

ÉTUDE SUR LE COMMERCE entre l'AMÉRIQUE LATINE et l'EUROPE

*rédigée par les secrétariats de la Commission économique pour l'Amérique latine,
de la Commission économique pour l'Europe
et de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture*



NATIONS UNIES

DÉPARTEMENT DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Genève, janvier 1953

E/CN.12/225

Janvier 1953

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : 1952.II.G.2

Prix : 1 dollar 25 (U.S.), 9/- sterling, 5 francs suisses
(ou leur équivalent en d'autres monnaies)

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Pages</i>
<i>Lettre d'envoi</i>	IX
<i>Chapitre premier. — INTRODUCTION</i>	
Avant la première guerre mondiale	1
Les années 1920 à 1929	2
Les années 1930 à 1939	5
L'après-guerre	8
<i>Chapitre 2. — LES EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE VERS L'EUROPE</i> . . .	
Pays exportateurs de l'Amérique latine	16
Les pays européens importateurs	18
La position des exportations de l'Amérique latine sur les marchés européens du point de vue de la concurrence	20
Politiques commerciales des pays européens :	
1. Période d'entre les deux guerres	20
2. L'après-guerre	22
Les fluctuations des prix et la recherche de la stabilité	23
La demande européenne de produits d'exportation en provenance d'Amérique latine	26
Les effets de l'industrialisation	27
<i>Chapitre 3. — LES IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE</i>	
Éléments déterminants du volume global des importations de l'Amérique latine	35
Les conséquences générales de l'industrialisation	39
Composition, par catégories de produits, des importations de l'Amérique latine	44
Positions respectives de l'Europe et des Etats-Unis sur les marchés de l'Amérique latine	47
Facteurs déterminants de la situation des pays concurrents sur les marchés de l'Amérique latine	53
<i>Chapitre 4. — LES CONDITIONS DU DÉVELOPPEMENT DES ÉCHANGES COMMERCIAUX</i> . .	
Développement des exportations européennes	57
Ce qu'il faudrait faire pour stimuler la production de produits de base	59
Amélioration des accords de paiements	60
* * *	
ANNEXES	
<i>Annexe I. — CAFÉ</i>	
La politique brésilienne du café	63
L'importance du café au Brésil et dans d'autres pays d'Amérique latine	64
La demande de café en Europe	65
Importations européennes de café	67
Perspectives	68
<i>Annexe II. — SUCRE</i>	
La production de sucre en Amérique latine et dans le monde	73
Cuba : la situation avant la guerre	73

	<i>Pages</i>
Cuba : la situation après la guerre	76
Autres pays exportateurs	77
La consommation en Europe	78
Les sources d'approvisionnement de l'Europe	79
La production de sucre en Europe	79
Le régime des préférences impériales	81
Le marché libre du sucre en ce qui concerne notamment l'Amérique latine	81

Annexe III. — COTON

La production en Amérique latine	83
Brésil	83
Pérou	85
Mexique	86
Argentine	86
Production, exportations et consommation intérieure	87
La consommation de coton en Europe	88
Les exportations de coton de l'Amérique latine vers l'Europe	90

Annexe IV. — GRAINES ET HUILE DE LIN

La période entre les deux guerres :	
Production et exportations mondiales	92
Consommation	93
Modifications de la production et du commerce après la guerre	93
Perspectives :	
Production et commerce	93

Annexe V. — LAINE 95

Les facteurs qui influent sur le commerce :	
La production, la consommation et les disponibilités à l'exportation en Amérique latine	96
La répartition des exportations de l'Amérique latine	97
La consommation et les importations européennes	97
La politique commerciale en Argentine et en Uruguay	98
Perspectives :	
La production en Amérique latine	98
Les possibilités d'exportation de laine d'Amérique latine vers l'Europe	99
La demande de laine d'Amérique latine en Europe	99
Le marché européen des laines peignées (tops)	100

Annexe VI. — VIANDE

Les besoins de l'Europe en viande	101
La production européenne	103
Demande européenne d'importations	104
Exportations de viande provenant de pays autres que les pays d'Amérique latine	106
Quantités dont l'Amérique latine dispose pour l'exportation	107
Possibilités d'accroissement de la production de viande en Amérique latine	108
La réduction de la consommation intérieure	108
Possibilités d'accroissement des exportations de viande de l'Amérique latine	109
Autres débouchés pour la viande d'Amérique latine	110
Les exportations de l'Amérique latine vers l'Europe	110

Annexe VII. — EXPORTATIONS DE MACHINES POUR L'INDUSTRIE TEXTILE DE L'EUROPE
VERS L'AMÉRIQUE LATINE

Principales régions productrices et exportatrices	112
Les marchés en Amérique latine	113
Préférence marquée par les fabricants de textiles d'Amérique latine pour le matériel américain ou européen	115
L'importance de l'Amérique latine en tant que marché pour les machines européennes pour l'industrie textile	115
Les difficultés qui entravent les exportations européennes à destination de l'Amérique latine . .	117
Perspectives du commerce des machines pour l'industrie textile entre l'Europe et l'Amérique latine	117
Conclusions	117

Annexe VIII. — LE MARCHÉ DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE LATINE

La mécanisation de l'agriculture en Amérique latine	119
Les importations de tracteurs en Amérique latine	120
L'Europe, fournisseur de tracteurs	122

INDEX DES TABLEAUX

Tableaux

Chapitre 1. — Introduction

1. Production de certaines denrées	2
2. Répartition géographique en 1913-14 du total des investissements effectués à l'étranger	2
3. Importations de l'Amérique latine	3
4. Exportations de l'Amérique latine	3
5. Etat estimatif de la balance des paiements de l'Amérique latine 1925-1929 et 1934-1938	6
6. Variation du pouvoir d'achat des pays d'Amérique latine à l'importation	6
7. Balance des paiements des républiques d'Amérique latine 1948 et 1949	9
8. Principales exportations de l'Amérique latine	11
9. Exportations d'Europe et des Etats-Unis à destination de l'Amérique latine	13
10. Recettes et dépenses en dollars de l'Amérique latine juin 1950-décembre 1951	14

Chapitre 2. — Les exportations de l'Amérique latine vers l'Europe

11. Importations des pays européens en provenance de l'Amérique latine 1925 à 1951	16
12. Relations principales entre les pays importateurs d'Europe et les pays exportateurs de l'Amérique latine	18
13. Exportations de l'Amérique latine à destination de l'Europe et des Etats-Unis, exprimées en pourcentage des exportations totales de chaque groupe de pays	19
14. Pourcentage des importations en provenance des colonies françaises par rapport aux importations totales de la France	21
15. Les importations européennes de café, de cuivre et de laine en provenance des pays d'outre-mer par région d'origine	22
16. Mouvement des prix de certains produits de base, de 1928 à 1952	24
17. Rapport entre les importations totales de matières premières et de produits semi-manufacturés et la production totale des industries manufacturières des Etats-Unis	26
Tableau annexe I. Importations de l'Europe en provenance de l'Amérique latine, par produits . . .	31
Tableau annexe II. Part de l'Amérique latine dans les importations totales de l'Europe, par produits	31
Tableau annexe III. Exportations de l'Amérique latine vers l'Europe, par pays exportateurs	32
Tableau annexe IV. Importations de l'Europe en provenance de l'Amérique latine, par pays importateurs	32
Tableau annexe V. Les échanges de l'Amérique latine avec l'Europe et les Etats-Unis	33-34

<i>Tableaux</i>	<i>Chapitre 3. — Les importations de l'Amérique latine</i>	<i>Pages</i>
18. Importations des pays de l'Amérique latine, en pourcentage de la valeur du total des importations de cette région		37
19. Importations de certains pays d'Amérique latine, en provenance des principales sources européennes et des Etats-Unis		38
20. Indice du total des quantités disponibles pour la consommation intérieure, et pourcentage de ces quantités obtenu par les importations		40
21. Importations de caoutchouc brut et d'articles manufacturés en caoutchouc		41
22. Importations de l'Amérique latine en provenance des principaux pays fournisseurs européens et des Etats-Unis, par groupes de produits		42-43
23. Changements survenus dans la composition des importations de certains pays de l'Amérique latine en provenance de l'Europe et des Etats-Unis		45
24. Importations de certains pays de l'Amérique latine en provenance d'Europe et des Etats-Unis		48
25. Part de l'Europe et des Etats-Unis dans les importations de l'Amérique latine, par catégorie de produits		49
26. Place occupée par les diverses catégories de produits dans les importations de l'Amérique latine en provenance d'Europe et des Etats-Unis		49
27. Amérique latine : Importations de matériel de transport en provenance des Etats-Unis et du Royaume-Uni		50
28. Exportations de certains pays d'Europe à destination de certains pays d'Amérique latine, par catégorie de produits		51
29. Exportations de l'Allemagne occidentale vers l'Amérique latine en 1949, 1950 et 1951		52
30. Exportations de l'Europe et des Etats-Unis vers l'Amérique latine avant et après la dévaluation		55

Chapitre 4. — Les conditions du développement des échanges commerciaux

31. Commerce entre les républiques d'Amérique latine et l'Europe, par type de règlement	60
32. La balance commerciale de l'Europe avec les républiques d'Amérique latine, et les importations financées par l'ECA	61

Annexe I. — Café

1. Production de café dans le monde	63
2. Brésil : Indices du rapport des prix du café à ceux d'autres produits	65
3. Valeur des exportations de café, en pourcentage des exportations totales des principaux producteurs d'Amérique latine	65
4. Rapport des prix et des exportations des cafés brésiliens et colombiens	66
5. Exportations de café de certains pays d'Amérique latine	67
6. Consommation de café par habitant dans certains pays d'Europe, aux Etats-Unis et au Canada	67
7. Prix au détail du café torréfié dans certains pays d'Europe et aux Etats-Unis	67
8. Consommation de thé et de café au Royaume-Uni et au Danemark	68
9. Importations européennes de café	69
10. Exportations de café des possessions européennes en Afrique	69
11. Répartition selon les provenances des importations de café de l'Europe et des Etats-Unis (en pourcentage)	70
Tableau annexe A. Importations mondiales de café en provenance d'Amérique latine et d'autres régions	72

Annexe II. — Sucre

1. Production mondiale de sucre	73
2. Exportations de sucre de l'Amérique latine	74
3. Répartition en pourcentages des exportations de sucre de Cuba	74
4. Prix du sucre cubain non raffiné à Londres et à New-York	76

<i>Tableaux</i>	<i>Pages</i>
5. Europe : Consommation de sucre par habitant dans les divers pays	78
6. Sources d'approvisionnement de cinq gros importateurs de sucre	79
7. Production de sucre en Europe	80

Annexe III. — Coton

1. Production de coton en Amérique latine et dans d'autres grandes régions productrices	83
2. Développement de la production de coton dans les grands pays producteurs d'Amérique latine	84
3. Consommation et exportations de coton brut	87
4. Disponibilités de l'Amérique latine en textiles de coton	88
5. Consommation par habitant de textiles de coton	88
6. Consommation industrielle de coton brut dans six pays d'Europe	89
7. La consommation et les exportations de coton de cinq pays d'Europe	89
8. Exportations de coton des quatre grands pays producteurs d'Amérique latine à destination de l'Europe	90
9. Contributions des principaux pays producteurs aux importations de coton de certains pays d'Europe et du Japon	91
10. Prix du coton : 1949 à 1952	91

Annexe IV. — Graines et huile de lin

1. Production, exportations et consommation de graines et d'huile de lin	92
--	----

Annexe V. — Laine

1. Commerce mondial de la laine	95
2. Importations et consommation européennes et mondiales de laine	96
3. Production de laine de l'Argentine et de l'Uruguay	96
4. Exportations de laine des pays d'Amérique latine	97

Annexe VI. — Viande

1. Consommation de viande par habitant dans certains pays d'Europe	101
2. Production et importations de viande des grandes régions productrices	102
3. Production de viande dans certains pays d'Europe (pourcentages)	103
4. Approvisionnement en viande dans le Royaume-Uni	105
5. Exportations de viande de l'Amérique latine	107
6. Exportations de certaines sortes de viande en provenance de l'Amérique latine et exportations destinées à l'Europe (en pourcentages approximatifs)	108
7. Importations de bêtes entières et d'abats au Royaume-Uni	109

Annexe VII. — Exportations de machines pour l'industrie textile de l'Europe vers l'Amérique latine

1. Exportations des principaux producteurs de machines pour l'industrie textile	112
2. Production et exportations de machines pour l'industrie textile de quelques pays d'Europe et des Etats-Unis	113
3. Exportations de machines pour l'industrie textile en 1948	113
4. Machines installées dans certains pays d'Amérique latine	114
5. Exportations vers l'Amérique latine de machines pour l'industrie textile en provenance des pays d'Europe occidentale, des Etats-Unis et du Japon	116

Annexe VIII. — Le marché des tracteurs en Amérique latine

1. Parc de tracteurs des pays d'Amérique latine	119
2. Importations de tracteurs en Amérique latine, par pays d'origine	120
3. Production de tracteurs agricoles en Europe	122

<i>Diagrammes</i>	INDEX DES DIAGRAMMES	<i>Pages</i>
1.	Indices des prix dérivés et rapport d'échange de l'Amérique latine avec l'Europe et avec les Etats-Unis	7
2.	Indices du volume des exportations des pays de l'Amérique latine vers l'Europe	17
3.	Commerce de l'Amérique latine avec l'Europe et avec les Etats-Unis	35
4.	Importations de l'Amérique latine par région ou pays d'origine	36
<i>Annexe I. — Café</i>		
1	Mouvement relatif des prix et du volume des exportations de cafés brésiliens et colombiens, 1926-1938	66
* * *		
	Notes relatives aux sources et méthodes	124

LETTRE D'ENVOI

Santiago du Chili,
Janvier 1953

Monsieur le Secrétaire général,

Lors de sa troisième session, à Montevideo, la Commission économique pour l'Amérique latine a adopté une résolution (E/CN.12/200) par laquelle elle priait le Secrétaire exécutif de « préparer, en accord avec le Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Europe, et conjointement par les deux secrétariats, une étude sur les moyens de développer le commerce entre l'Amérique latine et l'Europe sur des bases qui tiennent compte, d'une manière pratique et équitable, des intérêts des deux groupes de pays ».

