte contre la drogue et un volet politique, afin de renforcer les principes démocratiques et les droits de l'homme. Ces accords n'ont jamais produit d'effets économiques tangibles et les concessions commerciales aux pays du Mercosur sont restreintes par les dispositions inscrites dans le Système des Préférences Généralisées européen (SPG).

### *III.1.2. Système des Préférences Généralisées (SPG)*

Le SPG européen, créé en 1972, visait à favoriser le développement industriel dans les Pays En Développement (PED). Ceci se faisait par la concession de préférences tarifaires aux produits industrialisés exportés par les PED, en facilitant leur accès aux marchés des pays développés. Avec l'émergence de certains PED, notamment les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI), ce schéma a connu, depuis sa création, plusieurs modifications. D'une part, la gamme des produits couverts par les préférences tarifaires a été élargie et d'autre part, ce système comporte actuellement des règles limitant les bénéfices pour les « grands » PED.

Depuis les dernières modifications introduites en 2001, les produits peuvent être classés en deux groupes selon la sensibilité de leurs importations, les marges préférentielles étant plus importantes pour les produits non-sensibles. Les bénéfices dépendent également d'une modulation attribuée aux pays et aux secteurs, selon un mécanisme de graduation qui combine un indicateur de compétitivité du pays fournisseur relativement au marché européen et un indicateur de niveau de développement industriel. Un pays peut aussi être privé des bénéfices à cause de la clause appelée la « part du lion », selon laquelle le pays, dont la part des exportations vers l'Union européenne bénéficiant du SPG dépasse 25 % du total exporté par l'ensemble des bénéficiaires, ne profite plus des marges des préférences. Ces critères doivent être remplis trois années consécutives pour que les pénalités soient appliquées (ou suspendues).

Certains PED bénéficient de meilleures conditions : les Pays les Moins Avancés (PMA) et les pays d'Amérique du Sud et Centrale qui connaissent des problèmes de drogues – ils bénéficient du régime SPG-PMA et du régime d'appui au combat aux drogues. Dans les deux cas, une large gamme de produits – y compris agricoles – accède au marché européen

---

<sup>21</sup> D'un côté, y figuraient les pays possédant des relations culturelles et économiques fortes avec l'Amérique Latine, comme l'Espagne, l'Italie ; et, d'un autre côté, des pays comme la France, qui voyaient dans ce rapprochement une « menace » pour les relations préférentielles avec ses ex-colonies. La position allemande, pendant longtemps favorable au projet d'approximation, a beaucoup évolué dans les années 90, tout comme la résistance française.



en franchise de droits et de restrictions quantitatives. Dans le cas du « régime de drogues », des mécanismes pour l'évaluation de son efficacité ont été instaurés lors de la dernière réforme (2001).

Le SPG européen prévoit également des mécanismes d'encouragement social et à la protection de l'environnement. Dans les deux cas, les pays doivent prouver que les conditions de travail concernant les produits exportés sont conformes aux conventions de l'OIT et que leur production atteint des objectifs de protection de l'environnement. Cette « bonne conduite » est récompensée par des réductions tarifaires équivalentes – et cumulatives – à celles prévues par le SPG général. Ces critères deviendront, dans un futur proche, des critères d'exclusion des pays/secteurs<sup>22</sup>.

Actuellement, le SPG européen ne s'applique intégralement qu'aux PED d'Amérique latine et d'Asie. En ce qui concerne les pays du Mercosur, les bénéficiaires sont assez restreints en raison de l'application des limitations du système. De plus, une bonne partie de ses concurrents bénéficie de meilleures conditions d'accès au marché européen, dans le cadre d'autres accords préférentiels, tels que la Convention de Lomé, les accords avec les différents pays méditerranéens, ou du SPG-PMA.

En raison du mécanisme de graduation *pays-secteur* et du critère de la « part du lion », les pays du Mercosur ont vu certains de leurs produits d'exportation exclus du système. Le tableau 8 montre que, en nombre de produits exclus, le Brésil est le plus pénalisé, suivi de l'Argentine. Par contre, les mesures n'affectent ni le Paraguay ni l'Uruguay. Malgré les exclusions, près de la moitié des exportations du Mercosur profitaient des préférences du SPG en 1996, les plus grands bénéficiaires au sein du groupe étant l'Argentine et le Paraguay.

Un autre point important du SPG concerne les règles d'origine. Les pays du Mercosur bénéficient d'une autre règle du SPG concernant « l'élément du pays donneur », selon laquelle le cumul d'origine pour *chaque pays bénéficiaire du SPG* peut se faire avec les composantes importées des pays de l'Union européenne. Par contre, dans certains cas, le système prévoit le cumul *partiel* entre les pays d'un même groupement régional. C'est le cas des pays de l'ASEAN, du Marché Commun d'Amérique Centrale (MCAC) et du groupe Andin. Les pays du Mercosur ne bénéficient pas pour l'instant de cette clause. Son extension à ces pays contribuerait à l'intensification des échanges bilatéraux (Union européenne-Mercosur) et intra-régionaux. Ceci serait d'un intérêt particulier pour les entreprises multinationales européennes implantées dans la région qui possèdent une stratégie régionale avec des unités productives dans plusieurs pays.

---

<sup>22</sup> Il faut souligner que, entre 1999 (date de mise en place de la clause sociale et celle de l'environnement) et 2001, ces mesures ont été très peu utilisées, ce qui a amené l'Union européenne à augmenter les bénéficiaires, avec l'augmentation des réductions préférentielles.

**Tableau 8 - Produits pour lesquels les pays du Mercosur sont exclus du SPG européen, 1999**

Pays	Description	Chapitres SH
Argentine	Animaux vivants et viande	01, 02
	Prod. comestibles d'origine animale	04
	Prép. comestibles de viandes ou de poissons, boissons	16 à 23
		41
Brésil	Animaux vivants et viande	01, 02
	Café, thé, mate	09
	Gommes et résines	13
	Prép. comestibles de viandes ou de poissons, boissons	16 à 23
	Tabacs	24
	Peaux et cuirs	41
	Papier	47 à 49
	Chaussures	64 à 67
Paraguay	...	
Uruguay	...	

Source : Commission Européenne (2001).

Un autre point important du SPG concerne les règles d'origine. Les pays du Mercosur bénéficient d'une autre règle du SPG concernant « l'élément du pays donneur », selon laquelle le cumul d'origine pour *chaque pays bénéficiaire du SPG* peut se faire avec les composantes importées des pays de l'Union européenne. Par contre, dans certains cas, le système prévoit le cumul *partiel* entre les pays d'un même groupement régional. C'est le cas des pays de l'ASEAN, du Marché Commun d'Amérique Centrale (MCAC) et du groupe Andin. Les pays du Mercosur ne bénéficient pas pour l'instant de cette clause. Son extension à ces pays contribuerait à l'intensification des échanges bilatéraux (Union européenne-Mercosur) et intra-régionaux. Ceci serait d'un intérêt particulier pour les entreprises multinationales européennes implantées dans la région qui possèdent une stratégie régionale avec des unités productives dans plusieurs pays.

### III.1.3. Reprise des relations commerciales dans les années 1990

À partir du début des années 1990, les relations entre l'Union européenne et les pays latino-américains se sont beaucoup intensifiées, conséquence principale du changement de l'environnement économique du Mercosur. L'augmentation des flux commerciaux ainsi que l'intensification des flux d'investissement vers l'Amérique latine – et plus particulièrement vers le Mercosur – attestent de l'intérêt croissant apporté par l'Europe vis-à-vis du sous-continent.

Au niveau institutionnel, l'Union européenne a repris, dès le début des années 1990, le dialogue avec les pays latino-américains, privilégiant davantage les négociations avec les groupements régionaux qu'avec les pays individuels. Dans le domaine politique, le

« Groupe de Rio » a été créé dans le but d'intensifier les échanges et d'appuyer la consolidation des jeunes démocraties sud-américaines. En même temps, l'Union européenne s'est engagée dans des arrangements de libéralisation commerciale réciproque. Ainsi, des projets d'association politique et économique ont été proposés au Chili, au Mexique (conclus en 2000), au Mercosur et à la Communauté Andine<sup>23</sup>.

Les négociations entre l'Union européenne et le Mercosur ont débouché sur la signature, en décembre 1995, d'un accord de coopération visant « l'établissement progressif d'une zone de libre échange dans les domaines industriel et des services, ainsi qu'une libéralisation réciproque et progressive des échanges agricoles, en tenant compte de la sensibilité de certains produits »<sup>24</sup>. Le projet d'association initiale prévoyait le début des négociations sur les concessions commerciales pour 1998. Toutefois, en raison des différends entre les deux régions en termes d'échanges agricoles et de divergences internes de l'Union européenne quant aux types de relations à entretenir avec les pays du Mercosur, le Parlement européen a refusé en juillet 1998 d'entamer les négociations. Un an plus tard, un sommet a été réalisé à Rio afin de relancer, entre autres, les négociations inter-régionales, qui ont effectivement débuté mi-décembre 2000.

À plusieurs reprises, l'Union européenne a déclaré que les négociations bilatérales étaient conditionnées par la Réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) et par les négociations multilatérales, celles-ci devant porter avant tout sur la réduction des subventions<sup>25</sup>. Dans cette optique, les premières conversations entre les deux groupes ont privilégié des sujets autres que l'accès au marché, tels que les règles d'origine, les barrières techniques et les procédures douanières.

Néanmoins, face à l'avancement de la ZLEA (Zone de Libre Echange des Amériques) et sa perte de marché au Mexique, l'Union européenne a décidé de faire avancer les négociations avec le Mercosur. L'année 2001 étant marquée par le début des négociations d'accès aux marchés, l'Union européenne a présenté unilatéralement une liste de produits lors du sommet de juin 2001. Mais les négociations rencontrent des difficultés, cette fois, du côté du Mercosur. En fait, le moment délicat par lequel passe l'économie argentine met en péril l'existence même du Mercosur et risque de paralyser l'avancement des négociations des quatre pays membres avec des partenaires extérieurs<sup>26</sup>. Les pays du Mercosur ont tout de même réussi à présenter, lors du sommet d'octobre 2001, une liste de produits. Bien que les deux propositions présentent des limitations importantes, elles constituent d'ors et déjà un point de départ pour les négociations

---

<sup>23</sup> Des accords de coopération technique et financière ont également été signés avec l'Association Latino-Américaine d'Intégration (ALADI).

<sup>24</sup> Commission des Communautés Européennes (1994). Le projet d'association inter-régionale concerne d'autres aspects tels que la coopération commerciale (harmonisation des normes, par exemple), technique, industrielle, financière et l'assistance technique à la mise en place du marché intérieur.

<sup>25</sup> Conférence du Commissaire Pascal Lamy à l'Université de São Paulo le 20/03/2000 (voir Journal Gazeta Mercantil du 21/03/2000).

<sup>26</sup> Lors du deuxième sommet de 2001, les quatre pays ont été incapables de présenter une liste commune de produits pour les négociations. Il faut souligner que l'Union européenne n'est autorisée à négocier qu'avec le bloc en raison du format du mandat négociateur obtenu par la Commission.

## **III.2. Les politiques commerciales du Mercosur**

### *III.2.1. Le Marché Commun du Sud – Mercosur*

Le Mercosur – Marché Commun du Sud – est une union douanière incomplète, à prétention de marché commun. L'accord est né du traité d'Asunción, signé le 26 mars 1991 et se situe dans le prolongement de la dynamique créée par le Programme d'Intégration et de Coopération Economique (PICE) argentino-brésilien (1986-1990). Ce programme conjugait l'approfondissement des préférences bilatérales accordées au sein de l'Association Latino-Américaine d'Intégration<sup>27</sup> (ALADI) avec la mise en place d'accords sectoriels visant à renforcer les échanges et la complémentarité productive au niveau des industries de biens d'équipement, automobiles et agroalimentaires. Le projet envisageait déjà la formation d'un marché commun, mais la priorité a été donnée à la négociation des accords sectoriels.

Avec le Traité d'Asunción, un système de réduction tarifaire automatique est adopté et devient le moteur du projet. La libéralisation commerciale intra-régionale s'est échelonnée sur quatre années, de 1991 à 1994, durant lesquelles les réductions tarifaires étaient automatiques. En janvier 1995, l'union douanière est entrée en vigueur avec l'application du Tarif Extérieur Commun (TEC) malgré ses nombreuses exceptions. Le TEC comptait, à ce moment-là, 11 taux compris entre 0 et 23 %, la moyenne étant de 11,3 %. Il comportait un certain nombre d'exceptions concernant quelques 300 produits par pays<sup>28</sup> ; produits appartenant pour la plupart aux secteurs de biens d'équipement, d'informatique, des télécommunications, et autres secteurs exclus de manière transitoire, à savoir le sucre, le blé et l'automobile. En 1995, environ 85 % du commerce intra-régional se trouvait libéralisé. L'intégration de ces exceptions était prévue pour l'an 2001 dans le cas de l'Argentine et du Brésil, et jusqu'à 2006 pour les deux autres partenaires.

Entre 1995 et 2001, le TEC a connu de nombreux changements dus, principalement, à des problèmes macro-économiques des pays membres et ont mis à l'épreuve le Mercosur à plusieurs reprises. Les changements les plus importants ont été l'augmentation de 3 % du TEC par l'Argentine en 1997 (afin de remplacer la « tasa estadística ») et par les autres pays membres l'année suivante (comme réponse à la crise asiatique). Récemment, au cours du premier semestre 2001, une nouvelle vague de modifications du TEC est survenue. Premièrement, l'Argentine a imposé des taxes d'importation sur les biens de consommation, y compris ceux provenant des partenaires du Mercosur (cette mesure a été soulevée face aux protestations du Brésil), et a réduit les tarifs appliqués aux biens de capital en provenance des pays tiers. Ensuite, l'Uruguay a augmenté de 3 points, de façon unilatérale, le tarif appliqué en provenance de tous les partenaires. Finalement, le Paraguay les a suivis en augmentant également son tarif d'importation. Ces pays soutenaient que ces

---

<sup>27</sup> L'ALADI a été formée en 1980 par onze membres (l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, l'Equateur, le Mexique, le Pérou, le Paraguay, l'Uruguay et le Vénézuéla). C'est la deuxième initiative d'intégration économique de ces pays (après l'échec de l'ALALC dans les années 1970), basée sur des accords commerciaux préférentiels bilatéraux.

<sup>28</sup> La liste pour le Paraguay compte 399 produits.

modifications se faisaient nécessaires face aux dévaluations de la monnaie brésilienne et, plus récemment, face à l'abandon du régime de change fixe en Argentine.

Ces derniers événements ont, une fois de plus, mis en question l'incapacité du Mercosur à compléter l'union douanière. En effet, celle-ci est loin d'être achevée. D'une part, des mesures non tarifaires sont parfois imposées entre les membres eux-mêmes, telles que des mesures de sauvegarde et antidumping ou des mesures administratives comme le besoin de licences d'importation ou de délais limités pour le paiement des importations (voir Kume *et al*, 2001)<sup>29</sup>. D'autre part, la législation commerciale commune n'est pas consolidée. Par conséquent, dans la plupart des domaines (sauvegardes, antidumping, droits compensatoires et subventions, concurrence), les politiques nationales prévalent sur les directives communes, ce qui suscite des problèmes tant au niveau interne du Mercosur que par rapport à des partenaires externes, étant donnée l'asymétrie ou l'absence de législations nationales.

À cette absence de législation commune, s'ajoute le manque de coordination des politiques macro-économiques qui se traduit par des frictions commerciales importantes, comme souligné précédemment. Ces pays utilisent souvent des instruments commerciaux avec pour but la stabilisation macro-économique ; ce qui n'est pas toujours compatible avec les objectifs, voire avec les règles du Mercosur.

### III.2.2. La stratégie internationale du Mercosur

L'initiative du Mercosur est caractérisée par un « régionalisme ouvert ». D'une part, la libéralisation intra-régionale s'est effectuée parallèlement à la libéralisation multilatérale des quatre économies. D'autre part, ils ont entamé diverses initiatives de rapprochement avec d'autres pays ou groupements de pays partenaires.

En effet, le rapprochement entre l'Union européenne et le Mercosur est un des quatre axes de la stratégie internationale de ce dernier. Les trois autres axes sont : la participation aux négociations multilatérales, une stratégie de rapprochement avec d'autres pays latino-américains et les négociations pour la Zone de Libre Echange des Amériques – l'ALCA en portugais ou en espagnol.

Au sein de l'Amérique latine, les pays du Mercosur ont entamé des négociations avec d'autres pays d'Amérique latine dans le cadre de l'ALADI. Celle-ci fournit le cadre régulateur de commerce et de coopération économique pour des accords bilatéraux entre les pays appartenant à l'Association : des concessions tarifaires sont prévues pour tous les pays membres et d'autres avantages existent pour les pays considérés moins développés. L'ALADI prévoit aussi un accord de paiement et de crédit réciproque, un mécanisme de règlement des différends et des règles concernant le commerce (règles d'origine, sauvegardes, défense commerciale, restrictions non-tarifaires, politique de concurrence, procédures de douane, normes techniques, sanitaires et phytosanitaires, mesures d'incitation à l'exportation).

---

<sup>29</sup> G. Pianni a aussi élaboré une enquête sur les conflits entre les pays du Mercosur dans les années 1990. L'article est encore en cours d'élaboration.

Avec l'établissement du TEC, les anciens accords bilatéraux entre les pays membres et d'autres pays participant de l'ALADI ont été progressivement modifiés de façon à devenir des accords du type « quatre plus un », tout en conservant des relations préférentielles. Cela a été en particulier le cas des accords avec le Chili et la Bolivie.