Après consultation du Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Europe, une étude a été entreprise par les deux secrétariats. L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture a collaboré à la préparation et à la rédaction de cette étude à cause de l'intérêt particulier qu'elle prend à la question des produits agricoles. Le Fonds monétaire international y a également participé en fournissant des renseignements sur la balance des paiements.

Une édition provisoire de l'étude a paru en mai 1951, mais l'édition actuelle comporte un certain nombre d'additions et de revisions importantes.

Je vous prie de croire, Monsieur le Secrétaire général, à l'expression de mon respectueux dévouement.

(Signé) RAUL PREBISCH,
Secrétaire exécutif,
Commission économique pour l'Amérique latine

Monsieur Trygve Lie,
Secrétaire général,
Organisation des Nations Unies
New-York, N.Y.

SIGNES UTILISÉS

Les signes suivants sont utilisés dans toute la présente étude :

..	=	non disponible, ou ne concordant pas avec la définition
—	=	néant ou négligeable
*	=	chiffre révisé

Pour les séries d'années, le trait oblique (par exemple 1949/50) indique qu'il s'agit d'une période de 12 mois (par exemple du 1^{er} juillet 1949 au 30 juin 1950). Un trait d'union (par exemple 1949–1950) indique qu'il s'agit de la moyenne de toutes les années civiles comprises entre les années citées, celles-ci incluses.

Sauf indication contraire, l'unité de poids employée est la tonne métrique. Par dollar, on entend le dollar des Etats-Unis. Les écarts légers dans les totaux et les pourcentages sont dus au fait que les chiffres ont été arrondis.

Chapitre premier

INTRODUCTION

Au cours des cinquante dernières années, le commerce entre l'Europe et l'Amérique latine a par trois fois subi une importante contraction, du fait de deux guerres mondiales et d'une grande crise économique. Ces mouvements de recul et les difficultés qu'ils ont entraînées à leur suite ont empêché le volume des échanges entre les deux régions d'augmenter à un rythme correspondant à celui du développement économique de l'Amérique latine, voire du développement de l'économie européenne, pourtant bien plus lent. Chaque période de crise a été suivie par une période de reprise, mais l'expansion rapide des échanges, caractéristique du début du siècle, n'a jamais recommencé. Le volume des exportations d'Amérique latine à destination de l'Europe et des exportations¹ d'Europe à destination de l'Amérique latine était encore bien inférieur en 1951 à son niveau de 1913.

Les deux guerres mondiales ont eu des effets particulièrement importants, car elles ont ralenti le développement de l'économie de l'Europe, tandis qu'elles accélèrent celui d'autres régions et notamment des Etats-Unis et de l'Amérique latine. D'une part, les deux guerres mondiales ont donné, aux Etats-Unis, une impulsion extraordinaire à l'industrie manufacturière et à la demande d'importation, tandis que, d'autre part, l'économie de l'Amérique latine, qui se développait rapidement, n'a pu trouver en Europe durant la guerre des marchés suffisants pour sa production croissante. Chaque guerre a donc provoqué un relâchement des liens qui unissaient l'Amérique latine et l'Europe et a fait prendre aux Etats-Unis une place plus importante dans le commerce de l'Amérique latine. Le fléchissement du commerce de l'Amérique latine avec l'Europe contraste très nettement avec l'essor de son commerce avec les Etats-Unis d'Amérique, dont le volume a de beaucoup dépassé, au cours des dernières années, celui de 1913.

Il ne faut pas attribuer seulement à la guerre et à la crise l'origine de ces mouvements opposés. La guerre a intensifié et non pas causé la tendance à l'industrialisation des pays d'Amérique latine, qui a fait croître la demande de biens de capital et fléchir celle de produits textiles, favorisant ainsi l'importation de produits pour lesquels les fabricants des Etats-Unis s'étaient assurés une place prépondérante, tout en réduisant à l'extrême les importations d'un

des produits de base de l'Europe ; toutefois, la seconde guerre mondiale a accéléré à ce point l'industrialisation dans ces pays que l'on peut presque y voir une cause. Après la seconde guerre mondiale, la politique d'industrialisation du Gouvernement de l'Argentine a forcé ce pays, qui est de loin le plus important des fournisseurs de produits de base à l'Europe, à réduire considérablement les quantités disponibles pour l'exportation, ce qui a largement contribué à la raréfaction des échanges.

Ces divers facteurs, qui ont concurremment avec d'autres influé sur l'évolution du commerce entre l'Amérique latine et l'Europe aussi bien durant les dernières années que par le passé, sont analysés dans les chapitres suivants de la présente étude. Les effets particuliers de l'industrialisation sont étudiés dans deux chapitres, le premier consacré aux conséquences de ce processus sur la capacité d'exportation de l'Amérique latine (chapitre 2) et le second à ses effets sur la demande d'importations de cette région (chapitre 3). On trouvera, dans ce premier chapitre d'introduction, un bref aperçu de l'évolution générale du commerce de l'Amérique latine avec l'Europe et avec les Etats-Unis, qui servira de référence pour l'étude plus détaillée qui fait l'objet des chapitres suivants.

Avant la première guerre mondiale

Le début du vingtième siècle a été pour les républiques d'Amérique latine une période de développement particulièrement rapide. La demande totale s'accroissait de façon constante en Europe et aux Etats-Unis, mais la production et les exportations de l'Amérique latine augmentaient à un rythme plus rapide encore et cette région a rapidement pris de plus en plus d'importance en tant que fournisseur de produits de base. Les importations en provenance de l'Amérique latine qui, entre 1895 et 1899, représentaient 5% du total des importations britanniques, ont compté, au cours des cinq années qui ont immédiatement précédé la première guerre mondiale, pour 10% dans le commerce d'importation britannique, considérablement accru dans l'intervalle. En Europe, où la production a augmenté d'environ 45% au cours des quinze années qui ont précédé la première guerre mondiale, le volume des importations en provenance de l'Amérique latine a presque doublé.

Ce développement rapide était dû à la mise en valeur de nouvelles régions d'Amérique latine et à l'excellent rendement obtenu dans la production de denrées alimentaires et de matières premières. La région de la Plata commençait à être en pleine productivité et, grâce à sa situation avantageuse du

¹ Il y a lieu de se rappeler que la plupart des données utilisées pour la présente étude ont trait à la période 1945-1951, c'est-à-dire avant que fût achevée la reprise du très important commerce d'exportation de l'Allemagne occidentale à destination de l'Amérique latine.

point de vue de la concurrence, elle trouvait facilement des marchés pour ses produits d'exportation. Pour les exportations de blé et de viande par exemple, elle prenait rapidement le pas dans certains cas sur les Etats-Unis, qui autrefois s'étaient assurés une situation prépondérante dans ce domaine. Le tableau 1 montre les progrès impressionnants qui ont été réalisés dans le cas d'un bon nombre de produits importants, à l'exception toutefois du café, pour lequel il y avait déjà menace de surproduction.

Tableau 1

PRODUCTION DE CERTAINES DENRÉES

Milliers de tonnes — Moyennes annuelles

Produit	Pays producteur	1900-1904	1910-1914	1925-1929
Blé	Argentine	2.550	4.000	6.750
Nitrates	Chili	1.450	2.550	2.500
Étain	Bolivie	12	23	38
Sucre	Cuba	788	2.200	4.900
Cuivre	Chili	30	40	250
Café	Brésil	684	720	1.240

Source: Statistiques nationales.

Ce développement de la production avait été de son côté rendu possible, dans une grande mesure, par l'afflux de capitaux étrangers, d'origine européenne surtout. Antérieurement, le Royaume-Uni avait été la source principale des investissements en Amérique latine et la période qui a précédé la première guerre mondiale a également été caractérisée par des opérations particulièrement actives de prêts à l'étranger. Au début du vingtième siècle, la France, l'Allemagne et les Etats-Unis investissaient aussi d'importants capitaux. On a estimé qu'à la veille de la première guerre mondiale, les investissements britanniques en Amérique latine atteignaient 5 milliards de dollars, les investissements français 1,2 milliard de dollars, les investissements allemands 900 millions de dollars et les investissements des Etats-Unis 1,3 milliard de dollars¹ et, comme le révèle le tableau 2, un cinquième environ du total des investissements de ces pays à l'étranger allait à l'Amérique latine.

On croit que la plupart des investissements des Etats-Unis et de l'Allemagne et les deux tiers des investissements de la France ont été effectués entre 1900 et 1914, mais le Royaume-Uni est demeuré encore pendant cette période le plus grand bailleur

¹ Les chiffres relatifs au Royaume-Uni ont été établis par le *South American Journal*. Toutefois, Feis donne, dans *Europe, the World's Banker, 1870-1914* (Yale University Press, 1930), le chiffre de 3,8 milliards de dollars. Les chiffres pour la France et l'Allemagne sont empruntés à Feis; les chiffres pour les Etats-Unis sont tirés de l'ouvrage de Dunn, *American Foreign Investment* (New-York, 1926).

de fonds et a joué un rôle particulièrement important dans le développement des chemins de fer.

Tableau 2

**RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE EN 1913-14
DU TOTAL DES INVESTISSEMENTS EFFECTUÉS
A L'ÉTRANGER**

Milliards de dollars

Pays ayant procédé aux investissements	Pays où les capitaux ont été investis
Royaume-Uni	Afrique
France	Asie
Allemagne	Europe
Etats-Unis	Amérique du Nord
Belgique, Pays-Bas et Suisse	Amérique latine
Japon, Portugal et Suède	Océanie
	44,0

Source: *Les mouvements internationaux de capitaux entre les deux guerres*. Publication des Nations Unies, n° de vente: 1949.II.D.2, page 2.

L'action conjuguée de facteurs favorables: développement rapide des exportations, prix avantageux et afflux de capitaux, a permis un accroissement très rapide du volume des importations qui, comme l'indique le tableau 3, a doublé entre 1900 et 1913. Les augmentations les plus importantes se sont produites dans les pays qui avaient reçu le plus de capitaux européens, c'est-à-dire l'Argentine, le Brésil et le Chili. L'Europe était d'ailleurs aussi la partie du monde qui commerçait le plus avec l'Amérique latine, car elle absorbait 60% de ses exportations et lui fournissait 65% de ses importations.

Les années 1920 à 1929

La première guerre mondiale a provoqué une brusque interruption de la tendance à l'accroissement de la demande de produits de base dans le monde. Le relèvement de la production industrielle en Europe a été lent, et c'est en 1925 seulement que l'on a pu constater une amélioration sensible. Les importations européennes totales de produits de base ont repris plus lentement encore que la production industrielle et vers la fin de la période elles avaient à peine atteint le niveau d'avant guerre. Aux Etats-Unis en revanche, la tendance à l'accroissement a été presque ininterrompue et la production de l'industrie manufacturière, qui avait doublé au cours des quinze années ayant précédé la guerre, avait encore augmenté de 80% en 1929. C'est pourquoi, durant les cinq premières années qui ont suivi la guerre, les exportations de l'Amérique latine vers les Etats-Unis ont régulièrement augmenté, et au même rythme à peu près que les importations de

Tableau 3

IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE

Millions de dollars f.o.b. — Indices : base 1938 = 100

	1901-1905	1913	1925	1928	1937	1938	1948	1949	1950	1951
VALEUR EN PRIX COURANTS										
Total des importations (y compris le commerce à l'intérieur du continent)	515	1.226	2.066	2.083	1.396	1.309	5.101	4.429
Importations en provenance d'Europe	347	793	908	973	702	635	1.323	1.378	1.450	2.095
Importations en prov. des Etats-Unis	126	317	844	831	577	494	3.205	2.750	2.743	3.773
Rapport : $\frac{\text{Europe} \times 100}{\text{Etats-Unis}}$	275	250	108	117	122	129	41	50	53	56
INDICES DE VOLUME										
Total des importations	58	111	111	123	103	100	183	170
Importations en provenance d'Europe	89	163	108	128	108	100	91	100	129	155
Importations en prov. des Etats-Unis	30	65	120	129	112	100	329	301	314	380

Voir « Notes relatives aux sources et méthodes ».

produits de base aux Etats-Unis et que la production de l'industrie manufacturière américaine. Le tableau 4 indique qu'en 1925 le volume des exportations d'Amérique latine à destination des Etats-Unis dépassait de près des trois quarts celui de 1913, alors que le volume des exportations vers l'Europe était encore de 10% inférieur à celui de 1913.

Après 1925, les exportations d'Amérique latine vers l'Europe ont commencé à reprendre à un rythme plus rapide et leur mouvement n'a certainement pas été aussi défavorable que semblerait l'in-

diquer la lenteur du redressement des importations européennes totales de produits de base. En 1928, l'indice du volume (voir tableau 4) s'établissait à 30 points au-dessus de l'indice de 1913. Cela s'expliquait par un certain nombre de raisons spéciales, la forte réduction des exportations de céréales de l'Union soviétique et des pays du bassin du Danube jouant un rôle particulièrement important. L'Argentine a succédé à ces pays sur une grande partie des marchés et, entre 1925 et 1930, elle a encore amélioré sa position au détriment des Etats-Unis qui, immé-

Tableau 4

EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE

Millions de dollars f.o.b. — Indices : base 1938 = 100

	1901-1905	1913	1925	1928	1937	1938	1948	1949	1950	1951
VALEUR EN PRIX COURANTS										
Total des exportations (y compris le commerce à l'intérieur du continent)	823	1.590	2.741	3.005	2.360	1.771	6.535	5.543
Exportations vers l'Europe	523	963	1.361	1.600	1.207	922	2.329	1.655	1.775	2.283
Exportations vers les Etats-Unis	234	441	1.005	947	672	453	2.356	2.304	2.912	3.350
Rapport : $\frac{\text{Europe} \times 100}{\text{Etats-Unis}}$	224	218	135	169	180	204	99	72	61	68
INDICES DE VOLUME										
Total des exportations	48	75	86	105	121	100	124	109
Exportations vers l'Europe	62	92	83	113	125	100	81	65	73	74
Exportations vers les Etats-Unis	47	70	121	118	121	100	179	175	189	178

Voir « Notes relatives aux sources et méthodes ».

diatement après la guerre, avaient exporté vers l'Europe des quantités exceptionnellement fortes de produits alimentaires. Vers 1925, il en a été à peu près de même pour les exportations chiliennes de cuivre, qui ont eu tendance à conquérir certains marchés que s'était assurés précédemment l'Amérique du Nord.

Au total, la part de l'Amérique latine dans les exportations mondiales de produits de base est passée de 13% en 1913 à 15,5% en 1928. La destination des exportations avait changé et, alors qu'en 1913 l'Europe importait plus de deux fois plus que les Etats-Unis, en 1925 elle n'importait que 35% de plus. Ce pourcentage s'est encore relevé du fait de la reprise relative du commerce avec l'Europe après 1925, sans pour autant que la proportion d'avant guerre fût près d'être atteinte.

La première guerre mondiale avait déjà donné une impulsion considérable à l'industrialisation de l'Amérique latine, mais le taux d'accroissement de la production de produits de base pour l'exportation n'a cependant pas diminué. La production de céréales et de viande en Argentine, de cuivre au Chili et de sucre à Cuba accuse des augmentations énormes par rapport au niveau d'avant guerre. La production de produits de base en Amérique latine et ailleurs a continué d'augmenter de 1924 à 1930, si rapidement en vérité que, malgré l'intensification en Europe et aux Etats-Unis d'une activité économique déjà vive, les prix des produits ont baissé. C'est ainsi qu'entre 1925 et 1929 l'indice des prix dérivés des importations européennes en provenance de l'Amérique latine est tombé de 16% et l'indice correspondant pour les Etats-Unis de 11%. De 1920 à 1930, le rapport entre le prix des produits de base et celui des produits manufacturés est resté moins favorable aux producteurs de produits de base qu'il ne l'avait été au cours de la période ayant précédé la première guerre mondiale, et le Royaume-Uni a pu, par exemple, pendant ces années-là, se procurer à l'importation 25% de plus de produits de base qu'avant la guerre pour le même volume d'exportations de produits manufacturés. Toutefois, il s'agit là d'un cas extrême, dû à la plus-value de la livre sterling au cours des années vingt; aux Etats-Unis, le relèvement du taux de l'échange a été moins marqué.

La variation du rapport d'importance entre l'Europe et les Etats-Unis en tant qu'acheteurs de produits en provenance d'Amérique latine s'est accompagnée d'un mouvement de même sens des exportations de marchandises et de capital à destination d'Amérique latine. Au cours des années qui ont immédiatement suivi la guerre, la capacité d'exportation de l'Europe s'est trouvée réduite et, plus tard, la position qu'elle s'était assurée sur les marchés a été battue en brèche par les fabricants d'Amérique du Nord. C'est pourquoi les exportations européennes à destination de l'Amérique latine n'ont

retrouvé, ni entre 1920 et 1930, ni même jamais depuis, leur volume de 1913.

L'amélioration de la position relative des Etats-Unis sur les marchés s'explique dans une très large mesure par une modification de la composition par produits de la demande en Amérique latine. Auparavant, les importations des pays d'Amérique latine consistaient dans une large mesure en textiles, en autres biens de consommation produits par l'industrie légère et en matériel de chemin de fer, pour lesquels les producteurs européens étaient très bien placés; mais le progrès de l'industrialisation a, après 1920, orienté la demande vers les machines, les biens de consommation durables et le matériel de transport routier, pour lesquels les Etats-Unis étaient mieux placés en raison de leur technique de production en série, que servait un important et riche marché intérieur. Ainsi, l'Argentine et le Brésil n'achetaient, en 1920, aux Etats-Unis qu'un quart du total de leurs importations, mais, en ce qui concerne les machines et les véhicules, la proportion était bien supérieure à 50% et c'était la demande de ces produits qui augmentait le plus rapidement.

Comme la destination des exportations de l'Amérique avait changé en même temps, le transfert d'une source d'approvisionnement vers l'autre s'est produit sans difficulté et il n'est pas intervenu de règlements multilatéraux à grande échelle entre l'Europe, l'Amérique latine et les Etats-Unis.

Les Etats-Unis ont aussi succédé à l'Europe dans le rôle de bailleur de fonds. La valeur nominale des investissements britanniques n'a augmenté que de 40 millions de dollars entre 1923 et 1929 et les deux autres grands exportateurs européens de capitaux avant la guerre — c'est-à-dire la France et l'Allemagne — ont virtuellement renoncé à cette fonction alors qu'en revanche, le bilan net du courant de capitaux des Etats-Unis vers l'Amérique latine a augmenté rapidement pour atteindre en 1926 un maximum de 350 millions de dollars. Il n'est guère douteux que ce déplacement des sources de capital, et notamment de capital investi, a joué indirectement un rôle important sur la structure des échanges commerciaux.

L'afflux des capitaux venus des Etats-Unis en Amérique latine durant les années 1920 à 1930 a d'ailleurs été aussi bien la conséquence de la prospérité et de l'atmosphère de spéculation qui régnaient dans l'ensemble du monde, que de l'existence de perspectives saines de développement économique dans les pays d'Amérique latine. Au cours de la période d'insouciance financière qui a précédé 1930, de nombreuses émissions d'emprunts de villes à fort intérêt dont les frais de souscription étaient extrêmement élevés ont été lancées à la Bourse de New-York, et on a la preuve qu'une grande part des fonds ainsi empruntés n'a pas été utilisée de manière à contribuer matériellement au développement de la

capacité de production¹. La chose a pu se faire parce que les épargnants américains étaient désireux de souscrire ces emprunts d'un intérêt économique contestable à des taux d'intérêt qu'ils trouvaient intéressants et qui, tout élevés qu'ils fussent, étaient encore inférieurs à ceux pratiqués dans les pays d'Amérique latine eux-mêmes. Heureusement, tous les investissements de capitaux d'emprunt n'ont pas été aussi contestables et, durant toute la période qui a précédé la deuxième guerre mondiale, puis plus tard au cours des années qui l'ont suivie, il y a eu un afflux considérable de capitaux destinés à des investissements directs dans certaines industries précises. Il s'agit là d'une catégorie d'investissements qui d'ordinaire ne porte intérêt qu'après un certain délai et en compensation et pour d'autres raisons encore le revenu final de l'investissement pour le capitaliste étranger est beaucoup plus élevé ; toutefois, le versement des bénéfices et des dividendes présente beaucoup moins de difficultés pour la balance des paiements des pays débiteurs étant donné que l'importance des bénéfices tend à varier en fonction de celle des recettes à l'exportation² et qu'ils représentent en fait le paiement en nature du revenu des investissements.

Les années 1930 à 1939

La crise des années 1930 à 1939 a provoqué un bouleversement total du système d'échanges et de paiements internationaux établi durant les dix années qui ont suivi la première guerre mondiale. De 1920 à 1929, les Etats-Unis avaient conservé dans leur commerce avec l'Europe un large excédent généralement supérieur à un milliard de dollars par an ; cet excédent provenait essentiellement de leurs exportations de denrées alimentaires et de matières premières. Les Etats-Unis exportaient aussi en Europe des quantités de produits manufacturés légèrement supérieures à celles qu'ils recevaient de cette région. Avec le reste du monde, la valeur des importations nettes de denrées alimentaires et de matières premières aux Etats-Unis ne dépassait que de quelque 250 millions de dollars par an celle de leurs exportations d'articles manufacturés. Les autres

postes du compte des paiements courants de la balance des Etats-Unis tendaient à s'équilibrer, les importantes recettes au titre des revenus étant contrebalancées par les paiements effectués pour d'autres services, notamment les dépenses des touristes et les envois de fonds de particuliers. L'excédent de la balance commerciale américaine se trouvait compensé essentiellement par des exportations de capitaux.

L'Europe comblait son déficit commercial vis-à-vis des Etats-Unis, d'une part, grâce à des importations directes de capitaux, dont la plus grande partie allait à l'Allemagne, et, d'autre part, grâce à son solde créditeur à l'égard des pays producteurs de matières premières (l'Amérique latine exceptée), qui réalisaient eux-mêmes des gains nets en dollars ou qui recevaient des capitaux exportés par les Etats-Unis.

Dans les dernières années vingt, la structure du commerce mondial, qui paraissait alors relativement stable (de 1925 à 1929, les Etats-Unis furent dans l'ensemble exportateurs nets d'une faible quantité d'or), dépendait donc en réalité non seulement du niveau élevé des importations américaines, mais aussi du courant des capitaux américains d'investissement ; or, ces fondements se révélèrent fort vulnérables aux effets de la crise.

Quand la crise commença de se faire sentir aux Etats-Unis, la valeur des importations fléchit brusquement non seulement en ce qui concerne les produits de base, mais aussi les articles manufacturés venus d'Europe, ces dernières importations, pour la plupart marginales, étant composées de spécialités coûteuses particulièrement sensibles aux fluctuations du revenu.³ Les dépenses des touristes et les envois de fonds de particuliers diminuèrent de moitié et les exportations de capitaux cessèrent totalement. L'économie du reste du monde, qui était axée sur une dépense annuelle d'environ 7,4 milliards de dollars consacrés au paiement de marchandises et services fournis par les Etats-Unis, dut s'adapter à une situation où les ressources en dollars étaient tombées à 2,7 milliards en 1932-1933 ; cette adaptation fut d'autant plus difficile que, pendant la période de prospérité, les articles manufacturés américains avaient acquis sur les marchés une position solide.

Les pays européens furent atteints par la chute brutale de leurs exportations vers les Etats-Unis, par l'arrêt des exportations de capitaux venus d'Amérique du Nord (dans le cas essentiellement de l'Allemagne) et aussi par la diminution des sommes en dollars qu'ils recevaient des producteurs de produits de base. Ils furent donc obligés de ramener leur excédent d'importations en provenance des Etats-Unis à moins de 400 millions de dollars par an.

¹ On peut citer comme exemple le cas du Pérou, qui a remboursé la moitié de sa dette intérieure au moyen des emprunts souscrits à New-York. On trouvera d'autres exemples dans *Sale of Foreign Bonds or Securities in the United States*, témoignages apportés à la Commission des Finances du Sénat, 1932.

² C'est ce que révèle par exemple le mouvement des exportations de pétrole et des revenus qu'ont retirés du capital investi les compagnies pétrolières au Venezuela :

	1946	1947	1948	1949
	<i>Millions de dollars</i>			
Exportations de pétrole . .	485	665	1,069	926
Revenu des investissements	158	273	430	251

Source : Voir *Balance of Payments Yearbook, 1949-1950*, Fonds monétaire international.

³ Le relèvement des tarifs douaniers des Etats-Unis, en 1930, a contribué également à faire baisser les importations de produits manufacturés.

Tableau 5

ÉTAT ESTIMATIF DE LA BALANCE DES PAIEMENTS DE L'AMÉRIQUE LATINE 1925-1929 ET 1934-1938

Millions de dollars courants — Moyennes annuelles

Articles	Période	Royaume- Uni	Autres pays d'Europe	Etats-Unis	Ensemble de ces régions
A. Commerce des marchandises					
Importations f.o.b.	1925-1929	- 330	- 580	- 840	- 1.750
	1934-1938	- 170	- 380	- 420	- 970
Exportations f.o.b.	1925-1929	+ 520	+ 940	+ 990	+ 2.450
	1934-1938	+ 350	+ 590	+ 490	+ 1.430
Exportations (nettes) d'argent vers les Etats-Unis	1925-1929	—	—	+ 50	+ 50
	1934-1938	—	—	+ 40	+ 40
Solde du compte commercial	1925-1929	+ 190	+ 360	+ 200	+ 750
	1934-1938	+ 180	+ 210	+ 110	+ 500
B. Services ^a					
Revenu du capital	1925-1929	- 250	- 110	- 300	- 660
	1934-1938	- 110	- 40	- 160	- 310
Autres services, y compris or non monétaire	1925-1929	- 180	- 90	+ 10	- 230 ^b
	1934-1938	- 90	- 60	+ 40	- 30 ^b
C. Solde du compte marchandises et services	1925-1929	- 240	+ 160	- 90	- 140
	1934-1938	- 20	+ 110	- 10	+ 160
D. Mouvements de capitaux ^a					
A long terme (y compris amortissement et rachat)	1925-1929	+ 30	—	+ 200	+ 230
	1934-1938	- 60	- 10	- 30	- 100
A court terme	1925-1929	- 10	- 10
	1934-1938	- 40	- 40
E. Or monétaire et devises étrangères ^c	1925-1929	- 30
	1934-1938	- 10
F. Total des articles	1925-1929	- 210	+ 160	+ 100	+ 50
	1934-1938	- 80	+ 100	- 80	+ 10

Source : Division des études et des programmes, Commission économique pour l'Europe.

NOTE. — Les données indiquées pour plusieurs articles s'appuient sur des renseignements incomplets ou des évaluations approximatives ; aussi convient-il de ne chercher dans ces chiffres qu'une indication d'un ordre de grandeur relatif.

^a Données incomplètes ou obtenues en partie par estimation.

^b Dans le total figurent les transactions portant sur l'or non monétaire dont il n'est pas tenu compte dans les rubriques par régions.