Ces accords ont fait du Chili et de la Bolivie des « partenaires associés » – ce qui s'est traduit par des accords commerciaux préférentiels et leur permet d'assister aux négociations communes, sans pour autant se voir imposer le tarif extérieur commun ni adopter les mêmes positions face aux pays tiers. Les perspectives des deux pays sont par contre bien différentes tandis que la structure tarifaire chilienne (tarif douanier unique de 11 %) le décourage de devenir pays membre à part entière, la Bolivie prétend y accéder comme membre plein. L'accession du Chili est aussi rendue difficile par les ambitions de ce pays de réaliser un ample accord de libre échange avec les États Unis<sup>30</sup>.

En Amérique du Sud, le Mercosur a également débuté les négociations avec la Communauté Andine (CAN) envisageant la formation d'une zone de libre échange. Les négociations sont en cours, mais rencontrent des difficultés en ce qui concerne la couverture de l'accord.

Finalement, les négociations avec le Mexique – dernier pays membre de l'ALADI – ont été retardées pour cause d'incompatibilité avec les intérêts brésiliens.

Le dernier axe de politique externe du Mercosur réside dans la participation à l'ALCA. Celle-ci est un développement de l'Initiative pour les Amériques, proposition nord-américaine de politique commerciale et de coopération qui s'est transformée, lors du Sommet de Miami de 1994, en projet de création d'une zone de libre échange entre les 34 États du continent américain, excepté Cuba.

L'ALCA doit voir le jour en 2005 avec la libéralisation des échanges de marchandises et de services, ainsi qu'avec des accords concernant les investissements et les droits de propriété intellectuelle. Les négociations ont été officiellement lancées lors du sommet des chefs d'État à Santiago en avril 1998. Comme résultat des réunions interministérielles annuelles réalisées entre 1994 et 1999, douze groupes de travail ont été créés. Ceux-ci ont été transformés en Groupes de Négociations, travaillant actuellement sur les propositions approuvées lors du meeting de Buenos Aires en mars 2001.

Les négociations ont débuté par des mesures de « facilitation des affaires », comme celles sur la communication des procédures en douane, sur les certificats d'origine, la simplification des arrangements en termes de transport de biens, la reconnaissance mutuelle des certificats sanitaires et phytosanitaires, l'élaboration des publications pour le secteur privé, etc.

---

<sup>30</sup> Le début des négociations Chili-États-Unis, officiellement ouvertes en décembre 2000, a surpris les gouvernements du Mercosur, ce qui a interrompu les négociations entre le Mercosur et le Chili.

Néanmoins, l'avancement des négociations de l'ALCA a rencontré ces derniers temps des résistances diverses. De la part des États-Unis, même si ce projet ouvre définitivement les marchés d'Amérique du Sud, y compris du Mercosur, les concessions nord-américaines se veulent très timorées. Les États-Unis résistent à revoir leur code antidumping et leur système de soutien à l'agriculture.

Les pays du Mercosur (les autres pays latino-américains étant plutôt favorables à la formation de l'ALCA) préféraient initialement adopter une stratégie de libéralisation graduelle, différente de celle proposée par les États-Unis. L'argument – fortement soutenu par le Brésil – était qu'ils n'ont pas encore assimilé entièrement les effets des libéralisations multilatérale et régionale, entreprises au début des années 1990. Dans ce contexte, le renforcement de l'intégration économique du Mercosur et ensuite de l'Amérique latine serait prioritaire.

D'autres divergences existaient quant à la portée de l'accord et quant au calendrier. Quelques pays latino-américains voulaient que certaines règles, considérées plus rigoureuses que celles de l'OMC (OMC-plus), touchent uniquement le commerce ; les autres domaines tels que les services, les investissements ou les achats publics devraient obéir au rythme de libéralisation des accords multilatéraux. Ces thèmes font tous l'objet de groupes de travail spécifiques ; seules la question environnementale et celle des normes travaillistes sont exclues des négociations (même si elles font l'objet d'un groupe de travail). L'ouverture d'une nouvelle ronde multilatérale devra néanmoins définir le rythme et la portée des négociations dans un certain nombre des secteurs.

En 2001, ce scénario a encore été altéré par divers facteurs, notamment la changeante position argentine quant au Mercosur et quant au rapprochement bilatéral avec les États-Unis, et la résistance du Congrès nord-américain à concéder le mandat négociateur au pouvoir exécutif<sup>31</sup>. Ces deux facteurs fournissent des éléments nouveaux à la configuration du Mercosur lui-même et à sa capacité de négocier avec d'autres blocs. La libéralisation au sein des Amériques est donnée comme certaine par les pays du Mercosur, mais restent des interrogations portant sur les dates, la portée de l'accord et le type de négociation à adopter par le Mercosur, regroupé ou isolé.

### **III.3. La protection imposée par l'Union européenne aux importations des produits agricoles et agroalimentaires en provenance du Mercosur**

Le dossier agricole est sans aucun doute très important pour les relations Union européenne-Mercosur. D'une part, les produits d'origine agricole occupent une place importante des exportations du Mercosur vers l'Union européenne. D'autre part, ce sont les produits les plus protégés à l'entrée du marché européen. En effet, la PAC, qui régule la production et les échanges des produits agricoles en Europe, est considérée par les pays

---

<sup>31</sup> Le mandat négociateur a finalement été concédé par le Congrès au président Bush en décembre 2001, mais avec beaucoup de restrictions en ce qui concerne des secteurs sensibles (textiles, agriculture, sidérurgie).

latino-américains comme un des principaux obstacles aux échanges avec l'Union européenne.

En fait, les relations commerciales de l'Union européenne avec le reste du monde se caractérisent par une multiplicité de mesures et de régimes commerciaux, très discriminatoires. Ceux-ci finissent par former ce qui est connu dans la littérature comme la « hiérarchie » ou la « pyramide » des préférences européennes. D'un côté, l'Union européenne utilise des politiques « horizontales », c'est-à-dire, celles appliquées à la totalité des partenaires : la Politique Commerciale Commune, qui définit les conditions d'accès au marché européen pour les partenaires et les conditions de sortie des produits européens ; les régimes spéciaux, qui gèrent le commerce des secteurs « textile et habillement » et « fer et acier » ; et enfin la PAC. De l'autre côté, il y a les politiques « verticales », spécifiques à certains pays ou groupes des pays. Il s'agit des accords préférentiels, qui déterminent les conditions d'accès privilégiées au marché européen pour les partenaires externes, mais aussi les conditions d'entrée sur les marchés étrangers des produits européens. La combinaison de ces éléments définit, pour chaque partenaire, l'application des mesures à l'importation et à l'exportation.

Dans le cas du secteur agricole, la PAC « prédomine » sur les politiques verticales et la plupart des accords régionaux de l'Union européenne ne concerne pas ces produits. Pour le Mercosur, cela se traduit par un niveau de protection très élevé<sup>32</sup>.

### *III.3.1. Les barrières commerciales imposées au Mercosur*

Le tarif moyen pondéré des produits d'origine agricole – qui représentent environ 50 % des exportations totales du Mercosur vers l'Union européenne – était, en 1997, de 10,9 %, bien supérieur au tarif moyen pondéré global, de 6,8 %<sup>33</sup>. Comme on peut le voir dans le tableau 9, les tarifs appliqués pour les produits agricoles et alimentaires atteignent des niveaux très élevés.

Les différences entre les deux moyennes tarifaires sont dues à la composition des importations. Dans certains cas, les tarifs moyens pondérés par les importations sont supérieurs à ceux non pondérés – comme pour la viande (groupe 01 de la CUCI rev.3), les produits laitiers (02), les végétaux et les fruits (05), les sucres (06), les céréales (04) et les boissons (11). Pour ces catégories de produits, la protection européenne et les pics tarifaires atteignent les produits exportés par le Mercosur, mais n'empêchent pas complètement le commerce bilatéral. Dans d'autres cas – tel que ceux du tabac (12) et des aliments pour les animaux (08) – le tarif moyen simple est supérieur au tarif moyen pondéré. Or, les produits les plus protégés ne sont pas exportés par le Mercosur, résultat du niveau élevé de la protection – et dans ce cas, on pourrait être en présence du « biais d'endogénéité » – ou de

---

<sup>32</sup> Le tarif concernant les exportations du Mercosur est très élevé relativement à ses concurrents. Pour l'année 1997, le tarif pondéré concernant le Mercosur était de 8,1%, ce qui était inférieur seulement au tarif concernant la Communauté Andine (9,4%), l'Océanie (14,5%) et le MCAC (17,4%), selon Castilho (2000). Cela s'explique non seulement par le poids des produits agricoles dans les exportations totales mais aussi par la composition des exportations agricoles elles même.

<sup>33</sup> La pondération dans ce cas est faite par les importations Union européenne-Mercosur de 1997.



la spécialisation même du Mercosur. C'est l'analyse de la spécialisation du Mercosur qui indiquera si les faibles exportations du Mercosur sont dues uniquement à la protection ou s'il s'agit d'une question de spécialisation.

Les produits qui font face aux niveaux de protection les plus élevés sont : la viande (01), les produits laitiers (02), les céréales (04), les végétaux et les fruits (05), les sucres (06) et les céréales (04). Toutes ces catégories, avec des moyennes pondérées très élevées (allant de 19,5 % à 57 %, dans le cas de la viande), représentent plus de 14 % des exportations totales du Mercosur vers l'Union européenne. Quatre autres produits présentent des niveaux tarifaires élevés, bien qu'inférieurs à ceux mentionnés précédemment. Il s'agit des poissons et des crustacés (03), des boissons (11), et « d'autres produits alimentaires » (09), dont les moyennes pondérées sont de, respectivement, 8,7 %, 6,4 % et 8,3 %. Mais seulement la première catégorie détient un poids important dans les importations européennes (2,1 % du total).

Le niveau de protection varie selon les pays du Mercosur, en fonction de la composition des exportations de chaque pays. L'Argentine et l'Uruguay sont très pénalisés par la protection imposée aux importations de viande, tandis que le Brésil l'est par la protection sur le sucre, les boissons et les fruits et légumes. Il faut souligner que, mis à part les fruits et légumes, ses principaux produits d'exportations vers l'Union européenne – le café (07), le soja et ses dérivés (distribués dans les catégories 08, 22 et 42) – font face à des niveaux de protection relativement faibles.

À la protection tarifaire, s'ajoute la protection par des Barrières Non Tarifaires (BNT) (cf. Tableau 9). Certaines catégories de produits voient leur protection tarifaire, déjà élevée, être renforcée par des mesures non tarifaires. C'est le cas de la viande (01), des produits laitiers (02), des fruits et légumes (05) et des boissons (11), dont au moins 80 % des importations (mesurées par l'indicateur de couverture) sont sujettes à des BNT. D'autres produits font aussi face à des nombreuses BNT : les animaux vivants (00), le tabac (12) et, dans une moindre mesure, les poissons (03).

Les BNT les plus utilisées sont les « mesures tarifaires et de contrôle des prix » – telles que les impositions variables ou les contingents tarifaires<sup>34</sup> – ainsi que celles limitant les quantités, comme les licences ou autorisations préalables. Il faut souligner que les effets des BNT sont différents selon leur type. Les licences automatiques, par exemple, sont les moins contraignantes puisqu'elles n'impliquent pas de restrictions effectives, même si elles signalent la préoccupation de la part de l'importateur et peuvent être annonciatrices d'autres mesures de restriction à l'importation. Ce type de mesure peut également augmenter les coûts d'exportation liés à l'obtention de documents d'importation nécessaires. Le type de restriction dû aux mesures quantitatives est aussi différent de celui causé par les mesures touchant les prix. Mis à part le fait que ces dernières soient plus transparentes, l'administration des contingents et la distribution des licences comportent un caractère arbitraire, qui peut constituer une source supplémentaire de contraintes pour certains

---

<sup>34</sup> L'utilisation de ces mesures est devenue très fréquente depuis le procès de tarification de l'Uruguay Round car les contingents tarifaires ont remplacé les quotas, désormais interdits.

partenaires. Par conséquent, nous supposons que, en termes de degré de restriction, les mesures monopolistiques (monopole d'importations) sont les plus contraignantes. Ensuite, viennent les mesures quantitatives, les mesures de contrôle de prix et finalement, les licences automatiques.

Le poids des barrières commerciales dans les flux bilatéraux, s'explique par l'influence de la PAC dans les relations extérieures de l'Union européenne est connu et, dans la mesure où les pays du Mercosur sont de grands exportateurs des produits agricoles et alimentaires, il est attendu que les restrictions auxquelles ces pays font face soient importantes. Ceci est accentué par le fait que ces pays ne figurent pas parmi ceux ayant des relations privilégiées avec l'Union européenne. Ainsi, ils souffrent non seulement des restrictions imposées par la PAC aux produits agricoles de zones tempérées, mais également des préférences concédées aux ACP pour les produits tropicaux. C'est, par exemple, le cas du sucre – pour lequel les pays ACP bénéficient d'un programme de soutien de prix – ou de la banane – produit pour lequel il existe un régime spécial d'importations favorisant ces mêmes pays. Signalons que ce régime a fait l'objet d'une plainte conjointe des pays latino-américains et des États-Unis contre l'Union européenne dans le cadre de l'OMC, ce qui a forcé l'Union européenne à modifier le régime favorisant les pays ACP.

Enfin, les pays du Mercosur sont également affectés par les subventions de la PAC à l'exportation, qui contribuent à la baisse des prix internationaux avec des effets négatifs pour des pays tiers. En accord avec l'OMC, les produits les plus affectés par les subventions aux exportations dans les pays de l'Union européenne sont la viande bovine, le blé, les céréales secondaires, le beurre et les autres produits laitiers. Malgré l'accord conclu par ces pays durant l'Uruguay Round concernant la réduction de la valeur des subventions à 36 % et de la quantité des exportations subventionnées à 21 % entre 1995 et 2000, l'impact de ce mécanisme apparaît être très élevé pour certains produits spécifiques, notamment le lait et la viande. En outre, la flexibilité de l'accord avec l'OMC a permis à ces pays de dépasser les limites maximales établies pour certaines années, à utiliser des crédits accumulés lors des années pour lesquelles les prix favorables sur le marché international ont rendu inefficaces les subventions. Ainsi, il persiste non seulement une tendance à la réduction des prix internationaux, et également une instabilité croissante, car il n'est pas possible d'estimer, *a fortiori*, les valeurs maximales dépensées avec les subventions aux exportations et les quantités maximales subventionnées chaque année par les pays développés.

**Tableau 9 - Tarifs appliqués (1997) et BNT imposées (1996) par l'Union européenne aux importations en provenance du Mercosur, Catégories CTCI**

CTCI, Rev. 3	Catégorie	Tarif moyen simple	Tarif moyen Pondéré (1)	Ind. Fréquence des BNT (2)	Ind. Couverture des BNT (3)	Importations (% total bilatéral) moyenne 95/98	Palmarès (somme)
1	Viandes et préparations de viande	16,9	57,0	59,4	83,9	6,0	18
2	Produits laitiers et oeufs	5,0	51,0	38,5	91,2	0,0	17
12	Tabacs bruts et fabriqués	26,8	0,0	66,7	95,4	2,4	15
0	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	8,0	2,9	47,1	87,3	0,0	14
5	Légumes et fruits	10,1	19,5	38,8	79,8	6,9	14
3	Poissons (à l'exclusion des mammifères marins), crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et leurs préparations	9,4	8,7	20,0	40,4	2,1	13
4	Céréales et préparations à base de céréales	8,9	51,9	18,4	9,4	0,8	12
11	Boissons	4,1	8,6	21,1	82,4	0,3	12
6	Sucres, préparations à base de sucre et miel	9,8	37,4	0,0	0,0	0,4	10
9	Produits et préparations alimentaires divers	7,2	6,4	17,4	10,4	0,0	10
42	Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées	5,0	5,0	0,0	0,0	0,6	10
43	Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, cirés d'origine animale ou végétale, mélanges ou préparation non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales, n.d.a.	4,2	2,7	50,0	6,2	0,1	10
8	Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	11,6	0,6	25,0	4,1	14,6	9
29	Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	1,6	0,9	26,2	29,4	0,7	9
41	Huiles et graisses d'origine animale	3,8	2,1	20,0	0,1	0,0	9
7	Café, thé, cacao, épices, et produits dérivés	2,0	0,2	17,0	0,0	6,9	6
22	Graines et fruits oléagineux	0,1	0,0	0,0	0,0	9,7	4
26	Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban (Tops) et autres laines peignées et leurs déchets (non transformés en fils ou en tissus)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4

Notes : (1) pondéré par les importations bilatérales moyennes 95/98 ; (2) nombre des produits (SH 6) affectés par des BNT, en % ; (3) indicateur de fréquence pondéré par les importations bilatérales moyennes 95/98, en %, qui indique la part des importations soumises à au moins une BNT (pour plus de détails, voir l'annexe I). Sources : calcul des auteurs à partir des données TRAINS et COMEXT.

### *III.3.2. Sélection des produits les plus protégés*

L'analyse précédente a donné une vision globale de la politique commerciale européenne vis-à-vis des pays du Mercosur et de la protection imposée sur l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires. Afin d'effectuer un examen plus détaillé sur des possibilités de croissance des exportations du Mercosur vers l'Union européenne, nous menons dans cette section une analyse plus fine, au niveau le plus fin de la classification CTCI – à 5 chiffres. Ainsi, nous avons sélectionné les produits du Mercosur les plus protégés à l'entrée du marché européen, en expliquant dans cette section les critères de sélection. L'analyse de la compétitivité qui suit est centrée sur ces produits, qui possèdent certainement un grand potentiel de croissance des exportations dans le cas d'une libéralisation bilatérale.