^c Ces chiffres indiquent le mouvement des réserves totales d'or et de devises étrangères, et tiennent donc compte des transactions avec d'autres régions que celles énumérées dans le tableau.

Tableau 6

VARIATION DU POUVOIR D'ACHAT DES PAYS D'AMÉRIQUE LATINE A L'IMPORTATION

Millions de dollars — Moyennes annuelles

Articles	1925-1929	1934-1938
	à	à
	1934-1938	1948-1949
	(en prix de 1925-1929)	(en prix de 1934-1938)
Variation du pouvoir d'achat due :		
Aux fluctuations du volume des exportations	- 60	+ 150
Aux fluctuations du rapport des prix des exportations aux prix des importations	- 525	+ 800
Aux fluctuations du déficit courant des transactions invisibles	+ 515	- 250
Au rapatriement exceptionnel de capitaux européens investis	—	- 150
Aux fluctuations du mouvement net des autres capitaux	- 440	+ 350
Total de la variation imputable aux causes ci-dessus	- 510	+ 900
Variation réelle des importations (en prix constants comme indiqué)	- 480	+ 1.150

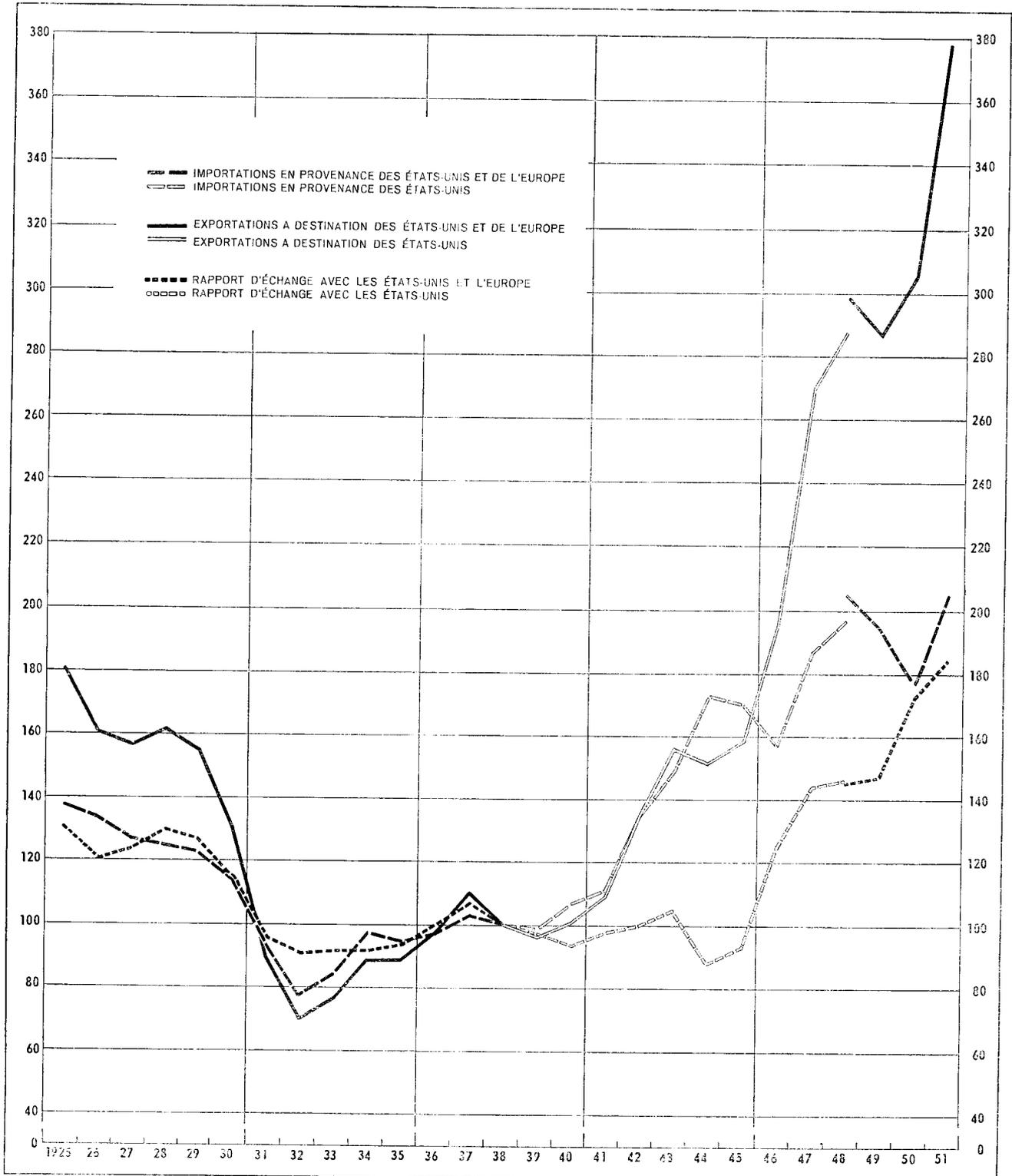
Source : Division des études et des programmes, Commission économique pour l'Europe.

NOTE. — Les données ci-dessus ont été calculées d'après celles des tableaux 5 et 7 du diagramme 1 en : i) ajustant la valeur des exportations en fonction des variations de leur prix ; ii) appliquant comme coefficient à la valeur

des exportations durant la période de base la variation en pourcentage du rapport d'échange ; iii) ajustant, en fonction de la variation des prix des importations, les fluctuations du déficit des transactions invisibles, le bilan net des mouvements de capitaux et la valeur des importations. Ces estimations ne sont nécessairement qu'approximatives et comportent une forte marge d'erreur.

Diagramme 1
INDICES DES PRIX DÉRIVÉS ET RAPPORT D'ÉCHANGE ^a DE L'AMÉRIQUE LATINE
AVEC L'EUROPE ET AVEC LES ÉTATS-UNIS

Base 1938 = 100



Sources: Voir « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^a Rapport entre l'indice des prix dérivés à l'exportation et l'indice des prix dérivés à l'importation.

Les pays d'Amérique latine, producteurs de produits de base, subirent en même temps les effets de la cessation des prêts des Etats-Unis, d'un fléchissement du volume de leurs exportations et, ce qui avait le plus d'importance, d'un rapport d'échange très défavorable.

Cette évolution défavorable du rapport d'échange en Amérique latine, dont les fluctuations à partir de 1925 sont indiquées dans le diagramme 1, a été la conséquence d'un phénomène bien connu, à savoir que les prix des produits de base réagissent beaucoup moins à l'offre et à la demande que ceux des produits manufacturés. De fait, l'Amérique latine a produit plus de denrées alimentaires et de matières premières agricoles entre 1930 et 1939 qu'entre 1920 et 1929, si l'on fait exception du blé dont la production a diminué en Argentine et du sucre dont la baisse fut très forte à Cuba ; pourtant, la valeur des exportations d'Amérique latine à destination des Etats-Unis est tombée de plus d'un milliard de dollars vers la fin de la période 1920-1930 à moins de 350 millions en 1932-1933. Cette situation a gravement déséquilibré la balance des paiements des pays d'Amérique latine, dont nous donnons un état estimatif au tableau 5 ci-dessus. Comme c'est d'ordinaire le cas pour les pays en voie de développement, l'afflux de capitaux a joué un double rôle puisqu'il a fourni une grande partie des ressources nécessaires à la mise en valeur du pays et qu'il a, en même temps, permis d'atténuer en partie les difficultés de la balance des paiements courants dues à la nécessité de verser les intérêts d'emprunts antérieurs et de payer les services des compagnies de navigation étrangères. Quand, après 1929, le courant des capitaux a soudain changé de direction¹, la balance du commerce des marchandises a dû supporter la charge totale du déficit invisible. En même temps, comme on l'a déjà vu, le rapport d'échange a accusé un très net recul, qui a été de l'ordre de 30 % entre 1929 et 1931, de sorte que l'Amérique latine a vu son pouvoir d'achat à l'importation considérablement restreint². Le tableau 6 montre que la réduction globale que l'on peut attribuer à ces causes entre 1925-1929 et 1934-1938 a dépassé un milliard de dollars en prix de 1925-1929. Pendant le même laps de temps, le volume des exportations a également quelque peu diminué, de sorte que, faute d'autres solutions, l'Amérique latine aurait dû réduire ses importations d'au moins 60 % par rapport à leur volume de 1925-1929. Elle a échappé à cette

¹ Il semblerait, comme le montre le tableau 5, que le bilan net de la période 1934-1938 se soit soldé par une sortie de capitaux.

² La situation a été encore aggravée du fait que l'Amérique latine avait contracté au cours de la période de prospérité un grand nombre de dettes commerciales à court terme. Il n'existe néanmoins pas de preuves statistiques directes de cet état de choses, et le tableau 5 n'indique que les variations officiellement enregistrées des soldes comptables des pays d'Amérique latine dans les banques des Etats-Unis.

contrainte en s'abstenant de payer l'intérêt de ses dettes. Au mois de septembre 1935, l'intérêt de 77 % du montant des emprunts souscrits aux Etats-Unis par l'Amérique latine demeurait impayé³ et les contrôles des changes rendaient de plus en plus difficile le rapatriement du revenu des investissements directs. Le tableau 5 montre comment, de 1925-1929 à 1934-1938, le montant net des intérêts, profits et dividendes, payés a diminué de 340 millions de dollars, baisse qui, combinée avec certaines autres améliorations fortuites de la balance des transactions invisibles⁴, a permis à l'Amérique latine de ne pas réduire de plus du tiers le volume de ses importations (tableau 6).

C'est ainsi qu'en manquant aux obligations contractées envers leurs créanciers, les pays d'Amérique latine ont évité entre 1930 et 1939 l'abaissement catastrophique de leur revenu et de leurs normes d'existence qui aurait eu lieu s'ils avaient été contraints de réduire leurs importations d'un montant équivalent à la baisse du rapport d'échange et de l'afflux des capitaux. En revanche, la perte de confiance que cette attitude a inévitablement provoquée chez les capitalistes étrangers a eu des conséquences graves et durables.

L'après-guerre

A la fin de la seconde guerre mondiale, l'Amérique latine occupait, vis-à-vis du reste du monde, une position extrêmement forte. Ses produits d'exportation étaient très demandés ; elle pouvait passer des marchés dans des conditions bien meilleures, elle avait construit de nouvelles flottes marchandes⁵, accumulé des réserves de devises étrangères, et tout laissait envisager une importante reprise des investissements étrangers. C'est ainsi, comme le montre le tableau 7 pour les années 1948 et 1949, que l'ensemble de la région a réussi à réaliser pratiquement l'équilibre de ses paiements courants avec l'étranger. En outre, le compte courant et le compte-capital privé combinés accusaient un important solde actif.

³ Parmi les principaux pays débiteurs, seule l'Argentine a continué à payer l'intérêt de sa dette extérieure.

⁴ Une augmentation des recettes du tourisme s'est produite en même temps qu'une recrudescence des ventes d'or non monétaire. Au tableau 6, le solde net total (+515 millions de dollars) du mouvement des transactions invisibles entre 1925-1929 et 1934-1938 est composé en partie de ces éléments, associés à la cessation du versement des intérêts, bénéfices et dividendes, et en partie également de la diminution des frais de transport-marchandises qui a été la conséquence du fléchissement du volume des importations résultant lui-même de l'abaissement du pouvoir d'achat à l'importation.

⁵ La flotte marchande des huit pays les plus importants d'Amérique latine, à l'exclusion du Panama, avait plus que doublé de 1938 à 1949. Voir *Annuaire statistique des Nations Unies, 1949-1950*, page 302. La flotte du Panama avait presque quintuplé dans le même temps dans une grande mesure parce que des propriétaires de navires ne résidant pas en Amérique latine faisaient immatriculer leurs navires dans ce pays.

Tableau 7
BALANCE DES PAIEMENTS DES RÉPUBLIQUES D'AMÉRIQUE LATINE 1948 ET 1949

Millions de dollars courants

Articles	1948				1949			
	Total	Etats-Unis (y compris B.I.R.D. et F.M.I.)	Europe	Divers	Total	Etats-Unis (y compris B.I.R.D. et F.M.I.)	Europe	Divers
A. Marchandises et services								
Exportations f.o.b.	6.032	2.644	2.260	1.128	5.095	2.503	1.586	1.006
Importations f.o.b.	-4.911	-3.124	-1.318	- 469	-4.469	-2.624	-1.342	- 503
Balance commerciale	1.121	- 480	942	659	626	- 121	244	503
Voyageurs et touristes	72	61	- 10	21	104	62	- 10	51
Transports et assurances ^a . . .	450	- 164	- 250	- 36	- 324	- 83	- 200	- 42
Revenu du capital ^b	- 829	- 742	- 87	-	- 597	- 550	- 47	-
Autres services (y compris l'or non monétaire)	3	- 41	4	40	- 71	- 66	- 47	42
Total	- 83	-1.366	599	684	- 262	- 758	- 60	556
B. Dons et mouvements de capitaux privés								
Dons	- 29	22	- 51	-	- 23	16	- 39	-
Capitaux à long terme ^b	448	449	- 1	-	497	546	- 49	-
Capitaux à court terme	- 9	- 2	- 7	-	- 87	- 53	- 34	-
Total	410	469	- 59	-	387	509	- 122	-
C. Financement public spécial								
Dons	9	14	- 5	-	26	26	-	-
Emprunts	60	60	-	-	122	122	-	-
Amortissement et autres rem- boursements	- 96	- 80	- 16	-	- 84	- 70	- 14	-
Contributions (en or ou en dollars) au F.M.I. ou à la B.I.R.D.	- 39	- 39	-	-	- 1	- 1	-	-
Total	- 66	- 45	- 21	-	63	77	- 14	-
D. Total général (A + B + C)	261	- 942	519	684	188	- 172	- 196	556
E. Erreurs, omissions et règlements multilatéraux								
Commandes « offshore »	-	142	- 142	-	-	325	- 325	-
Divers	- 178	784	- 214	- 748	- 61	249	215	- 525
F. Financement public visant à l'équi- libre de la balance des paiements								
Rachat de la dette extérieure ^c	- 673	-	- 673	-	- 51	- 10	- 41	-
Emprunts souscrits ou consentis ^d	5	5	.. ^d	-	1	1	.. ^d	-
Avances du F.M.I.	2	2	-	-	36	36	-	-
Emprunts au Fonds de stabili- sation des changes E.U. . . .	- 3	- 3	-	-	- 82	- 82	-	-
Autre passif en change	36	- 21	57	-	- 14	- 26	12	-
Avoirs en devises étrangères ^d	351	- 102	453 ^d	-	145	- 190	335 ^d	-
Or monétaire	199	135	-	64	- 162	- 131	-	31
Total	- 83	16	- 163	64	- 127	- 402	306	- 31

Sources: Balance of payments Yearbook, 1949-1950. Fonds monétaire international. Les données relatives à l'Europe ont été évaluées par la Division des études et des programmes de la Commission économique pour l'Europe.

^a Les chiffres qui figurent dans les colonnes « Total » et « Divers » comprennent les frets payés par les Républiques latino-américaines aux propriétaires étrangers des flottes marchandes du Panama et du Honduras. En revanche, n'entrent pas dans les chiffres les recettes perçues par ces flottes de sources extérieures à l'Amérique latine.

^b Y compris les bénéfices non répartis des filiales. Entrent dans les sorties nettes de capitaux à long terme vers l'Europe une entrée de capitaux bri-

tanniques pour l'industrie du pétrole et, apparemment, des sorties pour d'autres comptes. Ces sorties supposées peuvent ne refléter d'ailleurs qu'une sous-estimation des entrées totales de capitaux, ou peut-être une surestimation du montant des capitaux en provenance des Etats-Unis.

^c Rachat de la dette publique et des engagements des investissements directs, vis-à-vis surtout du Royaume-Uni, et liquidation d'emprunts effectuée par l'Argentine, le Brésil, la République Dominicaine et l'Uruguay.

^d Les emprunts consentis par les pays d'Amérique latine, et notamment par l'Argentine ne sont pas indiqués à part et entrent dans les variations du passif en change étranger.

Au cours de la brusque hausse des exportations en 1950 où elles ont augmenté de plus d'un milliard de dollars alors que les importations restaient stables, le compte courant des vingt républiques d'Amérique latine lui-même eut un solde créditeur de 535 millions de dollars ¹.

Mais ce tableau d'ensemble donne une idée fautive de la situation. Pour diverses raisons, Cuba, le Venezuela, le Mexique et le Pérou ont équilibré leur compte, ou même réalisé un excédent pendant la plus grande partie de la période, mais la plupart des autres pays ont éprouvé, dès la fin de la guerre et sans cesse depuis lors, des difficultés de balance des paiements. Cela s'est produit non seulement durant certaines années, 1949 et 1951 par exemple, où les prix à l'exportation ont diminué, mais parfois aussi durant les années où les prix mondiaux des produits de base qu'exportaient ces pays étaient élevés et en hausse. Ces difficultés sont dues à deux causes principales. Tout d'abord, les capitalistes étrangers, d'une manière générale, n'ont pas renouvelé leur confiance à l'Amérique latine et ils n'ont pas repris intérêt à cette région. Bien que l'après-guerre ait généralement été marqué en Europe et aux États-Unis par un renouveau intense d'activité économique, on n'a pas retrouvé les conditions qui incitaient la grosse épargne née d'importants revenus à rechercher activement les marchés d'outre-mer pour y trouver des placements profitables mais risqués. Après la guerre, les capitalistes des États-Unis ont généralement mieux aimé placer leur argent dans ce pays, à des taux d'intérêt peut-être plus faibles mais encore rémunérateurs et apparemment plus sûrs, et les difficultés de la balance de paiements dans les pays d'Europe les ont empêchés de se livrer à des investissements importants. En outre, évidemment, la guerre et les politiques économiques suivies depuis la guerre par de nombreux pays d'Europe ont eu pour conséquence une pénurie aiguë de ressources disponibles pour les investissements, soit dans les entreprises nationales soit à l'étranger. Enfin, peu de gouvernements d'Amérique latine ont adopté une politique active qui fût propre à créer les conditions requises pour attirer d'importants capitaux étrangers : le contrôle des changes limitait les possibilités de rapatriement des revenus courants, et le rachat obligatoire d'investissements antérieurs faisait craindre la « nationalisation » pour l'avenir. C'est pourquoi, bien que le montant annuel des investissements de capitaux étrangers dans l'ensemble de l'Amérique latine ait en valeur réelle ² probablement dépassé quelque peu, en 1948-1949, celui de la période 1925-1929, il s'est agi de place-

ments très particuliers. Les capitaux étrangers investis après la guerre en Amérique latine ont été surtout dirigés sur un ou deux pays et une ou deux industries en voie de développement rapide, notamment celle du pétrole ; en fait, de 1946 à 1949, jusqu'à 72 % des capitaux directement investis par les États-Unis en Amérique latine ont été destinés au développement de l'industrie pétrolière du Venezuela. Si l'on faisait abstraction des investissements au Venezuela, le volume des capitaux étrangers investis en 1948-1949 serait sensiblement inférieur à celui de 1925-1929.

En second lieu, depuis la fin de la guerre, une grave inflation sévit en Amérique latine. Dans les sept principaux pays pour lesquels on possède des statistiques ³ le coût de la vie a augmenté durant les cinq années qui ont suivi 1945 à un taux annuel moyen qui n'a été que dans un seul cas inférieur à 10 % et qui dans le cas extrême, celui du Pérou, a dépassé 20 %. La hausse vertigineuse des prix sur les marchés intérieurs provenait sans aucun doute en partie du jeu d'éléments extérieurs (bien qu'il soit évident que le coût en dollars des importations a bien moins augmenté que les prix du marché intérieur) ⁴ mais cette hausse a essentiellement eu pour cause l'excédent de la demande intérieure globale par rapport à l'offre totale dans les pays intéressés. Lorsque, dans un pays où les dépenses de la nation sont relativement faibles, une forte proportion de ces dépenses est inévitablement affectée à l'achat de produits d'importation, ce déséquilibre crée des difficultés particulièrement sensibles pour la balance des paiements.

Les problèmes auxquels a dû faire face l'Amérique latine après la guerre ont eu pour conséquence d'amener les pays de la région à généraliser l'application de régimes de contrôle des importations, qui ont touché non seulement le commerce avec les États-Unis mais également le commerce avec l'Europe, alors même que celle-ci éprouvait des difficultés à équilibrer sa balance des paiements avec l'Amérique latine. En fait, dès la fin de la guerre, les pays d'Amérique latine, comme les pays d'Europe, ont imposé des restrictions quantitatives à leurs importations réciproques, et les uns comme les autres, parfois au même moment, ont considéré comme « devises fortes » celles des pays de l'autre région. Mais à l'opposé des restrictions imposées par l'Eu-

³ Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique, Pérou et Uruguay.

⁴ Fait significatif, lorsque le Gouvernement du Mexique eut adopté, en 1949, une politique de déflation, la hausse du coût de la vie a pris des proportions beaucoup moindres. La politique mexicaine a consisté à reconstituer un excédent budgétaire en réduisant le programme de travaux publics et en augmentant sensiblement le revenu du Trésor au moyen d'une surtaxe de 15 % sur les droits à l'exportation, ainsi que d'un nouvel impôt sur les bénéfices excédentaires. Le Gouvernement a également pris des mesures de restriction du crédit. En même temps, toutefois, il a dévalué le peso, afin de rétablir la balance des paiements, d'où une certaine difficulté à ralentir la hausse des prix intérieurs.

¹ Voir les chiffres de 1950 dans *Balance of Payments Yearbook, 1950-1951*, publication du Fonds monétaire international.

² Il apparaît qu'en 1925-1929, l'apport de capitaux investis à long terme correspondait à 13 % de la valeur des importations, calculée en prix f.o.b. courants, tandis que les capitaux investis en 1948-1949 auraient permis de payer 16 % du montant des importations de 1925-1929, calculé en prix de 1948-1949.

rope, celles que l'Amérique latine a apportées à ses importations ne découlaient pas d'une faiblesse de leur structure économique due à la guerre, mais d'une inflation intérieure, comme on l'a vu ci-dessus et d'une tendance tout à fait caractéristique à dépenser plus de dollars que la région n'en recevait, ce que l'on constatera plus loin.

La seconde guerre mondiale, plus que la première encore, a fait croître l'importance du courant des échanges entre les Etats-Unis et l'Amérique latine, et le fait que les Etats-Unis, avec le Canada, étaient seuls en mesure de pourvoir aux besoins des autres régions alors que celles-ci avaient en général perdu une partie de leurs ressources d'exportation, a provoqué une pénurie généralisée de dollars, plus aiguë et certainement plus manifeste que celle qui avait régné durant la crise d'avant guerre. En outre, la guerre a eu pour effet, en Amérique latine, de renforcer la tendance à l'industrialisation, et la consommation à l'intérieur du pays de nombreux produits d'exportation a brusquement augmenté, en même temps que le revenu national. Le tableau 8 montre comment ont augmenté d'une part les exportations de la plupart des produits faciles à vendre sur les marchés des Etats-Unis alors que d'autre part diminuaient les exportations de produits que l'Europe achetait d'ordinaire. Cette constatation vaut particulièrement pour les céréales, la viande, le coton et les graines de lin. Ce fléchissement de la production a été particulièrement marqué en Argentine, prin-

cipal fournisseur de la plupart de ces produits, exception faite du coton.

Si la même production destinée à l'exportation vers l'Europe n'avait pas diminué, les pays européens auraient éprouvé des difficultés considérables à exporter suffisamment de marchandises pour obtenir les devises nécessaires au paiement des produits d'Amérique latine qu'il leur fallait normalement importer. Ils ne pouvaient pas non plus prélever facilement sur leurs ressources propres assez de devises convertibles pour combler le déficit de leur balance des paiements. Toutefois, jusqu'en 1948, la capacité d'importation de l'Europe en ce qui concerne les produits d'Amérique latine avait été maintenue par l'octroi de crédits, en particulier de l'Argentine, et en 1948 et 1949 le Plan Marshall lui a permis d'effectuer de grosses commandes « offshore ». Néanmoins, il s'est présenté de nombreux cas où les pays d'Amérique latine ont exigé un règlement en dollars et où l'Europe a dû restreindre ses importations par suite des difficultés de paiement ; dans d'autres cas, et notamment dans celui de l'Argentine, la diminution de la production ou l'augmentation de la consommation nationale a restreint les quantités disponibles pour l'exportation vers l'Europe. C'est pourquoi d'ailleurs, lorsque l'Europe a pu exporter davantage et que l'assouplissement des contrôles gouvernementaux a permis aux importateurs argentins de recommencer à acheter par grandes quantités, l'Argentine à son tour a manqué de devises euro-

Tableau 8

PRINCIPALES EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE

Milliers de tonnes

Produits	A destination de l'Europe				A destination des Etats-Unis			
	1935-1938	1948	1949	1950	1935-1938	1948	1949	1950
<i>Produits vendus essentiellement à l'Europe</i>								
Blé et farine ^a	1.817	1.243	837	817	2	—	—	—
Maïs	5.555	2.286	1.060	1.016	590	—	—	—
Viande ^b	664 ^c	434	396	307	39 ^c	83	32	47
Graines et huile de lin ^d	262 ^c	57	82	141
Coton brut	214	257	175	186	8	12	9	8
<i>Produits vendus essentiellement aux Etats-Unis</i>								
Sucre non raffiné	1.250	3.035	2.134	1.899	1.875	2.650	2.886	2.895
Café	451	241	324	293	724	1.040	1.236	971
Laine brute	136	72	50	75	10	90	83	102
Cuivre et minerai de cuivre ^e	192	116	102	53	92	340	320	306
Plomb et minerai de plomb ^e	105	28	21	8	1	115	166	250
Etain et minerai d'étain ^e	25 ^c	17	14	18	— ^c	21	20	15
Nitrates	340 ^c	160	183	267	522 ^c	642	612	559

Sources: Pour l'Europe, voir les « Notes relatives aux sources et méthodes » ; pour les Etats-Unis, *Foreign Commerce and Navigation of the United States, Imports for Consumption*, F.T.110.

^a Farine calculée en équivalent de grains.

^b Bœuf, mouton et agneau.

^c 1938.

^d Teneur en huile.

^e Teneur en métal.

péennes. Les soldes créditeurs de devises qu'elle avait accumulés au cours de la période précédente lui avaient dans une grande mesure servi à racheter les investissements européens, et il lui a fallu réduire ses importations à la mesure de ses faibles exportations courantes.

En 1949 finalement, on s'est rapproché d'un équilibre global de la balance des paiements entre l'Amérique latine et l'Europe ; mais, en raison de la variation du rapport d'échange et de la perte du revenu des investissements, si le volume des exportations européennes à destination de l'Amérique latine était remonté au niveau de 1938, le volume des importations n'atteignait que 65 % du niveau des importations de cette année-là ¹². Même dans ces conditions, l'Europe payait encore une partie de ses importations grâce aux transferts de dollars que permettaient d'effectuer les fonds d'assistance de l'Organisation de coopération économique, alors que d'autre part, comme on l'a indiqué ci-dessus, certains pays d'Amérique latine continuaient à limiter leurs importations en provenance d'Europe.