Les produits ont été choisis selon le niveau de protection tarifaire et non tarifaire imposée par l'Union européenne sur les importations provenant des pays du Mercosur. Quatre indicateurs ont été choisis :

- a) la moyenne tarifaire simple (sans pondération)
- b) la moyenne tarifaire pondérée par les importations bilatérales
- c) l'indicateur de fréquence des BNT
- d) l'indicateur de couverture des BNT

L'utilisation des deux indicateurs pour chacun des types de barrières s'explique par les problèmes de pondération. En fait, l'utilisation d'un indicateur pondéré d'incidence des barrières commerciales (*b* et *d*) a l'avantage de mieux refléter la protection effectivement appliquée sur les importations. Par contre, le problème qui se pose est celui du choix de la pondération. La pondération idéale est celle de la production, rendue difficile par l'indisponibilité de données désagrégées et par les problèmes d'harmonisation des classifications. La pondération par le commerce bilatéral pose un problème d'endogénéité. En effet, plus un produit est protégé (ou sa protection est efficace), plus le flux d'importation est faible et dans le cas limite sa protection pondérée tombera à zéro<sup>35</sup>.

Des scores ont été attribués à ces indicateurs selon leurs valeurs, qui ont été distribuées par des intervalles, comme présenté dans le tableau 10. La somme des scores fournit la valeur qui sera utilisée pour la construction du classement des produits les plus protégés. Ces produits sont ceux dont la somme des scores est la plus élevée.

---

<sup>35</sup> Pour une discussion sur les indicateurs de protection, voir Bouët (2000).

**Tableau 10 - Critères pour le choix des produits**

score attribué	Tarif moyen simple	Tarif moyen Pondéré	Indicateur de fréquence des BNT	Indicateur de couverture des BNT
1	0 - 1	0 - 1	0 - 1	0 - 1
2	1 - 10	1 - 10	1 - 50	1 - 10
3	10 - 35	10 - 40	50 - 95	10 - 50
4	35 - 70	40 - 80	95 - 100	50 - 85
5	70 - ...	80 - ...	...	85 - 100

Nous avons, à partir de ces critères, retenu 25 produits pour lesquels la protection est élevée. Les importations moyennes de ces produits en provenance du Mercosur entre 1995 et 1998 atteignaient 16 % du total bilatéral.

Les produits les plus nombreux sont les diverses variétés de viande, manufacturées ou pas. Le riz et les fruits (bananes, jus d'orange et de raisin) sont également présents, en étant suivis des produits laitiers, du blé, des aliments pour les animaux et du tabac (voir Tableaux 9 et 10).

Parmi les produits choisis, le seul qui présente un indicateur de fréquence des BNT en dessous de 100 % est le beurre. En revanche, pour ce produit, les BNT atteignent la totalité des importations provenant du Mercosur (comme l'atteste l'indicateur de couverture de 100 % - voir Tableau 12). En d'autres mots, si l'indicateur de fréquence indique que ce ne sont pas toutes les lignes tarifaires qui font l'objet des BNT, l'indicateur de couverture montre que l'intégralité des exportations du Mercosur est affectée par des BNT. Donc, comme les BNT touchent tous les produits, on peut en conclure que les différents niveaux de protection sont dus aux différences tarifaires.

Le secteur des viandes est le plus protégé, la protection tant tarifaire que non tarifaire y est très élevée. D'autres produits montrent des tarifs moyens pondérés supérieur à 100 %, les « préparations pour les animaux » (8199) présentant le taux le plus élevé – 345 %.

**Tableau 11 - Produits sélectionnés par catégorie (CTCI Rev. 3, 2 chiffres)**

Codes CTCI	Catégorie	Nombre de produits
01	viande	10
02	produits laitiers	2
04	blé et autres céréales	5
05	fruits	3
08	aliments pour animaux	2
12	tabac	2
11	boisson	1
	<b>Total</b>	<b>25</b>

**Tableau 12 - Importations européennes en provenance du Mercosur – produits sélectionnés**

Ordre	CTCI, Rev3, 5 digits	Description	Imports UE/Mercosur – moyenne 95/98 (3)	%	Nombre des produits définis à SH6	Ind. de fréquence des BNT	Ind. de couverture des BNT (1)	Tarif moyen pondéré (2)	Tarif moyen simple	Palmarès
1	1122	Viandes d'animaux de l'espèce bovine désossées, congelées	217 794	2,59	1	100,0	100,0	111,6	108,4	19
2	4231	Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli, glacé, étuvé ou converti (à l'exclusion du riz en brisures)	620	0,01	1	100,0	100,0	118,9	75,9	19
3	8199	Préparations des types utilisés pour l'alimentation des animaux, n.d.a.	5 987	0,07	1	100,0	100,0	345,9	174,2	19
4	1121	Viandes d'animaux de l'espèce bovine non désossées, congelées	330	0,00	2	100,0	100,0	124,0	44,6	18
5	1211	Viandes des animaux de l'espèce ovine, fraîches ou réfrigérées	3 641	0,04	4	100,0	100,0	101,6	43,9	18
6	1212	Viandes d'animaux de l'espèce ovine, congelées	11 291	0,13	4	100,0	100,0	95,8	61,8	18
7	4220	Riz décortiqué, sans autre préparation (riz cargo ou riz brun)	344	0,00	1	100,0	100,0	114,0	35,8	18
8	4232	Riz en brisures	392	0,00	1	100,0	100,0	91,7	48,0	18
9	5993	Jus de raisins, non fermenté ni additionné d'alcool, même concentré, congelé ou édulcoré	7 093	0,08	1	100,0	100,0	114,3	61,2	18
10	12232	Tabacs à fumer, même contenant des succédanés de tabac en toute proportion	26	0,00	1	100,0	100,0	72,1	72,1	18
11	1112	Viandes de l'espèce bovine désossées, fraîches ou réfrigérées	264 241	3,14	1	100,0	100,0	78,4	67,0	17
12	1760	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (autres que les foies) des animaux de l'espèce bovine, n.d.a.	229 004	2,72	1	100,0	100,0	58,9	50,4	17
13	2300	Beurre et autres matières grasses du lait	1 329	0,02	3	66,7	100,0	192,8	63,8	17
14	8126	Sons, remoulages et autres résidus de froment	641	0,01	1	100,0	100,0	112,6	28,1	17
15	12220	Cigarettes contenant du tabac	25	0,00	1	100,0	100,0	49,9	49,9	17

**Tableau 12 (suite) - Importations européennes en provenance du Mercosur – produits sélectionnés**

ordre	stic5	Description	Imports UE/Mercosur – moyenne 95/98 (3)	%	nombre des produits définis à SH6	Ind. de fréquence des BNT	Ind. De couverture des BNT (1)	Tarif moyen Pondéré (2)	Tarif moyen simple	Palmarès
16	2420	Fromages fondus, autres que râpés ou en poudre	6	0,00	1	100,0	100,0	54,1	13,5	16
17	4120	Autre froment (y compris l'épeautre) et méteil non moulus	2 376	0,03	1	100,0	100,0	50,9	17,1	16
18	4591	Millet non moulu	4 631	0,05	1	100,0	100,0	43,2	17,2	16
19	5730	Bananes (y compris les plantains), fraîches ou sèches	106	0,00	1	100,0	100,0	49,4	30,8	16
20	11211	Mouûts de raisins partiellement fermentés ou mutés autrement qu'à l'alcool	1	0,00	1	100,0	100,0	36,1	36,1	16
21	5910	Jus d'oranges, non fermenté ni additionné d'alcool, même concentré ou reconstitué, congelé ou édulcoré	615 944	7,31	2	100,0	100,0	28,4	25,5	15
22	1111	Viandes d'animaux de l'espèce bovine, non désossées, fraîches ou réfrigérées	91	0,00	2	100,0	100,0	31,6	30,0	15
23	1681	Viande de bovins salée, en saumure, séchée ou fumée	11	0,00	1	100,0	100,0	23,4	27,5	15
24	1689	Autres viandes et abats comestibles, salés, en saumure, séchés ou fumés; farines comestibles de viandes ou d'abats	250	0,00	1	100,0	100,0	10,2	10,2	15
25	1790	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (y compris les préparations de sang de tous animaux)	594	0,01	1	100,0	100,0	38,3	27,6	15
		Sous-total	1 366 768	16,22						
		Total Produits d'origine agricole	8 424 402	100,0						

Notes : (1) 1996. Pondération: importations bilatérales, moyenne 95/98. (2) 1997. Pondération: importations bilatérales, moyenne 95/98. (3) en 1000 ECU.

Sources : COMEXT, TRAINS.

### **III.4. La protection imposée par le Mercosur aux importations de produits agricoles et agroalimentaires en provenance de l'Union européenne**

#### *III.4.1. Les barrières commerciales imposées à l'Union européenne*

Les barrières commerciales ici analysées – tarifaires et non tarifaires – concernent les années 1998 pour l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay et 1997 pour le Paraguay. Ce décalage explique la différence dans le tarif imposé par ce dernier, vu que les pays du Mercosur ont augmenté le TEC d'environ 3 % en 1998. Mais la différence entre les tarifs appliqués par chaque pays est due aussi à l'existence de multiples exceptions au TEC.

Les exportations européennes entrent dans les quatre pays du Mercosur sous le traitement de la Nation la Plus Favorisée (NPF), vu que les réductions préférentielles concédées par ces pays se restreignent aux pays latino-américains, dans le cadre du Mercosur ou dans le cadre de l'ALADI. La moyenne tarifaire non pondérée du Mercosur était en 1998 de 15 % pour l'ensemble des biens. Ce sont l'Argentine et le Brésil qui imposent les tarifs les plus élevés. Cela est associé au poids plus important de l'industrie manufacturière dans ces deux économies, la protection des produits manufacturés étant plus élevée que dans le cas des produits d'origine agricole.

Mais les moyennes tarifaires concernant les produits d'origine agricole et celles concernant les produits manufacturés ne présentent pas de grandes différences, même si les pics tarifaires concernent normalement les produits manufacturés (automobiles, machines ou chaussures). Le tarif NPF moyen appliqué aux produits d'origine agricole est de 12,9 %, tandis que le tarif moyen pondéré par les importations de l'Union européenne cumulées entre 1995 et 1998 atteint 17,4 %.

Le tableau 14 détaille la protection par groupes de produits, classés par la CTCI à 2 chiffres. On remarque d'abord que les BNT imposées sont très nombreuses : elles affectent plus de la moitié des importations des pays du Mercosur (53,5 %). Tous les produits agricoles et alimentaires sont sujets à des barrières non tarifaires et seules quatre catégories (différents types de *graisse*s) présentent des indicateurs de couverture inférieurs à 20 %. En fait, le Paraguay n'impose *aucune* barrière non tarifaire et ces mesures sont imposées par les autres pays membres.

Ces barrières sont surtout des autorisations, des normes ou des licences d'importation, pour des raisons notamment sanitaires ou environnementales, etc. (voir Tableau 15). Les importations de certains produits sont aussi touchées par des prohibitions pour les mêmes raisons, tel est le cas de la viande et les aliments pour les animaux. Ces mesures ont été de plus en plus utilisées dans la deuxième moitié des années 1990 afin de protéger l'agriculture brésilienne, qui a beaucoup souffert de la surévaluation de la monnaie brésilienne suite à l'adoption du plan de stabilisation en 1994. Face à l'imposition de ces mesures par le Brésil, l'Argentine et l'Uruguay l'ont suivi afin de ne pas pénaliser leur production<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Voir Fontagné et Mimouni (2001) pour un recensement des mesures environnementales pour des pays divers.



La plupart des mesures s'appliquent aussi à l'ensemble des partenaires du Mercosur, sans discrimination particulière envers l'Union européenne. Les seules mesures spécifiques aux pays européens sont celles concernant les importations de *porcs* (vivants ou sa viande) en provenance de la Belgique.

Les produits les plus affectés par les mesures non tarifaires sont les animaux vivants, les fruits oléagineux, les viandes et les produits laitiers, dont au moins 90 % des importations sont affectées par des BNT. À l'autre extrême, seules trois catégories de produits présentent des indicateurs de couverture des BNT inférieurs à 10 % – les céréales, les graisses végétales et autres graisses (CTCI 42 et 43).

Le tableau 14 présente également la protection tarifaire par catégorie de produits. Les deux moyennes présentées – pondérées par les importations (1995/98) et non pondérées – montrent une structure similaire. Les tarifs les plus importants sont ceux appliqués aux importations de sucre, boissons, produits laitiers, et café et thé. Pour ces produits, les tarifs moyens pondérés sont supérieurs à 20 %, le plus élevé étant celui concernant le sucre (32,5 %). Ces produits, à l'exception des boissons, représentent un poids important dans la production locale, ce qui explique à la fois la protection élevée et la part réduite des importations. Pour les produits les moins protégés, surtout les fruits oléagineux et les animaux vivants, la faible protection tarifaire est compensée par une forte protection non tarifaire.

Parmi les différents tarifs appliqués par les quatre pays membres, le tarif uruguayen est le plus élevé – la moyenne pour les produits d'origine agricole étant de 14,5 %. Les tarifs moyens appliqués par l'Argentine et par le Brésil sont similaires – 13,1% – et celui concernant les importations du Paraguay est de 10,8%.

#### *III.4.2. Sélection des produits les plus protégés*

Comme fait précédemment pour l'Union Européenne (section III.2.2), nous procédons dans cette section à un examen détaillé de la protection imposée aux produits d'origine agricole importés par les pays du Cône Sud. Le choix des produits les plus protégés se fait au niveau le plus fin de la classification CTCI (à 5 chiffres).

La méthodologie ici utilisée est similaire à celle utilisée pour les importations de l'Union européenne. Les produits les plus protégés ont été sélectionnés en combinant les quatre indicateurs de protection, afin d'éviter les problèmes d'endogénéité. Ces indicateurs ont été distribués, selon leurs valeurs, par des intervalles<sup>37</sup> (voir Tableau 13), auxquels ont été attribués des scores.

---

<sup>37</sup> Les intervalles ont été établis selon l'amplitude de la protection dans chaque région, ce qui explique la différence entre les critères concernant la protection européenne et ceux concernant le Mercosur.

**Tableau 13 - Critères pour le choix des produits**

<b>valeur attribuée</b>	<b>Tarif moyen simple</b>	<b>Tarif moyen Pondéré</b>	<b>Indicateur de fréquence des BNT</b>	<b>Indicateur de couverture des BNT</b>
1	0 - 1	0 - 1	0 - 25	0 - 1
2	1 - 7,5	1 - 10	25 - 50	1 - 10
3	7,5 - 15	10 - 20	50 - 75	10 - 50
4	15 - 30	20 - 30	75 - 100	50 - 85
5	30 - ...	30 - ...	...	85 - 100

À partir de ces valeurs, les 25 produits présentant les scores les plus élevés ont été retenus. Les importations de ces produits représentaient dans la période comprise entre 1995 et 1998, 13,2 % du total importé par le Mercosur en provenance de l'Union européenne.

**Tableau 14 - Tarifs appliqués et BNT imposés par le Mercosur aux importations en provenance de l'Union européenne, Catégories de la CTCI Rev.3, 1997-1998**

CTCI, Rev.3	Description	Tarif moyen simple	Tarif moyen Pondéré (1)	Ind. de fréquence des BNT	Imports Mercosur/U E - 1997 (2)	%	No. des produits définis a SH6	Ind. de couverture des BNT (1)	Palmarès
2	Produits laitiers et oeufs d'oiseaux	16,8	21,1	58	75 933	7,3	26	91	17
11	Boissons	22,1	21,6	55	325 299	31,1	19	62	16
1	Viandes et préparations de viande	14,1	13,9	61	40 760	3,9	64	98	14
5	Légumes et fruits	12,8	15,7	65	115 742	11,1	165	83	14
3	Poissons (à l'exclusion des mammifères marins), crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et leurs préparations	12,5	11,7	54	34 484	3,3	100	70	13
6	Sucres, préparations à base de sucre et miel	32,5	22,2	21	13 212	1,3	18	18	13
9	Produits et préparations alimentaires divers	17,5	17,8	43	55 182	5,3	23	54	13
12	Tabacs bruts et fabriqués	18,3	15,4	33	22 936	2,2	9	47	13
4	Céréales et préparations à base de céréales	12,5	17,9	51	131 877	12,6	49	8	12
7	Café, thé, cacao, épices, et produits dérivés	13,8	20,3	37	39 365	3,8	47	26	12
22	Graines et fruits oléagineux	6,5	5,7	69	929	0,1	18	100	12
51	Produits chimiques organiques	20,1	17,9	42	251	0,0	3	29	12
0	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	3,7	3,0	75	5 651	0,5	17	100	11
26	Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban (Tops) et autres laines peignées et leurs déchets (non transformés en fils ou en tissus))	9,3	10,1	38	57	0,0	2	63	11
29	Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	6,6	8,1	54	66 930	6,4	65	73	11
59	Matières et produits chimiques, n.d.a.	12,3	13,0	39	4 627	0,4	7	50	11
8	Nourriture destinée aux animaux (a l'exclusion des céréales non moulues)	8,7	11,0	51	24 697	2,4	28	29	10
42	Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées	12,9	13,0	12	83 634	8,0	28	2	8
43	Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, cirés d'origine animale ou végétale, mélanges ou préparation non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales, n.d.a.	11,8	13,0	13	2 613	0,2	6	0	8
41	Huiles et graisses d'origine animale	9,6	9,5	18	3 164	0,3	10	17	7
		12,9	17,4	52,6	1 047 343	100,0	704	53,5	

Notes : (1) 1997. Pondération : imports bilatérales, imports cumulées 95/98. (2) en 1000 ECU. Source: COMEXT, TRAINS

**Tableau 15 - BNT imposées par le Mercosur aux importations européennes par type de mesure (en %)**

CTCI Rev. 3	Description	Autorisation, normes et licences	Prohibitions	Contingents tarifaires	Mesures tarifaires et de contrôle des prix	Mesures Anti- dumping et de sauvegarde	Toutes les BNT
0	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	100,0	2,5	0,0	0,0	0,0	100,0
1	Viandes et préparations de viande	18,0	80,2	0,0	0,0	0,0	98,0
2	Produits laitiers et oeufs d'oiseaux	90,6	0,0	0,0	0,0	0,0	90,6
3	Poissons (à l'exclusion des mammifères marins), crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et leurs préparations	69,9	0,0	0,0	0,0	0,0	69,9
4	Céréales et préparations à base de céréales	7,8	0,2	0,0	0,0	0,0	7,8
5	Légumes et fruits	82,6	2,3	5,9	0,8	0,0	83,4
6	Sucres, préparations à base de sucre et miel	17,6	0,0	0,0	0,0	0,0	18,1
7	Café, thé, cacao, épices, et produits dérivés	25,5	0,0	0,0	0,0	0,0	25,5
8	Nourriture destinée aux animaux (exclus des céréales non moulues)	5,4	27,1	0,0	0,0	0,0	28,6
9	Produits et préparations alimentaires divers	54,2	0,0	0,0	0,0	0,0	54,2
11	Boissons	45,4	0,0	0,0	0,0	17,6	61,7
12	Tabacs bruts et fabriqués	46,9	0,0	0,0	0,0	0,0	46,9
22	Graines et fruits oléagineux	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0	99,9
26	Fibres textiles (à l'exception des laines en ruban (Tops) et autres laines peignées et leurs déchets (non transformés en fils ou en tissus)	63,2	0,0	0,0	0,0	0,0	63,2
29	Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	72,9	13,4	0,0	0,0	0,0	72,9
41	Huiles et graisses d'origine animale	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,0
42	Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1
43	Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, cirés d'origine animale ou végétale, mélanges ou préparation non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales, n.d.a.	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
51	Produits chimiques organiques	28,3	0,0	0,0	0,0	0,8	29,1
59	Matières et produits chimiques, n.d.a.	50,2	0,0	0,0	0,0	0,0	50,2
	<b>TOTAL PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES</b>	<b>44,7</b>	<b>4,9</b>	<b>0,6</b>	<b>0,1</b>	<b>5,5</b>	<b>53,5</b>

Source : TRAINS.