Alors que, dans l'ensemble, le commerce d'après guerre entre l'Amérique latine et l'Europe s'équilibrait à un volume inférieur à ce qu'il était avant la guerre, les Etats-Unis offraient aux exportations d'Amérique latine un marché très favorable. Le volume de ces exportations a légèrement décliné en 1949 au cours de la brève crise commerciale de cette année, mais durant la plupart des années d'après guerre, la forte production industrielle des Etats-Unis a maintenu les importations en provenance d'Amérique latine à un niveau bien plus élevé qu'avant la guerre et, à cet égard, la position des produits d'Amérique latine sur les marchés des Etats-Unis a été plus favorable que celle des produits de toute autre origine, sauf ceux en provenance du Canada. C'est ce que révèlent les indices ci-après :

	<i>Indices : base</i>
	1936-1938 = 100
	1948-1949
Production industrielle des Etats-Unis	177
Importations totales de produits bruts ou semi-	
finis aux Etats-Unis	139
dont, en provenance d'Amérique latine	206

C'est ainsi que, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les recettes en dollars du continent latino-

¹ Il convient de noter que, si la situation excédentaire vis-à-vis de l'Europe a fait place en 1949 à un état d'équilibre, c'est en grande partie parce qu'au fléchissement de la production agricole en Argentine sont venus s'ajouter les effets de la sécheresse. Si l'Argentine avait eu plus de produits à vendre, les échanges commerciaux auraient pu s'équilibrer à un niveau plus élevé. Néanmoins, les exportations à destination de l'Europe des pays agricoles des tropiques ont elles aussi subi une forte réduction, de même que celles des pays producteurs de minéraux.

² En 1951, le rapport d'échange « brut » s'est encore modifié. Pour la première fois, le rapport entre le volume des importations de l'Amérique latine en provenance de l'Europe et celui de ses exportations à destination de cette région était revenu à son niveau de 1913.

américain ont été beaucoup plus fortes, aussi bien en valeur absolue que par le pouvoir d'achat qu'elles représentaient. Comme on vient de le voir, le volume de ses exportations à destination des Etats-Unis a augmenté et concurremment, le rapport d'échange avec les Etats-Unis s'est amélioré. En outre, plusieurs pays d'Amérique latine pouvaient fournir certaines marchandises que les pays d'Europe étaient *in extremis* disposés à payer en dollars.

Néanmoins, tous les pays, sauf ceux de la zone dollar (dont les plus importants sont Cuba, la Colombie, le Venezuela et le Mexique) ont souffert comme le reste du monde d'une pénurie chronique de dollars en ce sens que leurs devises n'étaient pas convertibles, qu'il leur fallait limiter le volume de leurs importations payables en dollars et appliquer un rigoureux contrôle des changes. Car, si leurs recettes en dollars étaient élevées par rapport à celles d'avant guerre, leurs importations payables en dollars, s'il n'y avait pas de restrictions, atteignaient des chiffres encore plus forts. En 1947, avant la mise en vigueur de restrictions par la plupart des pays, le total des produits payables en dollars importés en Amérique latine représentait environ quatre fois celui de 1938. La cause en était sans aucun doute que les acheteurs d'Amérique latine marquaient une préférence très vive pour les produits des Etats-Unis, préférence qu'une grande guerre mondiale avait encore accentuée. Il est évident qu'au cours des premières années qui ont suivi la guerre, cette tendance a été favorisée par les restrictions que l'Europe, faute de produire assez, devait apporter à ses exportations, par le fait qu'avant les dévaluations de 1949 les prix des produits venus des Etats-Unis étaient plus intéressants pour l'acheteur que ceux des produits européens et enfin une demande encore plus marquée de biens de consommations durables et de matériel industriel. C'est pourquoi, dès que les pays d'Amérique latine ont eu épuisé, en 1947, les réserves d'or et de dollars qu'ils avaient accumulées pendant la guerre, la plupart d'entre eux ont continuellement manqué de dollars et, par conséquent, ont vivement cherché à en recevoir des pays d'Europe et se sont tout particulièrement refusés à conclure des accords commerciaux qui risquaient de les contraindre à des règlements en dollars. Durant toute la période, l'ensemble de la région a été dans une très large mesure tributaire des règlements en dollars qu'elle a, en fait, réussi à obtenir dans ses marchés avec l'Europe. C'est pourquoi les faits qui se sont produits durant le second semestre de 1950 et le premier semestre de 1951, époque à laquelle les recettes en dollars de l'Amérique latine et, en fait, leurs recettes totales en devises étrangères ont atteint un niveau maximum, présentent une importance toute particulière pour l'avenir.

La plupart des républiques ont réagi assez rapidement au brusque développement du commerce qui a suivi l'ouverture des hostilités en Corée en levant ou en adoucissant les restrictions qu'elles avaient

imposées à leurs importations, y compris celles touchant les importations payables en dollars, et, après un certain délai, le volume global des importations en provenance des Etats-Unis et de l'Europe a considérablement augmenté ; il a continué à croître durant le second semestre de 1951 et le premier trimestre de 1952, longtemps après que les prix des produits de base eussent commencé à baisser. Au second semestre de 1951, la valeur de ces importations dépassait de 60% celle des importations du premier semestre de 1950. Ainsi que l'on pouvait s'y attendre, cette évolution s'est accompagnée d'une augmentation de la fraction des importations en provenance des Etats-Unis. Les nouveaux achats ont été répartis entre les deux régions dans des proportions à peu près identiques à celles que l'on avait constatées pour les importations courantes ; en fait, le tableau 9 montre que, durant le second semestre de 1951, la part des Etats-Unis dans le commerce de l'Amérique latine a légèrement diminué au profit de l'Allemagne et d'autres pays exportateurs d'Europe continentale. On sait, d'autre part, que les pays latino-américains de la zone dollar ont sensiblement développé leurs importations, en provenance d'Europe, de marchandises de tout genre, y compris celles que fournissent maintenant par tradition les Etats-Unis. C'est ainsi, par exemple, que de Grande-Bretagne, Cuba a importé un grand nombre de véhicules à moteur et la Colombie des tracteurs ; Cuba a également accru de façon très notable ses importations d'acier fini et de produits d'acier semi-finis en provenance des quatre grands pays exportateurs d'Europe aussi bien que des Etats-Unis, alors qu'auparavant c'était aux

Etats-Unis que Cuba achetait la plupart des produits de ce genre dont elle avait besoin ¹.

Mais l'importance exceptionnelle des recettes en dollars et le libéralisme pratiqué à l'égard des importations en provenance d'Europe n'ont pas suffi à redonner à la balance en dollars de l'Amérique latine une plus grande stabilité ni à créer une situation qui permît à l'Europe de faire du commerce avec l'Amérique latine sans éprouver la crainte de devoir dépenser des dollars pour ses importations marginales. Le tableau 10 montre que, si les avoirs en dollars des pays d'Amérique latine ont sensiblement augmenté dans les douze mois qui ont suivi le début de la guerre de Corée, cette augmentation n'a pas été plus forte que le total du poste « Montant net des recettes en or et en dollars provenant d'autres pays ou de sources non indiquées ». Au second semestre de 1951, les pays d'Amérique latine faisaient de nouveau appel à leurs réserves en or et en dollars pour régler leurs achats et ils dépensaient déjà aux Etats-Unis à la fois les dollars en provenance directe de ce pays et ceux qu'ils avaient obtenus indirectement grâce à des règlements multilatéraux. L'évolution en 1950 et 1951 du régime des paiements entre l'Amérique latine et les Etats-Unis montre avec quelle rapidité la demande en période d'inflation peut faire monter en flèche les importations en provenance des Etats-Unis et, partant, exercer une pression sur les disponibilités en dollars. Cela montre

¹ Durant toute la période étudiée, Cuba a accordé aux Etats-Unis des tarifs préférentiels. Cette préférence a depuis été supprimée d'accord avec le Gouvernement des Etats-Unis.

Tableau 9

EXPORTATIONS D'EUROPE ET DES ETATS-UNIS À DESTINATION DE L'AMÉRIQUE LATINE

(En pourcentages d'après la valeur en dollars courants)

Pays ou régions d'exportation	1938	1949	1950	1950	1951	1951
	12 mois	Janv.-sept.	Janv.-juin	Juil.-déc.	Janv.-juin	Juil.-déc.
Allemagne occidentale ^a	19	1	2	5	6	7
Royaume-Uni	15	13	11	10	8	8
Autres pays d'Europe	23	18	22	20	21	23
Total, pays d'Europe	57	32	35	35	35	38
Etats-Unis ^b	43	68	65	65	65	62
Total en pourcentage	100	100	100	100	100	100
Total en millions de dollars courant f.o.b. (taux annuels)	1.129	4.138	3.650	4.100	5.390	5.733

NOTE. — Dans l'interprétation de ces chiffres, il convient de tenir compte de la variation notable qu'ont subie les prix relatifs des exportations en provenance des diverses régions à la suite des dévaluations du mois de septembre 1949.

Sources : Statistiques nationales du commerce.

^a Pour 1938, ces chiffres ont trait à l'ensemble de l'Allemagne.

^b Non compris les exportations en provenant des Etats-Unis de produits de base spéciaux qui ont atteint 93 millions de dollars en 1950 et 135 millions en 1951.

Tableau 10

RECETTES ET DÉPENSES EN DOLLARS DE L'AMÉRIQUE LATINE
JUIN 1950 — DÉCEMBRE 1951

Millions de dollars courants

	1950 deuxième semestre	1951 premier semestre	1951 deuxième semestre
<i>Recettes en dollars</i>			
Exportations à destination des Etats-Unis, f.o.b.	1.735	1.985	1.545
Autres recettes courantes aux Etats-Unis	245	280	290
Capitaux privés à long terme en provenance des Etats-Unis	95	120	15
Capitaux privés à court terme en provenance des Etats-Unis	95	15	125
Dons de particuliers, subventions et prêts gouvernementaux	25	115	90
Montant net des recettes en or et en dollars provenant d'autres pays ou de sources non indiquées ^b	400	195	405
Total des recettes	2.595	2.710	2.470
<i>Dépenses en dollars</i>			
Importations en provenance des Etats-Unis, f.o.b.	1.480	1.805	2.000
Intérêts, bénéfices et dividendes versés aux Etats-Unis	450	325	440
Autres dépenses courantes effectuées aux Etats-Unis	270	290	320
Total des dépenses	2.200	2.420	2.760
<i>Mouvement net des avoirs en or et en dollars</i> ^c (les augmentations sont indiquées par le signe +)	+ 395	+ 290	- 290

Sources: *Survey of Current Business*, Département du commerce des Etats-Unis, juin 1951, mars et juin 1952. *Federal Reserve Bulletin*, Conseil d'administration de la réserve fédérale, avril 1952, et *International Financial Statistics*, Fonds monétaire international.

a Chiffres arrondis aux 5 millions.

b Ce poste comprend les « Transferts de fonds entre régions étrangères, erreurs et omissions » qui figurent dans l'inventaire de la balance des paiements des Etats-Unis, et une estimation — fondée sur un état comparatif

des mouvements des réserves-or officielles de divers pays d'Amérique latine avec les achats ou ventes d'or de ces pays aux Etats-Unis — des recettes nettes en provenance d'autres pays ou des paiements en or effectués dans ces pays. Il n'est pas tenu compte de la production d'or des divers pays.

c Dans ce poste entrent les achats ou ventes d'or aux Etats-Unis et dans d'autres pays (voir b ci-dessus), le mouvement des soldes à court terme des pays d'Amérique latine aux Etats-Unis et le montant des investissements à long terme des pays d'Amérique latine aux Etats-Unis.

que l'Amérique latine ne peut guère compter pouvoir régler au moyen de ses recettes directes les marchandises et services payables en dollars qu'elle souhaiterait acheter, même aux périodes où les prix des produits de base sont extrêmement élevés et où les capitaux des Etats-Unis entrent librement dans la région. En période plus normale, l'Amérique latine doit, soit restreindre le volume global de ses importations dans une assez forte mesure, soit importer davantage d'Europe, soit encore s'efforcer de continuer à obtenir des pays européens des éléments en dollars. Cette dernière « solution » aurait pour effet de ramener encore à un niveau inférieur l'équilibre des échanges avec l'Europe ; la méfiance et le malaise qui règneraient alors dans les relations de paiement entre les deux régions entraîneraient un raidissement des échanges, tandis que, dans le cas contraire, les deux parties tireraient profit de ce commerce. En outre, toutes les fois que la pénurie mondiale de dollars s'intensifierait pour une raison quelconque, à cause d'une crise aux Etats-Unis par

exemple, le volume des échanges entre l'Europe et l'Amérique latine au lieu de croître, ce qui serait logique, se trouverait réduit parce que les deux parties craindraient de dépenser davantage ou de recevoir moins de ces précieux dollars.

Si la préférence des pays d'Amérique latine pour les marchandises venues des Etats-Unis était absolue en ce sens que, quel que soit le rapport des prix que l'on puisse raisonnablement envisager, l'Amérique latine préférerait se passer entièrement de produits américains plutôt que de les remplacer par des produits d'origine européenne, il n'y aurait certes aucune solution. Mais ce serait évidemment faire preuve d'un pessimisme extrême. Ce que l'on ne peut absolument pas présumer, c'est dans quelle mesure les exportateurs européens pourront améliorer encore leur position sur les marchés, de manière à lutter avec succès contre les préférences actuelles. Car, pour ce qui est de cet aspect fondamental du problème, c'est évidemment aux exportateurs européens qu'il incombe de rechercher la solution.

Chapitre 2

LES EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE VERS L'EUROPE

L'Amérique latine a toujours fourni une proportion considérable du total des importations européennes en provenance des pays d'outre-mer. Pendant la récente période d'après guerre, alors même que, comme on l'a déjà exposé au chapitre 1, la production de marchandises destinées à l'exportation vers l'Europe est restée à un niveau relativement peu élevé, la part des pays de l'Amérique latine dans l'ensemble des importations européennes en provenance des pays extra-européens n'en a pas moins représenté le septième environ. Pendant la période qui a précédé immédiatement la guerre, cette proportion était de l'ordre d'un cinquième. Entre 1930 et 1939, les pays européens achetaient normalement en Amérique latine des proportions très importantes — dépassant 40% dans chaque cas — de leurs importations totales de viande, de sucre, de café, de pétrole brut, de produits de graines de lin, de quebracho, de nitrate de soude et, les bonnes années, de céréales secondaires et de céréales panifiables. En outre, ils pouvaient se procurer en Amérique latine des quantités intéressantes (10% au moins du total des importations dans chaque cas) de coton, de laine, de peaux, de cuirs, de cacao et de saindoux. En 1937-1938, le volume total des importations européennes de ces produits et d'autres provenant d'Amérique latine avait augmenté de 80% environ depuis le début du siècle. En 1949-1951, ce volume avait diminué au point qu'il ne restait plus qu'un cinquième de cette augmentation.

L'importance de l'Amérique latine comme fournisseur de l'Europe en produits de base n'a fait qu'augmenter depuis la fin du dix-neuvième siècle jusqu'à la période qui a immédiatement précédé la grande crise du vingtième siècle, après quoi, la part de l'Amérique latine dans les importations européennes paraît avoir diminué légèrement ; au cours des années 1936-1938, les importations européennes en provenance d'Amérique latine ont légèrement dépassé le niveau qu'elles avaient atteint en 1926-1929, mais l'ensemble des importations européennes de produits de base avait augmenté davantage. Toutefois, si l'on fait abstraction de l'Argentine, la part de l'Amérique latine dans le volume des importations européennes a augmenté considérablement vers 1937-1939, pour les raisons qui seront examinées ci-après.

En revanche, si l'importance de l'Amérique latine en tant que fournisseur de l'Europe s'est accrue ou, du moins, n'a pas diminué, l'importance de l'Europe en tant que fournisseur de l'Amérique latine n'a cessé de décroître depuis 1900, la plus grande partie de la production croissante de produits de base étant vendue sur les marchés du Canada et des Etats-Unis qui se développaient rapidement. (Un autre facteur a été, bien entendu, le développement important du commerce entre les différents pays de l'Amérique latine.)

Les indices qui figurent dans le tableau ci-après illustrent ces tendances divergentes :

<i>Indices du volume</i>							
	1896-1908	1911-1913	1926-1929	1936-1938 (1926-1929 = 100)	1948	1949	1950
Importations européennes en provenance de l'Amérique latine/total des importations européennes de produits de base . . .	76	88	100	93	72	55	..
	1901-1905	1913	1928	1937 (1928=100)	1948	1949	1950
Exportations de l'Amérique latine vers l'Europe/total des exportations de l'Amérique latine ^a	120	114	100	93	58	55	..
Exportations de l'Amérique latine vers les Etats-Unis d'Amérique/total des exportations de l'Amérique latine ^a	87	82	100	97	121	130	..

Sources: Tableaux 3 et 4 et *Industrialisation et Commerce extérieur*, Société des Nations, Genève, 1945.

^a Y compris les exportations vers d'autres pays de l'Amérique latine.

En valeur, l'Europe absorbait au début du vingtième siècle (voir tableau 4, chapitre 1), 65% environ du total des exportations de l'Amérique latine (compte tenu du commerce intra-régional), alors que

les Etats-Unis n'absorbaient que 25 à 30%. Cinquante ans plus tard, l'Europe absorbait 35% des exportations de l'Amérique latine et les Etats-Unis 40%. Sur le total des exportations de l'Amérique

latine à destination de l'Europe et des Etats-Unis (soit la quasi-totalité de l'ensemble des exportations des pays d'Amérique latine à destination des pays d'outre-mer), 70% sont allés à l'Europe en 1901-1905 et les 30% restants aux Etats-Unis. En 1950, cette proportion était presque entièrement renversée, les Etats-Unis recevant 60% des exportations de l'Amérique latine.

Le tableau II fournit les statistiques des exportations de l'Amérique latine vers l'Europe de 1925 à 1951 et l'on trouvera, aux tableaux I et II de l'Annexe, une analyse approfondie par produit, tandis que les tableaux III et IV donnent la ventilation par pays importateurs et exportateurs. Tous ces tableaux méritent d'être examinés avec soin, car ils permettent de se faire une idée beaucoup plus précise de la situation que ne saurait le faire un simple exposé.

Tableau 11

IMPORTATIONS DES PAYS EUROPÉENS
EN PROVENANCE DE L'AMÉRIQUE LATINE
1925 A 1951

En millions de dollars courants (c.a.f.) et nombres-indices

Année	Valeur aux prix courants	Nombres-indices - 1938 = 100		
		Valeur aux prix courants	Prix dérivés	Volume
1925	1.555	148	177	83
1926	1.424	135	149	91
1927	1.741	165	148	112
1928	1.828	173	153	113
1929	1.770	168	149	113
1930	1.220	116	126	92
1931	965	92	82	112
1932	713	68	63	107
1933	746	70	73	97
1934	995	94	86	110
1935	988	94	85	110
1936	1.012	96	93	103
1937	1.379	131	105	125
1938	1.054	100	100	100
1948	2.662	253	310	81
1949	1.891	179	278	65
1950	2.028	192	262	73
1951	2.609	248	335	74

Sources: Statistiques du commerce extérieur des pays européens. Pour de plus amples détails, voir les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

Ce qu'il y a de plus caractéristique dans le tableau 11, c'est qu'il indique les effets très différents de la crise mondiale qui a sévi peu après 1930, d'une part, dans une région produisant des produits de base, comme c'était le cas de l'Amérique latine, et, d'autre part, dans les pays hautement industrialisés de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Pour ce dernier groupe de pays, la contraction de la demande effective s'est manifestée en partie par une baisse de la production et de l'emploi réels et,

en partie, par une diminution des salaires et des prix. Pour les pays de l'Amérique latine — pour autant qu'on puisse s'en rendre compte d'après leurs statistiques du commerce extérieur — la diminution du revenu réel s'est produite surtout sous forme d'une brusque aggravation du rapport d'échange; les pays de cette région ont été contraints de produire et de vendre presque le même volume de marchandises à des prix très inférieurs¹.

Pays exportateurs de l'Amérique latine

Du point de vue du commerce international, on peut classer les vingt républiques de l'Amérique latine en trois groupes: 1) les pays agricoles à climat tropical: Brésil, Colombie, Equateur, Républiques de l'Amérique centrale et Républiques des îles Caraïbes; 2) les pays producteurs de minéraux: Bolivie, Chili, Mexique, Pérou et Venezuela; 3) les pays agricoles à climat tempéré: Argentine, Paraguay et Uruguay².

Les exportations des pays agricoles à climat tropical consistaient traditionnellement en sucre, puis plus tard en café et en bananes et plus récemment en cacao, en coton et en riz. Ces pays dépendent presque entièrement de l'exportation d'un ou de deux produits pour leurs recettes en devises étrangères. Par exemple, le sucre constitue 88% des exportations totales de Cuba et le café 87% de celles du Salvador; le café et les bananes 87% des exportations du Guatemala, le café et le coton 74% de celles du Brésil, le café et le pétrole plus de 90% de celles de la Colombie².

Les pays de ce groupe ont toujours dépendu davantage du marché des Etats-Unis plutôt que du marché européen et cette dépendance n'a fait que s'accroître. C'est ainsi que, entre les deux guerres, les Républiques de l'Amérique centrale ont augmenté considérablement leurs exportations de bananes et de café aux Etats-Unis, mais ont perdu du terrain en Europe pour ces deux produits. Cuba, qui pendant une brève période après chacune des deux guerres mondiales, est devenu pour l'Europe un fournisseur important de sucre, a dû à chaque reprise réadapter son économie aux quantités de sucre que les Etats-Unis sont prêts à lui acheter. Le Brésil fait quelque peu exception à cette tendance générale en ceci que, entre les deux guerres, ses exportations vers l'Europe, mesurées en valeur courante, ont repris vers 1937-1939 (après une brève dépression) pour remonter au niveau qu'elles avaient atteint vers 1925, alors que ses exportations aux Etats-Unis diminuaient considérablement. Ceci est dû en partie à une forte augmentation de ses exportations

¹ Ce phénomène est examiné ci-après à la page 21, note 2, et aux pages 23 à 26.

² Voir *Le réseau du commerce mondial*, Société des Nations, Genève, 1942.

tations de sucre et de coton, vendues surtout en Europe, alors qu'en valeur, les exportations de café, principalement à destination des Etats-Unis, diminuaient, parce que les prix n'ont jamais retrouvé leur niveau d'avant la crise. Mais, au cours des cinq dernières années, le Brésil a pu vendre de grandes quantités de café à des prix intéressants aux Etats-Unis ; en revanche, ses exportations de sucre ont cessé, ses exportations de coton ont diminué et, en conséquence, le commerce total avec l'Europe a diminué dans une large proportion.

Les pays exportateurs de minéraux dépendent également de l'exportation d'un ou de deux produits pour leur marché extérieur. Par exemple, l'étain constitue 65% des exportations de la Bolivie, le pétrole 97% de celles du Venezuela, le cuivre et les nitrates 74% de celles du Chili¹. Seuls le Mexique et le Pérou avaient des économies plus diversifiées et exportaient des produits agricoles tels que le coton et le sucre en même temps que du pétrole et des métaux. L'importance du marché européen variait avec le produit. Dans le cas de l'étain, par exemple, une fonderie importante ayant été construite au Texas pendant la deuxième guerre mondiale, la moitié des exportations boliviennes de minerais et de concentrés furent dirigées, en 1948-1950, vers les Etats-Unis et l'autre moitié vers le Royaume-Uni. Presque jusqu'à la deuxième guerre mondiale, la quasi-totalité du cuivre du Chili était envoyée en Europe dans des proportions croissantes, l'Europe absorbant les trois quarts des exportations (depuis la guerre, la proportion n'est plus que d'un tiers). Le cuivre du Mexique a toujours été exporté aux Etats-Unis. Le zinc mexicain était, en revanche, presque entièrement vendu à l'Europe jusqu'à la deuxième guerre mondiale, mais à l'heure actuelle, il est exporté presque exclusivement aux Etats-Unis. Le pétrole du Venezuela, recueilli au Venezuela et raffiné pour une grande partie à Aruba et à Curaçao, est vendu dans le monde entier, les Etats-Unis en recevant plus de 40% et l'Europe plus d'un quart². Le Mexique et la Colombie exportent plus de la moitié de leur pétrole aux Etats-Unis et en envoient très peu en Europe.

Ces produits se sont révélés particulièrement sensibles aux variations cycliques de l'activité économique et, par suite, les pays exportant des minéraux ont été tout spécialement touchés au cours des premières années trente. Par exemple, les exportations de la Bolivie en Europe sont tombées de 41 millions de dollars en 1928 à 8 millions de dollars en 1933. Les exportations du Chili sont tombées de 161 millions de dollars, en 1929 à 27 millions de dollars en 1932.

¹ Ces données correspondent à l'année 1949.

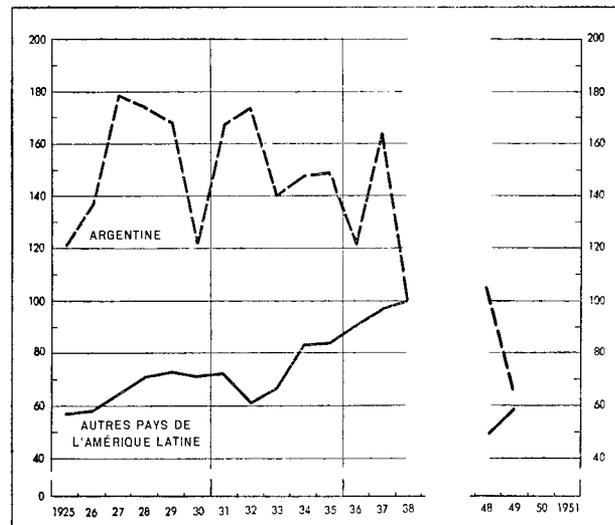
² Ces renseignements se rapportent à l'année 1949 et sont tirés de *Memoria* de la Banque centrale du Venezuela.

Le commerce d'exportation des principaux pays agricoles à climat tempéré, c'est-à-dire des pays de la Plata — à savoir, l'Argentine et l'Uruguay — présente un caractère tout différent. Ces pays se sont spécialisés dans la production et l'exportation de denrées alimentaires et d'autres produits agricoles destinés aux marchés européens et ont profité des avantages que leur donnaient une gamme de marchandises beaucoup plus étendue et un commerce bien plus diversifié. En revanche, ils se sont heurtés non seulement à la concurrence sérieuse des autres exportateurs de produits analogues dans les pays du Commonwealth ou dans d'autres pays, mais également à celle de la production intérieure des pays européens eux-mêmes. Après avoir bénéficié d'un accroissement extraordinaire au cours des trente premières années de ce siècle, sous réserve d'une interruption pendant la première guerre mondiale, les exportations de l'Argentine (dont 85% étaient dirigées vers l'Europe)³ ont été gravement atteintes dans les années qui ont suivi 1930 par la politique d'autarcie des pays de l'Europe continentale, ainsi que par la préférence impériale du Royaume-Uni⁴.

Diagramme 2

INDICES DU VOLUME DES EXPORTATIONS DES PAYS DE L'AMÉRIQUE LATINE VERS L'EUROPE

1938 = 100



L'Argentine occupe une situation tellement prédominante dans le commerce d'exportation des pays de l'Amérique latine vers l'Europe (elle a fourni

³ Voir *Le réseau du commerce mondial*, Société des Nations, Genève, 1942.