Parmi les 25 produits choisis (voir Tableau 16), les plus nombreux sont – comme dans le cas de l'Union européenne – les diverses variétés de viande, manufacturées ou pas. Les BNT affectent presque la totalité des importations et les tarifs pondérés varient de 12 % à 20 %. Ensuite, figurent les fruits – tomates, oranges, bananes et abricots et pêches. L'imposition des BNT sur les importations de ces produits est également importante et le tarif imposé varie de 15 % à 18 %. Mais, dans le cas des bananes, vu que les importations sont nulles, l'indicateur de couverture des BNT et la moyenne pondérée du tarif sont tous les deux égaux à zéro.

**Tableau 16 - Produits sélectionnés par catégorie (CTCI Rev. 3, 2 chiffres)**

Codes CTCI 2	Catégorie	Nombre de produits
01	Viande	11
02	Produits laitiers	2
04	Blé et d'autres céréales	2
05	Fruits	4
09	Autres produits alimentaires n.d.a.	1
11	Boissons	3
51	Produits de la chimie organique	2
	Total	25

Le troisième groupe en termes de protection est celui des boissons. Tout d'abord, il faut souligner que les produits chimiques (catégorie 51) sont deux types d'alcool éthylique, qui, pour des raisons de différence de classification, figurent dans cette catégorie mais sont traités en termes de politique commerciale au sein du Mercosur comme des boissons. Cela signifie que parmi les 25 produits les plus protégés, figurent cinq différentes sortes de boissons. Les boissons sont, en fait, les principaux produits d'importation du Mercosur en provenance de l'Union européenne et l'incidence des BNT sur leurs importations est très importante, les tarifs d'importation figurent parmi les plus élevés.

Deux types de lait présentent des niveaux de protection élevés, tant en termes de BNT qu'en termes de tarifs. Deux autres types de riz (04) font aussi l'objet de nombreuses mesures non tarifaires. Les tarifs d'importation, par contre, ne sont pas très élevés, se situant autour de 16 % (si l'on considère la moyenne pondérée par les importations). Enfin, le produit figurant dans la catégorie 09 – condiments mixtes – fait face à des barrières tarifaires *et* non tarifaires importantes.

**Tableau 17 - Sélection de produits d'importations de l'Union européenne provenant du Mercosur**

Ordre	CTCI, Rev3, 5 digits	Description	Importations UE/Mercosur moyenne 95/98 (3)	%	Nombre des produits définis à SH6	Ind. de fréquence des BNT	Ind. de couverture des BNT (1)	Tarif moyen Pondéré (2)	Tarif moyen simple	Palmarès
1	1122	Viandes d'animaux de l'espèce bovine désossées, congelées	217 794	2,59	1	100,0	100,0	111,6	108,4	19
2	4231	Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli, glacé, étuvé ou converti (à l'exclusion du riz en brisures)	620	0,01	1	100,0	100,0	118,9	75,9	19
3	8199	Préparations des types utilisés pour l'alimentation des animaux, n.d.a.	5 987	0,07	1	100,0	100,0	345,9	174,2	19
4	1121	Viandes d'animaux de l'espèce bovine non désossées, congelées	330	0,00	2	100,0	100,0	124,0	44,6	18
5	1211	Viandes des animaux de l'espèce ovine, fraîches ou réfrigérées	3 641	0,04	4	100,0	100,0	101,6	43,9	18
6	1212	Viandes d'animaux de l'espèce ovine, congelées	11 291	0,13	4	100,0	100,0	95,8	61,8	18
7	4220	Riz décortiqué, sans autre préparation (riz cargo ou riz brun)	344	0,00	1	100,0	100,0	114,0	35,8	18
8	4232	Riz en brisures	392	0,00	1	100,0	100,0	91,7	48,0	18
9	5993	Jus de raisins, non fermenté ni additionné d'alcool, même concentré, congelé ou édulcoré	7 093	0,08	1	100,0	100,0	114,3	61,2	18
10	12232	Tabacs à fumer, même contenant des succédanés de tabac en toute proportion	26	0,00	1	100,0	100,0	72,1	72,1	18
11	1112	Viandes de l'espèce bovine désossées, fraîches ou réfrigérées	264 241	3,14	1	100,0	100,0	78,4	67,0	17
12	1760	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (autres que les foies) des animaux de l'espèce bovine, n.d.a.	229 004	2,72	1	100,0	100,0	58,9	50,4	17
13	2300	Beurre et autres matières grasses du lait	1 329	0,02	3	66,7	100,0	192,8	63,8	17
14	8126	Sons, remoulages et autres résidus de froment	641	0,01	1	100,0	100,0	112,6	28,1	17
15	12220	Cigarettes contenant du tabac	25	0,00	1	100,0	100,0	49,9	49,9	17

Ordre	CTCI, Rev3, 5 digits	Description	Importations UE/Mercosur moyenne 95/98 (3)	%	Nombre des produits définis à SH6	Ind. de fréquence des BNT	Ind. de couverture des BNT (1)	Tarif moyen Pondéré (2)	Tarif moyen simple	Palmarès
16	2420	Fromages fondus, autres que râpés ou en poudre	6	0,00	1	100,0	100,0	54,1	13,5	16
17	4120	Autre froment (y compris l'épeautre) et méteil non moulus	2 376	0,03	1	100,0	100,0	50,9	17,1	16
18	4591	Millet non moulu	4 631	0,05	1	100,0	100,0	43,2	17,2	16
19	5730	Bananes (y compris les plantains), fraîches ou sèches	106	0,00	1	100,0	100,0	49,4	30,8	16
20	11211	Moûts de raisins partiellement fermentés ou mutés autrement qu'à l'alcool	1	0,00	1	100,0	100,0	36,1	36,1	16
21	5910	Jus d'oranges, non fermenté ni additionné d'alcool, même concentré ou reconstitué, congelé ou édulcoré	615 944	7,31	2	100,0	100,0	28,4	25,5	15
22	1111	Viandes d'animaux de l'espèce bovine, non désossées, fraîches ou réfrigérées	91	0,00	2	100,0	100,0	31,6	30,0	15
23	1681	Viande de bovins salée, en saumure, séchée ou fumée	11	0,00	1	100,0	100,0	23,4	27,5	15
24	1689	Autres viandes et abats comestibles, salés, en saumure, séchés ou fumés ; farines comestibles de viandes ou d'abats	250	0,00	1	100,0	100,0	10,2	10,2	15
25	1790	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (y compris les préparations de sang de tous animaux)	594	0,01	1	100,0	100,0	38,3	27,6	15
		Sous-total	1 366 768	16,22						
		Total produits d'origine agricole	8 424 402	100,0						

Notes : (1) 1996. Pondération : importations bilatérales, moyenne 95/98. (2) 1997. Pondération : importations bilatérales, moyenne 95/98. (3) en 1000 ECU.

Sources : COMEXT, TRAINS.

### **III.5. La compétitivité du Mercosur dans les produits les plus protégés par l'Union européenne**

#### *III.5.1. La part des produits protégés dans les exportations du Mercosur*

Les 25 produits les plus protégés par l'Union européenne parmi les importations en provenance du Mercosur représentent 14,8 % des exportations agroalimentaires du Mercosur et 5,3 % de ses exportations totales vers l'Union européenne en 1999. Le poids de ces produits dans les exportations totales du Mercosur a baissé depuis 1993, année dans laquelle leurs participations dans les exportations agroalimentaires et totales avaient atteint respectivement 16,2 % et 5,4 %. Les plus grandes pertes sont observées pour les viandes préparées non définies ailleurs (code 1790) et pour le millet (4591), le plus fort gain, pour le moût de raisin (11211).

La valeur des exportations du Mercosur dans les produits protégés par l'Union européenne a augmenté, en moyenne, de 5,6 % par an entre 1993 et 1999, atteignant 4,8 milliards de dollars en 1999. Sur la même période, les exportations de ces produits à destination de l'Union européenne ont augmenté de 5,0 % par an, atteignant en 1999 1,9 milliards de dollars. Ceci représente 39,4 % du total exporté de cet ensemble de produits par le Mercosur en 1999. En 1993 cette participation a été égale à 40,9 %. Ainsi, la baisse de l'importance de ces produits dans les exportations sectorielles et totales du Mercosur est renforcée par une perte encore plus significative lorsque celles-ci sont à destination de l'Union européenne.

#### *III.5.2. L'intensité relative des exportations du Mercosur des produits protégés par l'Union européenne*

Une fois les produits identifiés affectés par les plus grands niveaux de protection dans les relations commerciales entre le Mercosur et l'Union européenne, il est possible d'estimer, pour ces postes spécifiques, le commerce potentiel qui n'est pas réalisé entre les deux blocs dû à la présence de cette protection. Pour cela, on a utilisé l'indicateur d'intensité relative des échanges entre le Mercosur et l'Union européenne pour chacun de ces produits. Néanmoins, vu que cet indicateur utilise comme référence les importations totales de l'Union européenne – elles aussi affectées par les barrières commerciales imposées aux autres partenaires européens –, la différence entre le commerce potentiel et le commerce réalisé doit être attribué à la protection imposée aux produits originaires du Mercosur, relativement au niveau moyen de protection de l'Union européenne. Les intensités relatives ont été calculées sans le commerce intra-zone Union européenne et Mercosur.



**Tableau 18 - Sélection des produits les plus protégés par le Mercosur (MS) en provenance de l'Union européenne.**

CTCI, Rev.3	Description	Imports MS/UE - 1997 (2)	%	no. des produits définis à SH6	Indicateur de fréquence des BNTs	Indicateur de couverture des BNTs (1)	Tarif moyen Pondéré (1)	Tarif moyen simple	ranking
1112	Viandes d'animaux de l'espèce bovine, désossées, fraîches ou réfrigérées	78	0,0	1	50,0	100,0	15,0	17,0	15
1221	Viandes des animaux de l'espèce porcine, fraîches ou réfrigérées	30	0,0	3	75,0	93,3	12,8	13,3	15
1222	Viandes des animaux de l'espèce porcine, congelées	3 324	0,3	3	75,0	99,9	13,0	13,3	15
1231	Volailles non découpées en morceaux, fraîches ou réfrigérées	3	0,0	3	75,0	100,0	13,0	15,5	16
1232	Volailles non découpées en morceaux, congelées	27	0,0	3	75,0	100,0	13,0	14,4	15
1233	Foies gras d'oies ou de canards, frais ou réfrigérés	69	0,0	1	75,0	100,0	13,0	12,3	15
1234	Morceaux de volailles et autres abats, frais ou réfrigérés	63	0,0	3	75,0	100,0	13,0	15,5	16
1253	Abats comestibles des animaux de l'espèce porcine, frais ou réfrigérés	118	0,0	1	75,0	100,0	13,0	12,3	15
1720	Saucisses, saucissons et produits similaires de viandes, d'abats ou de sang ; préparations alimentaires à base de ces produits	1 858	0,2	1	75,0	100,0	19,0	20,3	16
1750	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (autres que les foies) des porcine, n.d.a.	2 783	0,3	3	75,0	100,0	19,0	18,3	16
1790	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (y.c. préparations de sang de tous animaux)	79	0,0	1	75,0	96,2	18,9	18,3	16
2221	Lait, sous forme solide, d'une teneur en poids de matières grasses n'excédant pas 1,5 %	2 989	0,3	1	75,0	86,6	24,8	21,5	17
2222	Lait et crème de lait, sous forme solide, d'une teneur en poids de matières grasses > 1,5 %	35 384	3,4	2	75,0	99,8	24,0	20,4	17
4220	Riz décortiqué, sans autre préparation (riz cargo ou riz brun)	2	0,0	1	75,0	100,0	13,0	16,5	16
4231	Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli, glacé, étuvé ou converti (exclus du riz en brisures)	186	0,0	1	75,0	100,0	15,3	16,6	16
5440	Tomates, à l'état frais ou réfrigéré	16	0,0	1	75,0	100,0	13,0	16,0	16
5711	Oranges, fraîches ou séchées	567	0,1	1	75,0	100,0	13,0	15,0	16
5730	Bananes (y compris les plantains), fraîches ou sèches	0	0,0	1	75,0	0,0	0,0	15,5	16
5895	Abricots, cerises et pêches	13 996	1,3	3	58,3	93,1	28,7	18,1	16
9849	Autres préparations pour sauces & sauces préparées ; condiments, assaisonnements composés	1 859	0,2	1	75,0	95,9	19,9	19,3	16
11211	Mouïts de raisins partiellement fermentés ou mutés autrement qu'à l'alcool	3	0,0	1	75,0	100,0	23,0	22,3	17
11215	Vins mousseux	21 047	2,0	1	75,0	85,7	22,0	21,3	17
11217	Vins de raisins frais (autres que les vins mousseux); mouïts de raisins mutés à l'alcool)	53 752	5,1	2	75,0	96,3	34,2	25,0	18
51215	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de 80° ou plus	52	0,0	1	75,0	98,1	32,9	25,3	18
51216	Alcool éthylique et autres alcools dénaturés de tous titres	23	0,0	1	50,0	95,7	28,7	23,8	16
	<i>Sous-total</i>	138.308	13,2	41	...	...	...	...	...
	<b>PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES</b>	<b>1.047.343</b>	<b>100,0</b>	<b>704</b>	<b>52,6</b>	<b>53,5</b>	<b>17,4</b>	<b>12,9</b>	

Notes :(1) 1997/98. Pondération : importations bilatérales, importations cumulées 95/98. (2) en 1000 ECU. Source : COMEXT, TRAINS.

L'indicateur d'intensité relative des flux montre qu'en 1993 et 1999<sup>38</sup>, parmi les 24 produits caractérisés par les plus grands niveaux de protection commerciale, 7 présentaient un flux commercial effectif plus élevé que le flux attendu, relativement aux poids respectifs du Mercosur et de l'Union européenne, ainsi que de celui de ces produits dans le commerce mondial. Durant cette période, l'intensité des flux du Mercosur vers l'Union européenne a augmenté pour la moitié des produits considérés, ainsi que pour l'agrégat regroupant l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires, suggérant ainsi une intensification du commerce entre les blocs dans ces postes. Cependant, il y a eu une baisse très forte de cette intensité sur un certain nombre de produits, reflétant dans ce cas la forte réduction, voire même la suppression du commerce entre les deux blocs pour ces autres postes.

En comparant les niveaux atteints par l'indicateur d'intensité relative des flux pour les 24 postes les plus protégés, ainsi que dans le total des produits agricoles et agroalimentaires, le nombre de produits qui dépasse la moyenne sectorielle est plus faible (5 en 1993 et 4 en 1999). Mais, tandis que la croissance de l'intensité du commerce agroalimentaire du Mercosur vers l'Union européenne a atteint 3,9 % par an entre 1993 et 1999, seuls six des 24 produits les plus protégés ont eu une croissance supérieure à la moyenne, sachant que parmi ces produits on ne retrouve pas ceux dont le commerce entre les deux blocs était déjà initialement plus intense que la moyenne sectorielle. En effet, à l'exception de la viande de bovin désossée et congelée, pour tous les autres produits protégés, l'existence d'un taux de croissance de l'indicateur plus élevé que la moyenne sectorielle correspond à une valeur relativement faible de l'indicateur. Inversement, le fait d'avoir une valeur de l'indicateur élevée correspond à un taux de croissance plus petit que la moyenne sectorielle durant la période considérée. Ainsi, dans le cas des produits les plus protégés, on observe l'existence d'une limite montrant l'incapacité du Mercosur à intensifier ses exportations vers l'Union européenne.

### *III.5.3. La position du Mercosur sur le marché mondial des produits protégés*

La comparaison avec les résultats de l'indicateur de position dans le marché mondial du Mercosur pour les produits les plus protégés montre que la variation de l'intensité relative de ses exportations vers l'Union européenne est liée, dans la plupart des cas, au poids de ce bloc dans le commerce mondial de ces produits. Ainsi, dans le cas de la viande bovine congelée, qui constitue l'un des segments de produits les plus protégés de l'Union européenne, la forte croissance de l'intensité du commerce Mercosur vers l'Union européenne peut refléter la forte augmentation de la compétitivité du Mercosur dans le marché mondial du produit. Il en est de même pour la viande et les abats bovins, le beurre, les différents types de riz et le jus de raisin, pour lesquels il y a eu une augmentation dans les deux indicateurs. D'un autre côté, une réduction dans les deux indicateurs est observée pour la viande d'ovins fraîche ou réfrigérée, les autres viandes et abats de viandes préparés ou en conservés, le blé tendre, le millet, le son de blé, les préparations pour l'alimentation animale et les cigarettes. Seuls deux postes : la viande bovine sèche, salée ou fumée et le jus d'orange, ont une variation de l'intensité du commerce du Mercosur vers l'Union

---

<sup>38</sup> Par rapport à 1993, l'indicateur d'intensité passe en dessous de l'unité pour le riz, alors que l'inverse se produit pour le jus de raisin.

européenne qui n'est pas similaire à celle de la compétitivité internationale du Mercosur pour ces produits.

Ainsi, malgré la distorsion générée par la protection imposée aux produits originaires du Mercosur dans le marché de l'Union européenne, on peut affirmer que la structure du commerce entre les blocs reflète la compétitivité internationale du Mercosur. En outre, il est important de souligner que, pour certains produits, la participation élevée de l'Union européenne comme destination des exportations du Mercosur fait que la position de ce bloc sur le marché mondial est fortement déterminée par sa performance bilatérale.

#### *III.5.4. Les avantages comparatifs du Mercosur dans les produits protégés*

Il est également possible de comparer l'intensité des flux du Mercosur vers l'Union européenne avec les avantages comparatifs de ce bloc pour le groupe des produits les plus protégés, de manière similaire à ce qui a été fait avec l'indicateur de position dans le marché mondial. Une telle comparaison permet de vérifier les implications de la protection commerciale sur l'intensité du commerce du Mercosur vers l'Union européenne, en tenant compte des tendances de spécialisation du Mercosur qui, dans le long terme, reflètent la compétitivité de ses produits. Tant pour l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires que pour la majorité des produits protégés, on observe des variations similaires de l'avantage comparatif du Mercosur et de l'intensité de ses exportations à destination de l'Union européenne. Les exceptions sont à nouveau pour la viande bovine fraîche ou réfrigérée non désossée et la viande bovine sèche, salée ou fumée, ainsi que pour la viande bovine fraîche ou réfrigérée et le riz décortiqué, ce qui confirme en partie les observations antérieures avec l'indicateur de position dans le marché mondial. Pour ces quatre produits, l'augmentation de l'avantage comparatif du Mercosur correspondait à une réduction de l'intensité du commerce du Mercosur vers l'Union européenne.

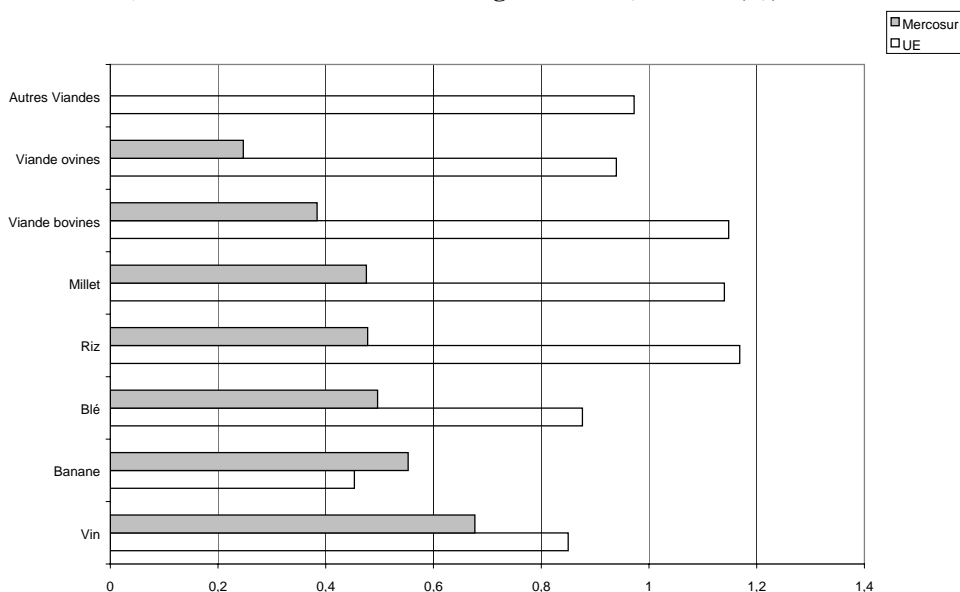
L'analyse antérieure met, d'une manière générale, en évidence que les produits pour lesquels le Mercosur présente une plus grande compétitivité sont les mêmes que ceux qui lui permettent d'atteindre une importante participation dans le marché de l'Union européenne, malgré le niveau de protection qu'ils doivent enfreindre pour pénétrer ce marché. L'exception est le jus de raisin (5993), pour lequel le Mercosur présente une compétitivité élevée et croissante dans le marché mondial, mais une participation réduite, bien qu'en augmentation, dans le marché de l'Union européenne. Ainsi, la protection élevée imposée par ce bloc pour ce poste affecte particulièrement le Mercosur. Son niveau de compétitivité et l'évolution récente de sa participation dans le marché mondial montre qu'en l'absence de protection ses exportations vers l'Union européenne augmenteraient considérablement, substituant la production interne de ce bloc. Les autres produits spécialement affectés par la protection commerciale sont la viande bovine fraîche et réfrigérée non désossée et la viande bovine sèche, salée ou fumée, postes pour lesquels la dynamique récente du Mercosur dans le marché mondial n'est pas accompagnée d'une participation croissante à l'intérieur de l'Union européenne vu la forte protection rencontrée sur ce marché.

### III.5.5. Les prix à la production du Mercosur

Le Mercosur n'a pas seulement des avantages comparatifs dans plusieurs des produits protégés ; il a également un avantage en termes de coût de production (voir Graphique 11). Comme la nomenclature utilisée pour sélectionner les 25 produits (la CTCI, Rev. 3 à 5 chiffres) est beaucoup plus détaillée que celle de la production (la FAO à 177 postes), il n'a été possible de réaliser que 8 correspondances.

Le niveau des prix du Mercosur en 1995 est classé par ordre croissant. Une valeur égale à 1 indique que le niveau du prix est identique aux prix français ; plus la valeur est élevée, plus la production du pays est chère par rapport à celle de la France. On constate globalement que le Mercosur a des prix à la production largement inférieurs aux prix de l'Union européenne. De plus, pour ces 8 postes les écarts de prix sont généralement plus élevés que pour leurs agrégats correspondants. Ainsi, alors que dans les viandes, l'écart entre les deux blocs était de 0,4 environ ; celui-ci est de 0,8 pour les viandes bovines et de 0,7 pour les ovines. Il en est de même pour le riz et le millet qui ont des écarts beaucoup plus élevés que le poste des céréales. En revanche, pour le blé et surtout les bananes, l'écart est très réduit voir négatif. En effet, le résultat concernant les bananes (essentiellement produites au Brésil pour le bloc Mercosur ; et en Espagne pour l'Union européenne) montre un niveau des prix relativement plus élevé dans le bloc Mercosur, que dans le bloc Union européenne.

**Graphique 11 - Niveaux de prix à la production  
(ratio des RVU sur taux de change nominal (France=1,0), 1995**



Sources : Calculs des auteurs à partir de FAOSTAT et EUROSTAT, COSA et PRAG.

**Tableau 19 - La compétitivité du Mercosur (MS) dans les produits protégés par l'Union européenne**

CTCI rev.3	Nom du produit	Part dans les exportations (X) du Mercosur (%)		Part dans les X agroalim. du MS(%)		Intensité des flux Mercosur-UE		Position du MS sur le marché mondial		Avantage comparatif du MS (100.000/pib)	
		1993	1999	1993	1999	1993	1999	1993	1999	1993	1999
		01111	Viandes d'animaux de l'espèce bovine, non désossées,	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01	0.00
01112	Viandes d'animaux de l'espèce bovine, désossées, fraîches ou	0.66	0.62	1.81	1.58	29.43	39.19	8.30	8.49	0.04	0.06
01121	Viandes d'animaux de l'espèce bovine, congelées, non	0.00	0.01	0.01	0.03	0.24	0.91	-0.20	1.33	0.00	0.00
01122	Viandes d'animaux de l'espèce bovine désossées,	0.66	0.95	1.82	2.41	15.85	39.31	7.20	14.68	0.04	0.12
01211	Viandes des animaux de l'espèce ovine, fraîches ou	0.01	0.01	0.03	0.02	2.80	3.24	0.77	0.62	0.00	0.00
01212	Viandes d'animaux de l'espèce ovine,	0.04	0.03	0.11	0.07	5.54	7.18	1.87	1.92	0.00	0.00
01681	Viandes de bovins, salées, en saumure, séchées ou fumées	0.01	0.01	0.02	0.02	0.63	0.00	6.65	9.25	0.00	0.00
01689	Autres viandes et abats (y compris les farines et poudres de viandes ou	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.67	-4.29	0.00	0.00
04231	Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli, glacé, étuvé ou converti (à l'exclusion riz en brisures)	0.07	0.16	0.18	0.41	0.04	0.17	0.15	1.99	0.00	0.01
04232	Riz en brisures	0.00	0.01	0.00	0.02	0.48	2.40	-2.45	1.00	0.00	0.00
04591	Millet non moulu	0.01	0.00	0.03	0.00	45.03	11.79	12.10	1.59	0.00	0.00
05993	Jus de raisin (y compris les moûts de raisin)	0.03	0.11	0.09	0.29	0.84	4.18	4.94	18.85	0.00	0.01
08126	Sons, remoulages et autres résidus de froment	0.01	0.01	0.04	0.02	5.08	0.00	4.31	3.12	0.00	0.00
08199	Préparations des types utilisés pour l'alimentation des	0.02	0.02	0.04	0.05	0.20	0.18	-0.73	-1.12	0.00	-0.01
11211	Moûts de raisins partiellement fermentés ou mutés autre qu'à	0.00	0.02	0.00	0.04	0.00	0.00	-0.71	10.24	0.00	0.00
0176	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (autres que les foies) des de l'espèce bovine, n.d.a.	1.15	0.70	3.19	1.79	86.58	127.67	46.89	51.53	0.07	0.11
0179	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (y compris les préparations de de tous animaux)	0.00	0.00	0.01	0.00	2.76	0.00	1.48	0.19	0.00	0.00
0230	Beurre et autres matières grasses du lait	0.00	0.02	0.00	0.06	0.00	0.03	-0.46	0.43	0.00	0.00
0242	Fromages fondus, autres que râpés ou en poudre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.15	-0.41	0.00	0.00
0412	Autre froment (y compris l'épeautre) et méteil non	0.48	0.31	1.31	0.79	0.11	0.09	1.38	0.91	0.02	0.02
0422	Riz décortiqué, sans autre préparation (riz cargo ou riz	0.02	0.01	0.04	0.03	3.28	0.25	0.82	1.56	0.00	0.00
0573	Bananes (y compris les plantains), fraîches ou	0.00	0.00	0.00	0.01	0.02	0.20	-3.40	-2.45	-0.01	-0.01
0591	Jus d'orange	1.65	1.78	4.57	4.52	100.19	147.38	46.86	38.76	0.10	0.12
1222	Cigarettes contenant du tabac	0.22	0.08	0.62	0.20	2.98	0.00	0.56	0.26	0.01	0.01
	TOTAL PRODUITS PROTEGES	5.04	4.86	13.93	12.38	-	-	-	-	-	-
	PRODUITS AGRICOLES ET AGRO-	36.16	39.30	100.00	100.00	8.85	13.56	4.26	5.53	1.98	3.26

Source: CEPAL, Unité agricole, base de données

### **III.6. La compétitivité de l'Union européenne pour les produits les plus protégés par le Mercosur**

#### *III.6.1. La part des produits protégés dans les exportations de l'Union européenne*

Dans les exportations de l'Union européenne vers le Mercosur, les 25 postes agroalimentaires identifiés comme les plus protégés par le Mercosur a représenté en 1999, 15,7 % des exportations agroalimentaires de l'Union européenne et 1,7 % de ses exportations totales. Le poids de ces produits dans le commerce total a baissé depuis 1993, année où leurs participations dans les exportations agroalimentaires et totales avaient atteint 1,8%. Les plus grandes pertes ont été observées pour les volatiles non découpés et congelés (code 1232) et le lait solide (2221) et les plus forts gains, dans le foie de canard ou d'oie (1233) et dans les bananes (5730). Lorsque l'on considère leurs participations dans les exportations agroalimentaires, l'importance de ces 25 produits a néanmoins augmenté de 15,2 % en 1993 à 15,7 % en 1999.

La valeur des exportations de l'Union européenne dans les produits les plus protégés a augmenté, en moyenne de 4,2 % par an entre 1993 et 1999, atteignant 33,6 milliards de dollars en 1999. La part de ces exportations destinées au Mercosur a augmenté, dans la même période, de 2,2 % par an, atteignant en 1999, 155,6 millions de dollars. Cette valeur ne représente néanmoins que 0,46 % de toutes les exportations de ce groupe de produits réalisées par l'Union européenne en 1999, sachant qu'en 1993 celles-ci étaient égales à 0,52 %. Ainsi, la baisse de l'importance de ces produits dans les exportations sectorielles et totales de l'Union européenne est renforcée par une perte encore plus significative lorsque celles-ci sont à destination du Mercosur.

#### *III.6.2. L'intensité relative des exportations européennes de produits protégés par le Mercosur*

Comme dans la section III.5.2, l'indicateur d'intensité relative des flux est utilisé ici pour compléter le diagnostic sur les 25 produits les plus protégés par le Mercosur. Cet indicateur montre qu'en 1993 et 1999, seulement 5 produits ont présenté un flux commercial effectif, plus élevé que le flux attendu. Durant la période considérée, l'intensité des flux de l'Union européenne vers le Mercosur a augmenté pour la moitié des produits considérés, ainsi que pour l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires. Cela suggère que, même s'il y a une intensification du commerce globale entre les deux blocs, ce constat n'est pas vérifié pour l'ensemble des produits protégés.

En comparant les niveaux atteints par l'indicateur d'intensité relative pour les 25 postes les plus protégés, ainsi que pour le total des produits agricoles et agroalimentaires, on observe que le nombre de produits qui excède la moyenne sectorielle est plus faible : 6 en 1993 et 8 en 1999. Mais, tandis que la croissance de l'intensité du commerce agroalimentaire de l'Union européenne vers le Mercosur a atteint 1,1% par an entre 1993 et 1999, la moitié des 25 produits les plus protégés ont eu une croissance supérieure à la moyenne. Parmi ces produits on ne retrouve pas ceux dont le commerce entre les deux blocs était déjà initialement plus intense que la moyenne sectorielle. En effet, à l'exception des vins

mousseux et des viandes et abats de suidés, pour tous les autres produits protégés, l'existence d'un taux de croissance de l'indicateur plus grand que la moyenne sectorielle correspond à une valeur relativement faible de l'indicateur.

De même, une valeur élevée de l'indicateur correspond à un taux de croissance plus petit que la moyenne sectorielle durant la période considérée. Ainsi, dans le cas des produits les plus protégés, on observe l'existence d'une limite à partir de laquelle l'Union européenne n'est plus capable d'intensifier ses exportations vers le Mercosur.

### *III.6.3. La position de l'Union européenne sur le marché mondial des produits protégés*

La comparaison avec les résultats de l'indicateur de position dans le marché mondial de l'Union européenne pour les produits les plus protégés (Tableau 21) montre que la variation de l'intensité relative des exportations vers le Mercosur est corrélée, dans la plupart des cas, avec la plus ou moins grande importance de ce bloc dans le commerce mondial de ces produits.<sup>39</sup> Ainsi, pour le foie gras de canard ou d'oie, les abats comestibles de viandes de suidés, les jambons, les épaules et leurs morceaux non désossés, le riz semi élaboré ou élaboré et le vin mousseux, la forte croissance de l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur reflète la forte augmentation de la compétitivité de l'Union européenne dans le marché mondial pour ces produits. Dans le même temps, une réduction dans les deux indicateurs est observée pour la viande bovine fraîche ou réfrigérée, le lait et crème à l'état solide, les tomates, les bananes et les abricots, les cerises et pêches.

Néanmoins, pour la viande de suidés fraîche ou réfrigérée, les saucisses et produits analogues, les autres viandes et abats de viandes préparés ou en conserve, les oranges fraîches ou sèches, le moût de raisins et le vin de raisins frais, la variation négative de la compétitivité internationale de l'Union européenne a été corrélée avec une augmentation de l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur.

Ainsi, malgré la distorsion générée par la protection imposée aux produits originaires de l'Union européenne dans le marché du Mercosur, on peut affirmer que la structure du commerce entre les blocs reflète de manière relativement efficace la compétitivité internationale de l'Union européenne. En revanche, pour les huit produits pour lesquels il existe une relation inverse entre la position sur le marché mondial et l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur, la concurrence entre les deux blocs sur le marché mondial et l'existence d'un commerce intra sectoriel de produits différenciés sont des explications possibles de cette relation. Ainsi, dans le cas du poste 1222, l'amélioration de la position de l'Union européenne sur le marché mondial ne se traduit pas par une augmentation de l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur. On constate que la position du Mercosur est également positive et croissante durant la période considérée, témoignant ainsi de l'augmentation de la concurrence entre les deux blocs sur les marchés intra blocs et les marchés tiers. Pour les produits 1221, 1750 et 1790, l'Union européenne et le Mercosur ont perdu des positions sur le marché mondial. Toutefois, le

---

<sup>39</sup> L'augmentation de l'intensité relative peut aussi être due à une ouverture plus large du Mercosur pour ces produits.

commerce de l'Union européenne vers le Mercosur s'est intensifié, malgré les protections imposées. Néanmoins, la valeur réduite de ce commerce (avec l'exception notable du poste 1750) nous empêche de le caractériser comme une tendance significative entre les deux blocs. Pour les postes 5711, 11211, 11217 et 1720, le Mercosur apparaît comme un exportateur net et d'importance croissante sur le marché mondial, alors que l'Union européenne perd des positions, avec toutefois des exportations vers le Mercosur qui sont croissantes.

#### *III.6.4. Les avantages comparatifs de l'Union européenne dans les produits protégés*

Une autre manière d'analyser le profil des produits protégés par le Mercosur est de comparer l'intensité des flux de l'Union européenne vers le Mercosur avec les avantages comparatifs de ce bloc dans le groupe des produits les plus protégés (cf. Tableau 20) de manière similaire à ce qui a été fait avec la position dans le marché mondial. Une telle comparaison permet de vérifier les implications de la protection commerciale sur l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur, en tenant compte des avantages comparatifs de l'Union européenne. Pour la majorité des produits protégés, on observe ainsi des variations similaires entre l'indicateur d'avantage comparatif de l'Union européenne et celui de l'intensité des exportations à destination du Mercosur.

Cela confirme en partie ce qui a été observé antérieurement avec l'indicateur de position dans le marché mondial. Pour sept de ces huit produits, la réduction de l'avantage comparatif de l'Union européenne a correspondu à une augmentation de l'intensité du commerce de l'Union européenne vers le Mercosur. Ainsi, la capacité de l'Union européenne à développer sa position dans le Mercosur est mise en évidence. Une fois de plus, la faible valeur absolue et relative<sup>40</sup> des transactions bilatérales ne nous permet pas d'affirmer qu'il s'agisse d'une tendance claire de déviation de commerce. Nous pouvons seulement présupposer de l'existence d'une sorte de commerce « de luxe », de produits différenciés destinés à certaines niches de marché non satisfaites par la production interne ou par les importations en provenance des pays les plus compétitifs du marché mondial.

L'analyse antérieure présente d'une manière générale les produits pour lesquels l'Union européenne dispose d'une plus grande compétitivité internationale. Il s'agit des produits qui lui permettent d'obtenir une importante participation dans le marché du Mercosur, malgré la protection établie. En revanche, on observe pour certains produits que la relation directe entre la compétitivité internationale et l'intensité des flux de l'Union européenne vers le Mercosur n'est pas vérifiée. Dans ces cas, une réduction de la compétitivité internationale de l'Union européenne correspond le plus souvent à une intensification des flux de l'Union européenne vers le Mercosur, bien qu'à un niveau de commerce absolu et relatif faible. Ceci démontre la préférence du Mercosur envers les produits européens au détriment d'autres exportateurs plus compétitifs, suggérant l'existence d'un commerce de produits différenciés entre les deux blocs. Cet argument est renforcé par le fait que, pour ces postes spécifiques, la protection établie a été incapable de freiner l'entrée dans le Mercosur de

---

<sup>40</sup> Participation des exportations de l'Union européenne vers n'importe quelle destination.

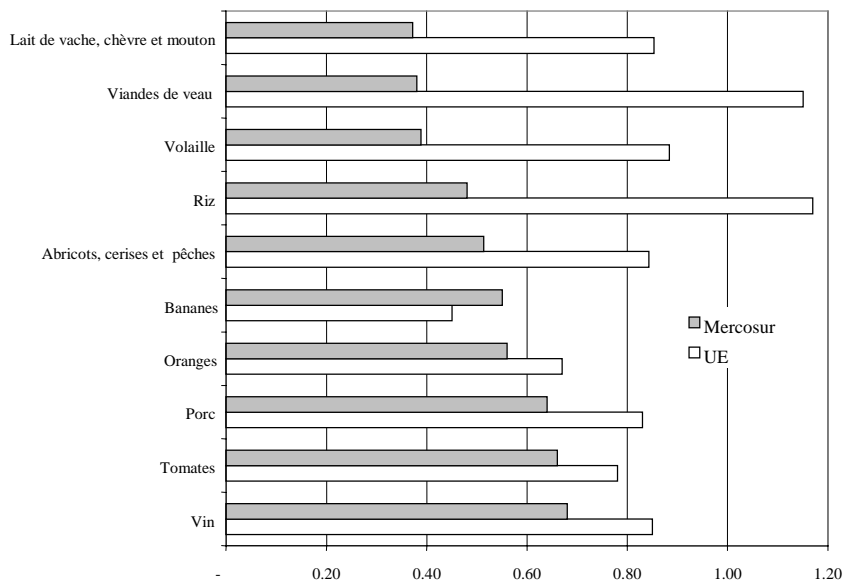


produits en provenance de l'Union européenne. Ceci, malgré le fait que sur le marché mondial l'Union européenne a perdu des parts de marché.

### III.6.5. Les prix à la production de l'Union européenne

L'Union européenne a peu d'avantages en termes de coût de production des produits protégés par le Mercosur, à l'exception des bananes (voir Graphique 12). Comme la nomenclature utilisée pour sélectionner les 25 produits (la CTCI, Rev. 3 à 5 chiffres) est beaucoup plus détaillée que celle de la production (la FAO à 177 postes), il n'a été possible de réaliser que 10 correspondances.

**Graphique 12 - Niveaux de prix à la production  
(ratio des RVU sur taux de change nominal (France=1,0), 1995)**



Source : voir Graphique 11.

### III.7. Conclusions

La politique commerciale européenne est relativement défavorable au Mercosur, en raison de leur mauvais placement dans la hiérarchie des préférences européennes. Ceci reflète, entre autres, leur spécialisation et les restrictions existantes dans le cadre du SPG européen. Malgré cela, les flux de commerce et d'investissement bilatéraux ont progressé de manière significative dans les années 1990. En fait, les changements survenus dans l'environnement macroéconomique et les réformes entreprises dans les pays du Mercosur – privatisation, libéralisation commerciale et financière – ont conduit à une redéfinition de la stratégie de

l'Union européenne dans la région. Le début des négociations pour la création d'une zone de libre-échange des Amériques a également favorisé le rapprochement de l'Union européenne avec les pays membres du Mercosur. Ce rapprochement s'est confirmé avec la signature d'un accord de coopération en 1995 entre le Mercosur et l'Union européenne, ayant pour but la formation d'une zone de libre échange. Néanmoins, les négociations bilatérales dans l'environnement agroalimentaire se trouvent bloquées car l'Union européenne n'entend mener aucune négociation concernant ce secteur jusqu'à ce que la réforme de la PAC soit mise en place.

Au niveau plus désagrégé, les produits originaires du Mercosur qui subissent les barrières commerciales les plus élevées à l'entrée du marché européen sont la viande bovine et ovine préparée ou non, le riz, les repas pour animaux, le jus de raisin, le pain de blé, les cigarettes, le maïs non moulu, le fromage, le blé, le raisin fermenté et le jus d'ananas. La majeure partie de ces produits présente un flux bilatéral effectif plus faible que le flux théorique attendu. La croissance des échanges de ces produits a été moindre que la croissance moyenne des produits agricoles et agroalimentaires durant les années 1990. Néanmoins, la variation de l'intensité relative des flux commerciaux entre le Mercosur et l'Union européenne dans les produits les plus protégés est cohérente avec l'évolution de la compétitivité et la spécialisation internationale des pays du Mercosur. Ces pays présentent des avantages importants en termes de coûts de production. Dans ce contexte, un processus de libéralisation commerciale bilatéral pourrait être bénéfique aux pays membres du Mercosur dans la mesure où ils répondraient aux exigences sanitaires et de qualité des consommateurs européens.

Du côté européen, l'accès de leurs produits au Mercosur se fait sous le régime de la Nation la Plus Favorisée (NPF). La protection des produits agricoles est aussi importante au Mercosur. Cependant, le niveau de protection – plus élevé qu'en Europe – reflète une protection *générale* plus importante, comme pour la plupart des pays en développement. Dans les pays du Mercosur, au contraire de l'Union européenne, la protection des produits manufacturés est plus élevée que celle des produits agricoles et agroalimentaires. L'incidence des BNT est toutefois très répandue parmi les pays du Mercosur car toutes les catégories de produits agricoles et agroalimentaires font face à des barrières non tarifaires – formes spécifiques d'autorisations, normes ou licences d'importation–.

**Tableau 20 - La compétitivité de l'Union européenne dans les produits les plus protégés par le Mercosur**

CTCI Rev.3	Intitulé du produit	Part dans les exportations (X) de la UE (%)		Part dans les X agroal. de la UE (%)		Intensité des flux UE-Mercosur		Position de la UE sur le marché mond.		Avantage comparatif de la UE (100.000/pib)	
		1993	1999	1993	1999	1993	1999	1993	1999	1993	1999
		01112	Viandes bovines fraîches ou réfrigérées désossées	0.02	0.01	0.25	0.13	0.00	0.00	-9.73	-9.24
01221	Viandes des animaux de l'espèce porcine, fraîches ou réfrigérées	0.01	0.02	0.17	0.18	0.01	0.01	1.81	0.40	0.00	0.00
01222	Viandes des animaux de l'espèce porcine, congelées	0.18	0.23	2.25	2.77	2.32	0.67	33.61	38.90	0.01	0.02
01231	Volailles non découpées en morceaux, fraîches ou réfrigérées	0.00	0.00	0.03	0.02	0.00	0.00	0.49	1.46	0.00	0.00
01232	Volailles non découpées en morceaux, congelées	0.08	0.05	0.97	0.59	0.01	0.00	27.82	24.29	0.01	0.01
01233	Foies gras d'oies ou de canards, frais ou réfrigérés	0.00	0.00	0.01	0.01	0.02	0.29	-75.93	-25.02	0.00	0.00
01234	Morceaux de volailles et autres abats, frais ou réfrigérés	0.00	0.01	0.05	0.07	0.00	0.00	-3.82	-3.47	0.00	0.00
01253	Abats comestibles des animaux de l'espèce porcine, frais ou réfrigérés	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.12	3.38	0.00	0.00
01254	Abats comestibles des animaux de l'espèce porcine, congelés	0.00	0.02	0.06	0.18	0.23	3.40	10.44	32.59	0.00	0.00
01611	Jambons, épaules et leurs morceaux non désossés	0.00	0.00	0.01	0.02	0.35	4.33	6.16	6.27	0.00	0.00
02221	Lait, sous forme solide, d'une teneur en poids de matières grasses < 1,5 %	0.10	0.06	1.22	0.71	1.64	1.18	17.71	12.46	0.01	0.01
02222	Lait et crème de lait, sous forme solide, d'une teneur en poids de matières grasses excédant 1,5 %	0.23	0.17	2.76	1.98	5.42	3.32	41.81	36.35	0.02	0.02
04231	Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli, glacé, étuvé ou converti	0.01	0.03	0.17	0.30	0.01	0.04	-2.82	0.74	0.00	0.00
05711	Oranges, fraîches ou séchées	0.03	0.03	0.43	0.31	0.00	0.43	-11.88	-16.52	0.00	-0.01
05895	Abricots, cerises et pêches	0.02	0.01	0.22	0.15	11.58	7.78	-0.95	-4.37	0.00	0.00
09849	Autres préparations pour sauces et sauces préparées	0.02	0.03	0.24	0.31	0.28	0.50	-1.18	1.28	0.00	0.00
11211	Moûts de raisins partiellement fermentés ou mutés autrement qu'à l'alcool	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.05	4.35	3.70	0.00	0.00
11215	Vins mousseux	0.12	0.16	1.52	1.90	3.40	5.08	39.29	36.02	0.01	0.01
11217	Vins de raisins (autres que vins mousseux); moûts de raisins mutés à l'alcool)	0.28	0.42	3.42	5.03	2.19	2.84	18.56	12.39	0.02	0.01
0172	Saucisses, saucissons et produits similaires de viandes, d'abats ou de sang ; préparations alimentaires à base de ces produits	0.05	0.05	0.59	0.58	0.26	0.67	21.62	24.53	0.00	0.00
0175	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats (autres que les foies) des animaux de l'espèce porcine, n.d.a.	0.06	0.04	0.75	0.47	0.83	1.65	25.16	20.77	0.00	0.00
0179	Préparations ou conserves de viandes ou d'abats	0.00	0.00	0.03	0.01	0.46	1.55	14.23	5.77	0.00	0.00
0422	Riz décortiqué, sans autre préparation (riz cargo ou riz brun)	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	-39.82	-56.39	0.00	0.00
0544	Tomates, à l'état frais ou réfrigéré	0.02	0.03	0.26	0.38	0.01	0.01	-2.01	2.00	0.00	0.00
0573	Bananes (y compris les plantains), fraîches ou sèches	0.01	0.02	0.10	0.22	0.01	0.00	-83.40	-52.14	-0.03	-0.02
	TOTAL PRODUITS PROTEGES	1.27	1.38	15.52	16.36	-	-	-	-	-	-
	PRODUITS AGRICOLES ET AGRO-ALIMENTAIRES	8.22	8.42	100.00	100.00	0.89	1.02	-4.11	-3.02	-0.21	-0.20

Source: CEPAL, Unité agricole, base de données COMERPLAN.

Les sous-secteurs agroalimentaires qui sont le plus affectés par la protection tarifaire du Mercosur sont le sucre, les boissons, le lait, le café, le thé, le cacao et les épices ; alors que les barrières non tarifaires ont une incidence plus intense sur les animaux vivants, les semences, les fruits, les oléagineux et les produits laitiers. Parmi ces sous-secteurs, le sucre et les produits laitiers ont une fonction stratégique pour les pays du Mercosur, de par leur capacité d'absorption de la main-d'oeuvre et parce que ce sont des activités menées par des petits producteurs, notamment au Brésil. Pour cette raison la protection commerciale est élevée non seulement avec les pays tiers mais aussi entre les pays du Mercosur. En effet, de nombreux produits appartiennent à la liste d'exceptions qui échappent au processus de libéralisation permis par l'accord d'intégration régionale. La protection appliquée par le Mercosur dans les boissons et les produits laitiers affecte particulièrement les exportations de l'Union européenne. Néanmoins, ces sous-secteurs représentent plus de 35 % du commerce bilatéral agroalimentaire et constituent les meilleures positions de l'Union européenne sur le marché mondial.

Le poids des produits les plus protégés par le Mercosur dans les exportations totales européennes de ces produits est toutefois mineur. En effet, les exportations de l'Union européenne vers le Mercosur représentent seulement 0,46 % des exportations réalisées par l'Union européenne toutes destinations confondues. Par ailleurs, cette participation fut décroissante durant les années 1990. Ainsi, même si nous observons une tendance croissante de l'indicateur d'intensité relative pour la moitié de ces produits, certains produits tels que la viande de porc congelée connaît une forte réduction de l'intensité relative des flux. De manière similaire à ce qui s'est produit avec les exportations du Mercosur destinées à l'Union européenne, l'intensité du commerce entre l'Union européenne et le Mercosur répond également dans la majeure partie des cas aux variations de compétitivité internationale du bloc exportateur et de ses stratégies de spécialisations productives. Les exceptions reflètent d'un côté la compétitivité des deux blocs sur le marché international et d'un autre côté, la capacité de l'Union européenne à accroître sa participation au sein du Mercosur. Dans ces cas, la valeur absolue du commerce bilatéral est en général plus réduite mais croissante.

Ces résultats suggèrent l'existence d'exportations européennes vers le Mercosur répondant à une demande des consommateurs de produits différenciés non satisfaite par la production interne ou de pays tiers. Pour ces produits, le consommateur appartient à des segments de la population caractérisés par des revenus élevés. Par conséquent, dans ce cadre, la variation de la demande est moins sensible aux variations de prix. Cela permet d'accroître ainsi la qualité ou la différenciation des biens proposés et de mieux satisfaire le consommateur. Pour cette raison, les produits destinés au consommateur de « luxe » ne doivent pas constituer des cibles principales lors des négociations commerciales avec l'Union européenne.

Les produits qui doivent bénéficier d'un intérêt primordial lors des négociations commerciales sont ceux pour lesquels la compétitivité prix est décisive, la protection commerciale est élevée, la position dans le marché mondial est positive et croissante et l'intensité relative des flux entre l'Union européenne et le Mercosur est réduite, révélant un potentiel de croissance du commerce bilatéral.

Même si dans ce travail l'analyse s'est concentrée sur les 25 produits les plus protégés à l'entrée de chacun des marchés, nous pensons qu'il doit exister un potentiel de commerce important dans les autres rubriques de l'industrie agroalimentaires. Et cela, notamment si les négociations vont au-delà des barrières tarifaires et non tarifaires. En effet, des questions telles que les subventions à la production et aux exportations, les aspects sanitaires et les certificats, la politique technologique pour l'activité agricole, le rôle des institutions publiques et privées dans le développement du secteur et l'investissement direct étranger devraient être abordées. L'ampleur de négociations de ce type met en évidence la complexité des scénarios futurs.

## CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Dans cette partie, notre objectif est de proposer certaines mesures possibles pour faciliter et maximiser les gains de la libéralisation pour le Mercosur et pour l'Union européenne.

Pour améliorer la compétitivité du Mercosur, notamment en termes de productivité et de revenus par travailleur, cette étude a illustré les progrès à faire dans le domaine de l'éducation et du développement des aptitudes (« skills ») des travailleurs agricoles. Un plus grand capital humain est un facteur clef pour améliorer les techniques de production et pour cerner au mieux les opportunités en termes de nouveaux marchés. D'autres facteurs tels qu'une utilisation plus importante de fertilisants, d'engrais, de l'irrigation, de machines et outils augmenteraient également les rendements agricoles. Ces intrants coûteux ne seront accessibles aux petites exploitations que si des moyens de financement sont mis en place. Les augmentations en termes de coûts de production seraient compensées par des rendements plus élevés et par des niveaux de revenus supérieurs.

Nous avons pu observer que la compétitivité des produits agricoles et agroalimentaires est fortement conditionnée par le taux de change, spécialement en ce qui concerne les produits à faible niveau de transformation. Pour le Mercosur, le maintien d'un taux de change proche de son niveau de parité de pouvoir d'achat est un facteur clef pour maintenir la compétitivité prix. Pendant la plupart des années 1990, les hausses des taux de change effectifs réels expliquent en partie la perte de compétitivité du Mercosur. Même si le taux de change a été un des facteurs clef dans la réussite des politiques de stabilisation dans la plupart des pays qui composent le bloc, son impact sur les exportations a été très négatif. Les politiques de change ont été trop rigides. Et cette contradiction entre la politique macro-économique et la compétitivité des exportations n'a pas simplement eu des conséquences sur les produits agricoles et agroalimentaires.

Pour améliorer la compétitivité de l'Union européenne, il serait souhaitable que ce bloc poursuive une spécialisation plus prononcée. La PAC vise l'autosuffisance dans l'ensemble des domaines agroalimentaires et réduit les positions déficitaires sur la plupart des marchés. Cependant, cette politique conduit aussi à une mauvaise adaptation à la demande mondiale. L'Union européenne aurait intérêt à se spécialiser dans les produits agroalimentaires verticalement différenciés et de qualité supérieure. Ces produits ont souvent une grande valeur ajoutée incorporée.

La libéralisation du commerce agroalimentaire entre le Mercosur et l'Union européenne sera moins douloureuse tant que les deux blocs seront complémentaires plutôt que concurrents. Cette étude a démontré qu'il existe une forte complémentarité entre les deux blocs. D'une manière générale, le Mercosur possède des avantages notamment dans les produits agricoles de base où la concurrence passe par les prix, tandis que l'Union européenne est performante plutôt dans les produits agroalimentaires où la concurrence joue plutôt sur les variétés et les qualités.

L'Union européenne est surtout compétitive dans les produits laitiers. Dans les pays du Mercosur, ce sont aussi les entreprises européennes qui dominent ce segment.

Les avantages des pays du Mercosur dans le domaine des viandes sont clairs et sont renforcés par les maladies provenant de l'alimentation des troupeaux en Europe et de la nouvelle récurrence de problèmes sanitaires, comme la fièvre aphteuse. Un tel scénario ouvre de nouvelles possibilités pour que les pays du Mercosur négocient avec l'Union européenne, spécialement si l'on tient compte de la complémentarité qui existe entre les deux blocs dans ce sous-secteur spécifique.

En ce qui concerne les céréales, les prix du Mercosur justifieraient aussi des tentatives de négociation pour avoir un plus grand accès au marché européen, particulièrement celui des produits où l'Union européenne ressort comme un grand importateur net, tels que le maïs et le riz.

Dans les légumes et les fruits, mais spécialement dans ce dernier segment, nous avons vu que les pays du Mercosur ont été incapables de maintenir dans les années 1990 le rythme de la croissance des années 1980, alors que ces produits ont été parmi les plus dynamiques en ce qui concerne la croissance de la demande mondiale pendant la dernière décennie. Un plus important appui pour ces segments, par le biais d'une politique spécifique pourrait être une stratégie qui donnerait un nouvel élan au commerce. Apparemment, les problèmes du taux de change, de financement et d'absence d'une politique technologique claire ont joué un rôle déterminant dans la perte de dynamisme du secteur fruitier dans le Mercosur.

Les négociations commerciales dans le domaine agricole sont d'emblée compliquées. Elles constituent un intérêt primordial pour les pays du Mercosur en même temps que les concessions européennes sont conditionnées par la réforme de la PAC et les négociations à l'OMC. Des sujets centraux, mais très sensibles – tels que les subventions – ne seront probablement pas abordés, au risque de paralyser l'ensemble des négociations. Une mesure passible de faire avancer les discussions entre les deux blocs ainsi que d'apporter des gains mutuels serait une reconnaissance réciproque des normes, des certificats et des procédures de vérification.

Outre ceci, une réduction effective des barrières commerciales sera poursuivie – au moins sur le moyen terme – et chacune des deux régions tentera d'obtenir des avantages dans le commerce des produits pour lesquels elle espère des gains plus importants. Ces produits sont ceux pour lesquels la compétitivité prix est décisive, la protection commerciale élevée et l'intensité relative des flux entre l'Union européenne et le Mercosur faible, révélant ainsi un potentiel de croissance du commerce bilatéral. L'analyse a révélé que les produits qui

devront recevoir plus d'attention de la part des deux régions sont : les diverses variétés de viande, les fruits (abricots, bananes, oranges, pêches et tomates), le riz, le blé, les aliments pour animaux, les boissons, l'alcool éthylique, le lait, les condiments mixtes et le tabac.

En complément aux négociations commerciales entre pays ou blocs économiques, il existe tout un champ encore peu exploité de concertation directe avec les entreprises multinationales. Il existe diverses entreprises d'origine européenne opérant au Mercosur, dans les divers segments agricoles et agroalimentaires – produits laitiers, transformations d'oléagineux, cacao, café, céréales etc. Actuellement, leur production est, en général, dédiée à la consommation interne et régionale, en raison, entre autres, de la protection commerciale qui les empêche d'exporter vers le marché européen. Le processus de libéralisation commerciale du Mercosur vers l'Union européenne progressant, ces entreprises pourront profiter des avantages du rapprochement des matières premières et ainsi élargir leurs marchés en exportant vers l'Europe. Vu que les entreprises européennes se concentrent dans la production des produits agroalimentaires transformés, les pays du Mercosur bénéficieraient ainsi d'un *upgrade* de sa production dans le secteur et des exportations à plus forte valeur ajoutée. L'Union européenne, pour sa part, aurait des entreprises plus compétitives, définissant des stratégies productives et technologiques mondiales.

Parmi les mesures susceptibles d'encourager les exportations européennes vers le Mercosur, il y a la reconnaissance, dans les marchés importateurs, des mécanismes de certification et d'origine contrôlée en vigueur dans les pays européens. Pour les produits les plus coûteux et de consommation moins fréquente, comme les vins et certains types de fromages, une telle reconnaissance permettrait d'accroître les avantages qu'ont les pays européens quant à la qualité de leurs produits à côté des produits similaires nationaux ou provenant d'autres pays. Dans les produits ayant un moindre degré de différenciation et de consommation plus massive, entre autres l'huile d'olive, les pâtes, les produits de boulangerie et certains produits laitiers et dérivés de la viande de porc, une telle politique pourrait avoir des impacts positifs sur le commerce de l'Union européenne vers le Mercosur, car la reconnaissance des labels de qualité et d'hygiène attribués par les institutions européennes limiterait l'imposition de barrières non tarifaires aux produits européens à l'entrée du marché importateur du Mercosur.

En sens inverse, cette dernière politique doit être encouragée par les pays du Mercosur, spécialement en ce qui concerne les viandes et dérivés, segment où la compétitivité prix est supérieure à celle de l'Union européenne mais où les exportations vers le marché européen sont desservies par l'imposition de nombreuses barrières, tarifaires ou non. Il est clair que la reconnaissance, dans n'importe lequel de ces blocs, des certificats de contrôle de garantie et d'hygiène attribués dans les pays de l'autre bloc comprend nécessairement le travail conjoint des institutions des différents pays. Cela exigera, en principe, un effort intense des pays du Mercosur afin que leurs institutions régulatrices atteignent un niveau similaire à celui des institutions européennes.





## BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES STATISTIQUES

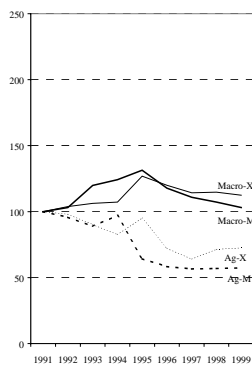
- Alston, J.M., P.G. Pardey et V. Smith (1999), *Paying for Agricultural Productivity*, Presses Universitaires de Johns Hopkins pour l'IFPRI, Baltimore et London.
- Ball, V.E., J.C. Bureau, J.P. Butault et R. Nehring (2001), « Levels of Farm Sector Productivity : An International Comparison », *Journal of Productivity Analysis*, Vol. 15, No 1, pp. 5-29.
- Beintema, N.M., A.F.D. Avila et P.G. Pardey (2001), *Agricultural R&D in Brazil : Policy, Investments, and Institutional Profile*, IFPRI, Embrapa et FONTAGRO, Washington DC.
- Beintema, N.M., P. Zambrano, M. Nuñez et P.G. Pardey (2000), *Agricultural R&D in Paraguay : Policy, Investments, and Institutional Profile*, IFPRI, DIA et FONTAGRO, Washington DC.
- Beintema, N.M., G.G. Hareau, M. Bianco et P.G. Pardey (2000), *Agricultural R&D in Uruguay : Policy, Investments, and Institutional Profile*, IFPRI, INIA et FONTAGRO, Washington DC.
- Castilho, M. (1999) *Protection et accès au marché européen : le cas du Mercosur*. Thèse de doctorat, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, Paris.
- Castilho, M. (2000) « O Sistema de Preferências Comerciais da União Européia ». Rapport de recherche CEPAL/IPEA, *Texto para Discussão IPEA* no 742, IPEA, Rio de Janeiro.
- CEPII (1998), *La compétitivité des nations*, Économica, Paris.
- Commission des Communautés Européennes (1994) *Pour un renforcement de la politique de l'Union européenne à l'égard du MERCOSUR*. Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, Bruxelles.
- Commission Européenne (2000) *Anti-dumping, Anti-subsidy – Statistics Covering the First Three Months of 2000*. European Commission, avril. <http://europa.eu.int/comm/trade/policy/dumping/stats>.
- Commission des Communautés Européennes (2001).
- Fontagné, L. et M. Freudenberg, (1997), « Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered », *Document de Travail*, No. 01, CEPII, Paris.
- Freudenberg, M., D. Ūnal-Kensenci et G. Gaulier (1998), « La régionalisation du commerce international: une évaluation par les intensités relatives bilatérales », *Document de Travail*, No. 05, CEPII, Paris.
- Grilli, E. (1993) *The European Community and the Developing Countries*, Presses Universitaires de Cambridge, Cambridge.

- Kravis, I.B., A. Heston and R. Summers (1982), *World Product and Income : International Comparisons of Real Gross Product*, Presses Universitaires de Johns Hopkins, Baltimore.
- Kume, H. P. Anderson et M. Oliveira Jr, (2001), « Identificação das barreiras ao comércio no Mercosul : a percepção das empresas exportadoras brasileiras », *Texto para discussão*, no. 789, IPEA, Rio de Janeiro.
- Lafay, G., C. Herzog, L. Stemitsiotis et D. Ünal (1989), *Commerce international : la fin des avantages acquis*, Collection du CEPII, Économica, Paris.
- Lafay, G., M. Freudenberg, C. Herzog et D. Ünal (1999), *Nations et mondialisation*, Économica, Paris.
- Maddison, A. et D.S. Prasada Rao (1996), « A Generalized Approach to International Comparisons of Agricultural Output and Productivity », *Research Memorandum*, No. GD-27, Groningen Growth and Développement Centre.
- Summers, R. (1973), « International Comparisons with Incomplete Data », *Review of Income and Wealth*, mars.
- Banque Mondiale (2001), *World Développement Indicators*, Washington DC.
- CEPAL, Base de données sur le commerce international COMERPLAN.
- CEPII, *Comptes harmonisés sur l'économie mondiale et les échanges (CHELEM)*, Paris.
- Eurostat (2001), *Comptes économiques de l'agriculture et de la sylviculture (COSA)*, CD-rom, Luxembourg.
- , NEW-CRONOS – *Prix et indices des prix agricoles (PRAG)*, CD-rom, Luxembourg.
- , NEW-CRONOS – *Produits agricoles (ZPA)*, CD-rom, Luxembourg.
- , La base de données des statistiques sur le commerce extérieur COMEXT, Luxembourg.
- FAO, Base de données *FAOSTAT*, Rome.
- OCDE (2000), *Statistiques de base de la science et de la technologie*, Paris.
- , diverses éditions, *Comptes nationaux*, Paris.

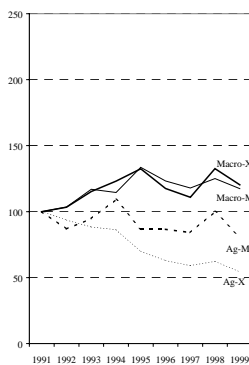
**ANNEXE I**  
**LES TAUX DE CHANGE POUR LES PETITS PAYS DU MERCOSUR**  
**ET DE L'UNION EUROPÉENNE**

**Annexe Graphique 1 : TCER Macro & agriculture (Ag),  
 pondération par les exportations (X) & importations (M), 1991-99**

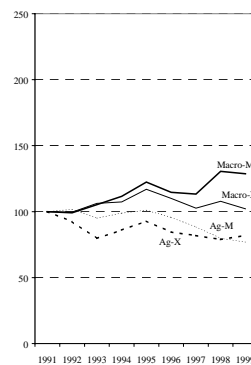
**Autriche**



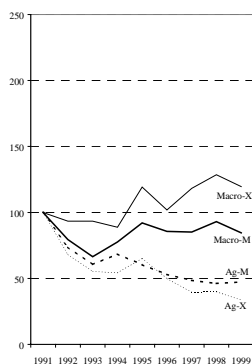
**Belgique-Luxembourg**



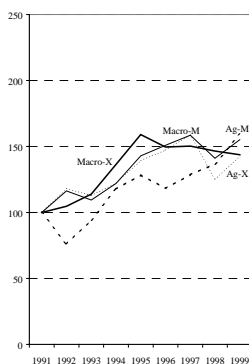
**Danemark**



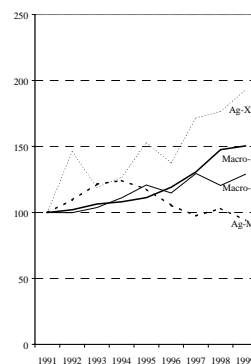
**Finlande**



**Grèce**

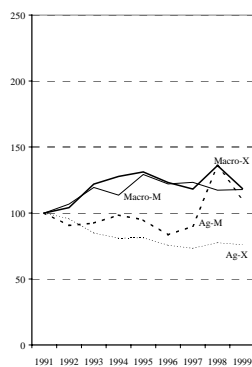


**Irlande**

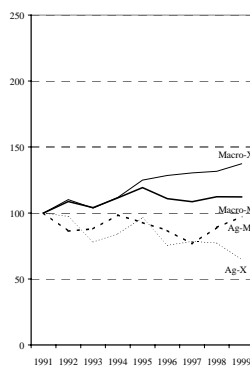


**Annexe Graphique 1 (suite) : TCER Macro & agriculture (Ag),  
pondération par les exportations (X) & importations (M), 1991-99**

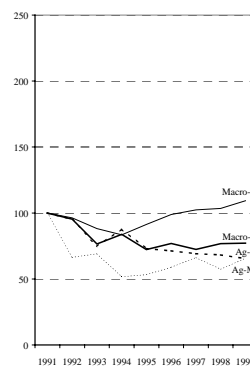
**Pays-Bas**



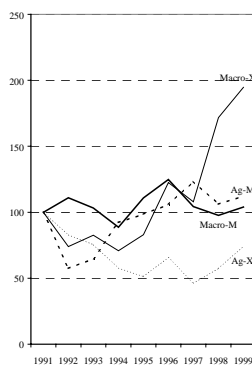
**Portugal**



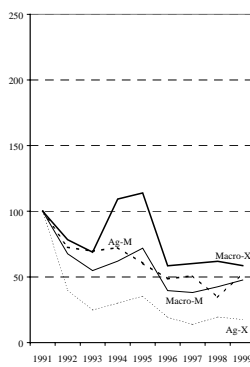
**Suède**



**Bolivie**



**Paraguay**



---

## ANNEXE II BARRIÈRES TARIFAIRES ET NON TARIFAIRES

### Tarifs

Les données tarifaires utilisées sont celles fournies par la base de données TRAINS<sup>41</sup>. Les tarifs fournis par cette base sont les tarifs appliqués.

Comme le Mercosur bénéficie du SGP, les tarifs appliqués correspondent aux tarifs NPF réduits des réductions préférentielles de ce système, quand celui-ci s'applique, ou aux tarifs NPF eux mêmes. Les tarifs sont ceux en vigueur pendant l'année 1997.

Pour chacun des types de tarif, nous disposons des tarifs ad valorem (appliqués sans aucune restriction), des niveaux tarifaires sous contingent tarifaire, des tarifs spécifiques et des combinaisons de ces différents types.

Dans le cas des tarifs sous contingent, uniquement leur application est indiquée, sans que le soit leur volume. Ainsi, nous n'avons pas pu intégrer ces tarifs, ce qui fait que le tarif ici présenté est une espèce de « limite supérieure » des tarifs.

Notons que les contingents tarifaires concernent uniquement les produits d'origine agricole (chapitres 01, 02, 03 et 04 de la Classification Harmonisée).

L'équivalent ad valorem des tarifs spécifiques (en ECU) correspond au rapport entre la recette tarifaire et la valeur des importations ; la recette tarifaire étant le produit de la quantité importée (en tonnes métriques) par le tarif spécifique.

Le taux ad valorem - *TAV* - peut s'écrire :

$$TAV = TS * \frac{M}{M * p}$$

où *TS* le tarif spécifique - quantité d'ECU par unité de produit -, *M* les importations bilatérales en volume (tonnes métriques) et *p* le prix en ECU.

Les taux ad valorem sont calculés au niveau d'agrégation le plus fin (Nomenclature Combinée à 8 chiffres). Comme pour le Tarif Commun (TARIC)<sup>42</sup>, certaines lignes tarifaires atteignaient 10 chiffres. La pondération par le volume ou valeur de commerce étant impossible à ce niveau de désagrégation, nous avons ramené ces lignes à 8 chiffres (grâce aux moyennes simples).

Un certain nombre de produits a dû être éliminé de nos calculs en raison d'incompatibilité entre nomenclatures de commerce et nomenclatures de mesures tarifaires et non-tarifaires, mais ils ne représentent pas une part importante des échanges. Pour la totalité des produits,

---

<sup>41</sup> CNUCED (1998) TRAINS - Système d'analyse et d'information commerciales. CNUCED, Genève.

<sup>42</sup> TARIC est la publication officielle de l'Union européenne qui présente la législation concernant les mesures frontalières (par exemple des tarifs, des contingents tarifaires et des remboursements) des quinze pays membres.

ces lignes tarifaires représentent environ 5 % du nombre total de lignes et 0,5 % des importations totales de l'Union européenne.

### **Les barrières non tarifaires**

Les BNT appliquées par l'Union européenne peuvent être généralisées ou spécifiques. Alors que les BNT généralisées touchent la totalité des importations (de toutes les provenances), les BNT spécifiques affectent elles, les importations uniquement de certains partenaires. La base de données utilisée explicite ces partenaires et pour ces pays, les BNT spécifiques viennent s'ajouter aux généralisées. Dans le cas du Mercosur, les pays sont affectés par un très grand nombre de mesures : l'indicateur de fréquence des BNT imposées par l'Union européenne concernant les importations du Mercosur est moins important seulement que celui concernant les importations en provenance du Mexique (21,2 % contre 26,4 % en 1996).<sup>43</sup>

Nous présentons deux mesures des BNT - l'indicateur de couverture et l'indicateur de fréquence. L'indicateur de couverture des BNT s'écrit :

$$CBNT_{j\sum k} = \frac{\sum BNT_{jk} * M_{jk}}{M_{jk}}$$

où :  $j$  indique le partenaire de l'Union européenne,  $k$  indique le secteur,  $M$  les importations en valeur et le terme  $BNT_{jk}$  l'existence ou non des BNT.  $BNT_{jk}$  prend la valeur un en présence d'une BNT (quelle qu'elle soit) et la valeur zéro, en absence de BNT. L'indicateur doit être lu comme « la part des importations soumises à une ou plusieurs BNT ».

L'indicateur de fréquence équivaut à l'indicateur de couverture sans pondération par le commerce. Il s'écrit :

$$FBNT_{j\sum k} = \frac{\sum BNT_{jk}}{n_{j\sum k}},$$

où :  $j$  indique le partenaire de l'Union européenne,  $k$  indique le produit,  $n$  le nombre des produits (par catégorie ou total) et le terme  $BNT_{jk}$  l'existence ou non des BNT. Cet indicateur est calculé par catégorie de produits ou pour le commerce total, le niveau d'agrégation étant indiqué par la somme des  $k$ . Il est interprété comme la part des lignes tarifaires soumise à des BNT. Dans le cas présent,  $k$  correspond à chaque produit de la classification CTCI à 5 chiffres et les produits sont ceux définis à 6 chiffres de la Nomenclature Combinée.

Ces indicateurs ne prennent pas en compte le nombre de mesures s'appliquant à un produit.

---

<sup>43</sup> Voir Castilho (2000).

## ANNEXE III - LISTE DES INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ

Nom de l'indicateur	Formule de Calcul	Objectif	Référence	Source de données	Variables Redatam
Grubel & Lloyd (GLij)	$GL_j = 1 - [  X_{ik} - M_{ik}  / (X_{ik} + M_{ik}) ]$	Mesure la part du commerce intra-sectoriel dans le commerce total d'un pays	(16)	Cint	i, k, t
Intensité relative des flux – CEPII (IIREij)	$IIRE_{ij} = ((X_{ij} + M_{ij}) / (X + M)) / [((X_i + M_i) * (X_j + M_j)) / (X + M)^2]$ Ou avec la formule: $IIRE_{ij} = ((X_{ij} + M_{ij}) / (X_j + M_j)) / [(X_i + M_i) / ((X + M) - (X_i + M_i))]$	Montre les préférences d'un pays en terme de partenaires commerciaux	(15)	Cint	i,j,t
Spécialisation des exportations (SpX)	$SpX_i = (\sum X_{ik} / X_i) / (\sum W_k / W)$	Montre le niveau de spécialisation des exportations d'un pays		Cint	i,k,t
Pénétration des exportations (PENxi)	$PEN_{ix} = X_{ik}/Q_{ik}$	Mesure la part de la production locale qui est exportée	(14)	Cint, production	i,k,t
Pénétration dans le marché intérieur (PENid)	$PEN_{id} = (Q_{ik} - X_{ik}) / (Q_{ik} - X_{ik} + M_{ik})$	Mesure la part de la demande interne qui est couverte par la production locale	(14)	Cint Production	i,k,t

*La compétitivité de l'agriculture et des industries agroalimentaires dans le Mercosur...*

Nom de l'indicateur	Formule de Calcul	Objectif	Référence	Source de données	Variables Redatam
Pénétration dans le marché global (PENdxi)	$PENdxi = (Dik / Dk) * [(Qik - Xik) / Dik] + (Dxk / Dk) * (Xik / Dxk)$	Mesure l'exposition totale de la production locale	(14)	Cint, production	i, k, t
Taux annuel moyen de la croissance du PIB	$TYi = (Yit/Yib)^{1/(t-b)}$	Montre la variation annuelle du PIB en dollars constants d'un pays tout au long de la période		Cint	i, t, b
Taux de change effectif réel				FMI, Morgan guarantee trust Fund	
Taux de change relatif réel (TCRRi)	$TCRRi = (Yi / YCi) / (\Pi_j (Yj / YCj)^{\alpha_j})$ $\alpha_j = YCj / YCw$	Lorsque les prix évolue dans les mêmes proportions pour tous les pays, la variation de la compétitivité-prix est nulle (TCRRt - TCRRb = 0)		CHELEM	i, j
Position sur le marché (Sik)	$Sik = [(Xik - Mik) / Wk] * 100$ Note: avec un bloc commercial, on remplace W par le bloc commercial (j)	Montre la position (exportateur ou importateur net, avec une participation faible ou élevée) d'un pays dans le marché d'un bloc ou du monde pour ce produit déterminé	(3) (4)	Cint	i, k, j, t
Valeur unitaire des importations	$VUR = VUMijk / VUMik$	Montre la relation entre les prix des partenaires commerciaux et le prix moyen des importations	(12)	Cint	i, j, k, t
Adaptation à la demande mondiale (Ai)	$Ai = \sum_k \{ [100 * ((X'ik - M'ik) / ((Xi + Mi)/2)) - (((X'ik + M'ik) / (Xi + Mi)) * 100 * ((X'i - M'i) / ((Xi + Mi)/2)))] \} * Tendance (Wck)$	Cet indicateur se calcule à partir des données de commerce corrigées, afin d'éliminer les influences qui ne sont pas spécifiques au pays étudié. Montre si le commerce international d'un pays est spécialisé dans des produits avec une demande mondiale croissante ou décroissante	(3)	Cint/ Production	i, k, t, b
Avantage comparatif révéler corrigé CEPII (Fik)	$Fik = 1000 * [Wk / Yi] * [(Xik - Mik) / Wk] - ((Xi - Mi) / W)$ Xik y Mik corrigés par les indices suivants: $ek(t) = (Wkb / Wb) / (Wkt / Wt)$	Cet indicateur se calcule à partir des données de commerce corrigées, afin d'éliminer les influences qui ne sont pas spécifiques au pays étudié. Montre la différence entre les contributions effectives et espérée d'un produit au solde commercial du pays, par rapport au PIB.	(3)	Cint	i, k, t, b



Nom de l'indicateur	Formule de Calcul	Objectif	Référence	Source de données	Variables Redatam
Coût unitaire du travail Agricole	$CULik = (RSi / Ei) / Lik / ((Qik / RVUik) / Lik)$	Mesure la relation entre le coût (rémunérations) et le bénéfice (productivité) des travailleurs			i, k, t
Productivité du travail agricole	$ProdL = (Qik / RVUik) / Lik$ $Qik / Lik$ $Aik / Lik$	<b>Dans le premier cas, montre le Valeur de la production par travailleur (productivité monétaire) et dans le second cas, montre la surface (semée/récoltée) par travailleur (productivité physique)</b>	(6)	FAO Recensement, et enquêtes agricoles	i, k, t
Rendement de la terre dans l'activité agricole	$ProdA = Qik / Aik$	Montre le rendement physique de la terre utilisé pour l'activité agricole	(6)	FAO	i, k, t
Capital humain (CH)	$CH = \text{Moyenne des années d'études} / \text{T activité agricole}$	Montre le niveau d'éducation/de diplômés de la population employée dans le secteur agricole		FAO Recensement, et enquêtes agricoles	i, t
Investissements en innovations technologiques	Dépenses en R&D agricole Diplômés troisièmes cycles universitaires / L INIAs Etablissements avec une assistance technique / Total de établissements agricoles	Vise à évaluer le degré d'investissements technologique	(7) (8) (9) (10) (11)	Informat ions INIAs Travaux CEPAL, ISNAR Recensement agricoles	i, t,
Mécanisation de la production	Nombres de tracteurs, de moissonneuses / Aik	Mesure le niveau d'utilisation des machines dans l'activité agricole	(6)	FAO	i, k, t
Utilisation d'intrants chimiques	Quantité d'engrais et de pesticides / Aik	Mesure le niveau d'utilisation des intrants chimiques dans l'activité agricole		FAO	i, k, t



**GLOSSAIRE**

p	Prix (X/Q ou M/Q)
q	Quantité
Q	Production en Valeur (dollars courants)
QC	Production en Valeur (dollars constants)
X	Exportations en dollars courants
XC	Exportations en dollars constants
M	Importations en dollars courants
MC	Importations en dollars constants
W	Commerce mondial en dollars courants
WC	Commerce mondial en dollars constants
D	Demande interne (=Q-X+M)
Y	Produit interne brut a parité de pouvoir d'achat (francs internationaux)
YS	Produit interne brut sectoriel
Y	Produit interne brut en dollars courants
YC	Produit interne brut en dollars constants
PMik(mn)	Taux de variation moyen des prix en monnaie nationale des importations du produit k réalisées par le pays I
PM	Moyenne pondérée des Valeurs unitaires des importations
Vij	Commerce total entre pays (Xij + Mij)
L	Population Economiquement Active dans l'Agriculture
A	Surface semée
PO	Population
RS	Rémunération des travailleurs en monnaie nationale
RVU	Ratio de Valeurs Unitaires du type Geary-Khamis
E	Change: monnaie nationale por US\$
Z	tarifs douaniers nominaux
I	Pays
j	Partenaire commercial
K	Produit
T	Année courante
B	Année de base
l	Intrants de la production
v	Part de Valeur agrégée dans la production
R	Taux de croissance

Cint - commerce international (Redatam)

Production - FAO, PADI, ONUDI, comptes nationaux

IFS - Fonds Monétaire International, *International Financial Statistics*



**LISTE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL DU CEPII<sup>44</sup>**

<i>No</i>	<i>Titre</i>	<i>Auteurs</i>
2004-17	UK in or UK out? A Common Cycle Analysis between the UK and the Euro ZOne	J. Garnier
2004-16	Regionalism and the Regionalisation of International Trade	G. Gaulier, S. Jean & D. Ünal-Kesenci
2004-15	The Stock-Flow Approach to the Real Exchange Rate of CEE Transition Economies	B. Egert, A. Lahrèche-Révil & K. Lommatzsch
2004-14	Viellissement démographique, épargne et retraite : une analyse à l'aide d'un modèle d'équilibre général à agents hétérogènes	C. Bac & J. Chateau
2004-13	Burden Sharing and Exchange-Rate Misalignments within the Group of Twenty	A. Bénassy-Quéré, P. Duran-Vigneron, A. Lahrèche-Révil & V. Mignon
2004-12	Regulation and Wage Premia	S. Jean & G. Nicoletti
2004-11	The Efficiency of Fiscal Policies: a Survey of the Literature	S. Capet
2004-10	La réforme du marché du travail en Allemagne : les enseignements d'une maquette	S. Capet
2004-09	Typologie et équivalence des systèmes de retraites	P. Villa
2004-08	South – South Trade: Geography Matters	S. Coulibaly & L. Fontagné
2004-07	Current Accounts Dynamics in New EU Members: Sustainability and Policy Issues	P. Zanghieri
2004-06	Incertitude radicale et choix du modèle	P. Villa
2004-05	Does Exchange Rate Regime Explain Differences in	V. Coudert &

---

<sup>44</sup> Les documents de travail sont diffusés gratuitement sur demande dans la mesure des stocks disponibles. Merci d'adresser votre demande au CEPII, Sylvie Hurion, 9, rue Georges-Pitard, 75015 Paris, ou par fax : (33) 01 53 68 55 04 ou par e-mail [Hurion@cepii.fr](mailto:Hurion@cepii.fr). Egalement disponibles sur : [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr). Les documents de travail comportant \* sont épuisés. Ils sont toutefois consultable sur le web CEPII.

	Economic Results for Asian Countries?	M. Dubert
<b>2004-04</b>	Trade in the Triad: How Easy is the Access to Large Markets?	L. Fontagné, T. Mayer & S. Zignago
<b>2004-03</b>	Programme de travail du CEPII pour 2004	
<b>2004-02</b>	Technology Differences, Institutions and Economic Growth: a Conditional Conditional Convergence	H. Boulhol
<b>2004-01</b>	Croissance et régimes d'investissement	P. Villa
<b>2003-22</b>	A New Look at the Feldstein-Horioka Puzzle using a Integrated Panel	A. Banerjee P. Zanghieri
<b>2003-21</b>	Trade Linkages and Exchange Rates in Asia : The Role of China	A. Bénassy-Quéré & A. Lahrière-Révil
<b>2003-20</b>	Economic Implications of Trade Liberalization Under the Doha Round	J. Francois, H. van Meijl & F. van Tongeren
<b>2003-19</b>	Methodological Tools for SIA - Report of the CEPII Workshop held on 7-8 November 2002 in Brussels	
<b>2003-18</b>	Order Flows, Delta Hedging and Exchange Rate Dynamics	B. Rzepkowski
<b>2003-17</b>	Tax Competition and Foreign Direct Investment	A. Bénassy-Quéré, L. Fontagné & A. Lahrière-Révil
<b>2003-16</b>	Commerce et transfert de technologies : les cas comparés de la Turquie, de l'Inde et de la Chine	F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci
<b>2003-15</b>	The Empirics of Agglomeration and Trade	K. Head & T. Mayer
<b>2003-14</b>	Notional Defined Contribution: A Comparison of the French and German Point Systems	F. Legros
<b>2003-13</b>	How Different is Eastern Europe? Structure and Determinants of Location Choices by French Firms in Eastern and Western Europe	A.C. Disdier & T. Mayer
<b>2003-12</b>	Market Access Liberalisation in the Doha Round: Scenarios and Assessment	L. Fontagné, J.L. Guérin & S. Jean

**CEPII**

**DOCUMENTS DE TRAVAIL / WORKING PAPERS**

Si vous souhaitez recevoir des Documents de travail,  
merci de remplir le coupon-réponse ci-joint et de le retourner à :

*Should you wish to receive copies of the CEPII's Working papers,  
just fill the reply card and return it to:*

Sylvie HURION – Publications  
CEPII – 9, rue Georges-Pitard – 75740 Paris – Fax : (33) 1.53.68.55.04

---

M./Mme / Mr./ Mrs .....

Nom-Prénom / Name-First name .....

Titre / Title .....

Service / Department.....

Organisme / Organisation .....

Adresse / Address.....

Ville & CP / City & post code.....

Pays / Country ..... Tél.....

Désire recevoir les **Document de travail** du CEPII n° :

*Wish to receive the **CEPII's Working Papers** No:.....*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Souhaite être placé sur la liste de diffusion permanente (**pour les bibliothèques**)  
*Wish to be placed on the standing mailing list (for **Libraries**).*