⁴ Voir les tableaux I et II de l'Annexe. Les mouvements des chiffres indiqués pour la viande et les graines de lin montrent quelle a été l'influence exercée par la préférence impériale.

entre les deux guerres plus de la moitié de toutes les exportations de l'Amérique latine destinées à ce continent) que l'on risque de se tromper à vouloir examiner le mouvement global du commerce sans établir une distinction entre l'Argentine et les autres pays de l'Amérique latine. Le diagramme 2 montre que les deux courbes évoluent en sens opposé : le résultat net est, au total, une stabilité relative. On peut également constater, d'après ce diagramme, que la faiblesse relative des exportations de l'Argentine pendant la période d'après guerre a été un facteur particulièrement important.

Afin de faire apparaître de façon plus détaillée les relations commerciales de pays à pays, on a indiqué dans le tableau 12 la valeur du commerce entre les pays pris deux à deux, lorsque ce commerce est suffisamment important. Le commerce de beaucoup le plus important était et est encore celui entre l'Argentine et le Royaume-Uni, suivi d'assez loin par le commerce entre l'Argentine et l'Allemagne, l'Italie, la France, les Pays-Bas et la Belgique. Le Brésil a exporté des quantités importantes vers l'Allemagne et la France et, depuis la deuxième guerre mondiale, au Royaume-Uni ; le commerce d'exportation de Cuba avec le Royaume-Uni est important ; de même pour le Chili et la Bolivie avec le Royaume-Uni dans l'intervalle qui a séparé les deux guerres, et l'Uruguay a exporté d'importantes quantités de marchandises plus particulièrement au Royaume-Uni après la guerre. Le tableau 13 indique le pourcentage des exportations par groupes de pays correspondant en gros aux trois groupes que l'on a distingués au début de cette section : pays agricoles à climat tropical, pays exportant des minéraux et pays agricoles à climat tempéré, à l'exception toutefois du Venezuela qui y figure séparément. On peut voir que d'une façon générale, le commerce avec l'Europe a diminué d'importance pour chacun des groupes pendant cette période, mais considérée du point de vue historique, cette diminution a été sensible surtout pendant les deux guerres tandis que, entre 1928 et 1937, la part de l'Europe dans les exportations est restée assez stable pour chacun de ces groupes.

Tableau 12

RELATIONS PRINCIPALES
ENTRE LES PAYS IMPORTATEURS D'EUROPE
ET LES PAYS EXPORTATEURS DE L'AMÉRIQUE LATINE

En millions de dollars aux prix courants, c. a. f.

Pays exportateurs	Pays importateurs	1928	1932	1937	1949
Argentine . .	Royaume-Uni	361	171	284	258
Argentine . .	Allemagne	223	46	89	45
Argentine . .	Italie	100	25	55	77
Argentine . .	France	88	42	38	40
Argentine . .	Pays-Bas	84	40	57	61
Argentine . .	Belgique-Luxembourg . .	62	29	58	49
Brésil	Allemagne	52	19	65	25
Cuba	Royaume-Uni	49	19	22	83
Brésil	France	45	21	24	32
Chili	Royaume-Uni	36	11	40	28
Bolivie	Royaume-Uni	35	7	17	31
Uruguay . . .	Royaume-Uni	33	10	19	52
Argentine . .	Espagne	32	11	7	61
Pérou	Royaume-Uni	30	15	24	32
Chili	France	28	2	15	28
Chili	Allemagne	25	6	28	5
Brésil	Royaume-Uni	20	13	40	86
Brésil	Italie	19	8	9	27
Mexique . . .	Allemagne	18	6	23	9
Guatemala . .	Allemagne	17	7	5	—
Argentine . .	Suisse	16	14	21	21
Argentine . .	Danemark	14	9	9	9
Argentine . .	Suède	14	7	17	31
Uruguay . . .	Allemagne	12	5	7	20
Brésil	Suède	12	5	10	31
Mexique . . .	Royaume-Uni	11	8	18	15
Cuba	Pays-Bas	10	1	1	23
Brésil	Belgique-Luxembourg . .	10	4	12	42
Cuba	France	8	2	3	19
Colombie . . .	Allemagne	7	2	16	2
Venezuela . .	France	4	8	13	40
Brésil	Espagne	4	2	1	39
Pérou	Allemagne	3	2	17	3
Cuba	Allemagne	3	1	3	29
Venezuela . .	Royaume-Uni	1	1	5	22
Argentine . .	Finlande	1	1	6	22
Total des relations mentionnées ^a		1.487	580	1.078	1.397
Total des importations (total des importations européennes en provenance de l'ensemble de l'Amérique latine)		1.828	713	1.379	1.891

^a Pour une au moins des quatre années choisies, chacune des relations indiquées représente 1 % ou plus du total des importations de l'Europe en provenance de l'Amérique latine.

Les pays européens importateurs

En Europe, le Royaume-Uni a été le premier importateur de produits de base et demeure de loin le plus gros importateur de ces produits. Dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, les importations britanniques de ces produits ont été plus élevées que la totalité des importations de tout le reste de l'Europe, mais l'Allemagne et d'autres pays commençaient à se manifester comme de grands centres de production d'articles manufacturés et, par conséquent, à devenir de gros importateurs de matières

Tableau 13

EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE A DESTINATION DE L'EUROPE ET DES ÉTATS-UNIS, EXPRIMÉES EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES DE CHAQUE GROUPE DE PAYS

Pays exportateurs	Année	Pays importateurs							Exportations totales du groupe (en millions de dollars aux prix courants, f.o.b.)	Exportations du groupe exprimées en pourcentage des exportations totales de l'Amérique latine	Volume des exportations totales du groupe (Année précédente dans l'énumération = 100)
		Etats-Unis	Europe	Royaume-Uni	Allemagne	France	Italie	Autres pays d'Europe			
Argentine . Uruguay . Paraguay .	1913	5	85 ^a	23	13	9	4	14	592	37	
	1928	8	79	28	14	6	8	23	1.148	38	153
	1937	13	77	29	7	4	6	31	848	36	95
	1949	13	62	22	5	5	8	22	1.200	22	59
Brésil . . . Colombie . Cuba . . . Equateur .	1913	48	43	12	10	9	1	11	529	33	
	1928	58	30	8	7	6	3	7	900	30	134
	1937	52	36	8	12	5	2	10	634	27	122
	1949	59	27	8	2	2	2	12	1.992	36	170
Chili . . . Mexique . . Pérou . . . Bolivie . . .	1913	43	53	32	12	4	—	5	370	23	
	1928	46	40	24	8	4	1	4	687	23	193
	1937	35	42	20	10	4	2	7	532	23	131
	1949	60	22	9	1	3	1	7	983	18	93
Venezuela ^b	1913	29	2	
	1928	117	4	393
	1937	254	11	223
	1949	1.078	19	176

Source : Statistiques commerciales des pays de l'Amérique latine.

a Y compris les chargements à ordre.

b Le Venezuela exporte une quantité toujours plus grande de pétrole brut

aux Indes occidentales néerlandaises, où il est raffiné. La destination définitive de ce pétrole n'étant pas connue, l'on ne peut indiquer la part respective de l'Europe et des Etats-Unis dans les exportations du Venezuela.

premières. En 1913, le Royaume-Uni absorbait à peine moins de 40% des importations européennes en provenance de l'Amérique latine, mais, entre les deux guerres, cette proportion semble avoir eu tendance à baisser quelque peu. Néanmoins, pendant cette période, le Royaume-Uni importait en quantités de plus en plus grandes du pétrole du Mexique et du Venezuela, du coton du Brésil, du maïs et de la laine de l'Argentine et de l'Uruguay, ainsi que de la viande et du blé en quantités plus ou moins constantes. Depuis la seconde guerre mondiale, sur un volume d'importations européennes en provenance de l'Amérique latine considérablement diminué, la part destinée au Royaume-Uni n'a pas varié.

Par contre, l'Allemagne, dont les importations d'Amérique latine ont représenté de 15 à 25% des importations européennes en provenance de cette région, a été un client plus irrégulier. Les achats allemands ont été particulièrement considérables pendant les années qui ont immédiatement précédé 1930, puis de nouveau en 1937 et en 1938. Les dernières années avant 1940, l'Allemagne a réduit ses importations d'Argentine, parce qu'elle s'efforçait d'atteindre à l'autarcie en agriculture et aussi en raison de difficultés de paiements, mais, pendant la même période, elle a augmenté ses importations en provenance d'autres Républiques de l'Amérique

latine, notamment en ce qui concerne le pétrole et le zinc du Mexique, les bananes de Colombie, le coton du Brésil et du Pérou, le café du Brésil, de Colombie et d'autres pays. Après la guerre, les achats allemands en Amérique latine ont diminué dans une proportion plus grande que ne l'ont fait, dans l'ensemble, les importations allemandes, et ce n'est qu'en 1951, avec la reprise générale du commerce allemand, que l'Amérique latine a retrouvé sa position de fournisseur de l'Allemagne.

Avant 1914, la France tendait à devenir un acheteur important de produits des Républiques d'Amérique latine, mais, entre les deux guerres, sa part dans les importations européennes en provenance de l'Amérique latine, qui oscillait entre 12 et 14%, tomba à moins de 10%. Ce fléchissement ne représentait qu'un aspect de la baisse générale du commerce extérieur de la France avec tous les pays autres que ses territoires dépendants d'outre-mer. Ses transactions avec tous les pays de l'Amérique latine s'en sont ressenties sauf en ce qui concerne le pétrole importé de la Colombie et du Pérou (puis du Venezuela après la seconde guerre mondiale), le coton du Brésil et (jusqu'en 1938) le zinc du Mexique. Depuis la dernière guerre, la France s'efforce de renouer des relations commerciales avec l'Amérique latine et elle a cherché, pour certains articles, à

mettre sur pied un commerce de réexportation entre certains pays de l'Amérique latine et d'autres importateurs européens.

Les autres pays européens n'étaient que des importateurs secondaires : la Belgique faisait venir du zinc du Mexique et du Pérou, du cuivre du Chili, du maïs et du blé de l'Argentine, ainsi que du pétrole du Venezuela. Les Pays-Bas achetaient du maïs et du blé à l'Argentine, du café et du tabac au Brésil et, surtout depuis 1945, du pétrole au Venezuela, via Curaçao ; l'Italie, elle, achetait du café, du cuivre et du pétrole et, au cours des toutes dernières années, du blé à l'Argentine. La Suède a toujours été un gros importateur de café et, actuellement, elle importe du pétrole du Venezuela. Les achats des pays de l'Europe orientale avaient pris une grande extension entre les deux guerres, mais ce mouvement ne s'est pas maintenu ces dernières années.

La position des exportations de l'Amérique latine sur les marchés européens du point de vue de la concurrence

Les produits exportés par l'Amérique latine vers l'Europe ont à soutenir la concurrence des exportations d'autres régions de production primaire et, pour certains articles, celle des produits de l'Europe elle-même. D'une façon générale, les produits tropicaux font concurrence aux exportations de l'Afrique et du sud-est de l'Asie, tandis que les produits de la zone tempérée font concurrence à ceux de l'Océanie et de l'Amérique du Nord (et de l'Europe, bien entendu). A l'exception des Etats-Unis, où la production s'est développée plus tôt, ces autres continents ont accru leur capacité d'exportation pendant la même période que l'Amérique latine, c'est-à-dire de 1880 à 1914. C'est aussi à cette époque que le Canada et l'Australie devinrent de grands exportateurs de blé, de produits de l'élevage et de métaux, que le sud-est de l'Asie commença à exporter en grandes quantités l'étain, les graines oléagineuses, le coton, le sucre, le caoutchouc et que l'Afrique se mit à développer ses exportations de graines oléagineuses, de cacao et de laine. Quant au cuivre africain et au pétrole du Moyen-Orient, entrés sur le marché plus récemment, ils n'ont sans doute pas encore épuisé les possibilités qui leur sont offertes.

La stabilité relative du volume des exportations totales de l'Amérique latine vers l'Europe pendant la période qui s'est écoulée entre les deux guerres, telle qu'elle apparaît dans le tableau I de l'Annexe, dissimule le fait que les quantités exportées ont beaucoup varié suivant les produits : les quantités exportées augmentèrent pour cinq produits seulement, à savoir le coton, le cacao, le pétrole, le cuivre et le plomb, tandis qu'il y eut une baisse très nette des quantités de viande de bœuf, de graines de lin, de viande de mouton et de beurre exportées, ces derniers produits étant tous, en majeure partie,

fournis par l'Argentine. La part de l'Amérique latine dans les importations totales des pays européens a augmenté en ce qui concerne le blé, le coton, le cacao et le pétrole, et diminué dans le cas de la graine de lin, du café, de la viande de mouton, du beurre et de l'étain.

C'est incontestablement l'industrie pétrolière du Venezuela qui s'est développée de la façon la plus spectaculaire ; il en a d'ailleurs été de même pour celle de la Colombie et du Pérou, quoique à un degré moindre. Les exportations de coton et de cacao du Brésil se sont, elles aussi, développées rapidement, le coton réussissant à faire concurrence à celui des Etats-Unis et le cacao à celui de l'Afrique occidentale. Pour le sucre, des difficultés particulières se présentaient du fait de la politique d'autarcie des pays européens, du régime préférentiel accordé par les Puissances européennes à leurs territoires dépendants et enfin de la concurrence provoquée par le prix de revient peu élevé de la canne à sucre dans d'autres continents. Les pays de l'Amérique latine qui, considérés dans leur ensemble, avaient presque le monopole du café dans les exportations mondiales, perdirent progressivement une certaine partie du marché qui passa aux producteurs coloniaux ; peu avant 1940, ceux-ci fournissaient 10 % environ des quantités dont l'Europe avait besoin. La production de cuivre, en expansion au Chili, mais stationnaire au Mexique, rencontra une concurrence sérieuse de la part de la production du Congo belge et de la Rhodésie du Nord, qui se développa à un rythme accéléré. Quant à l'extraction de l'étain, la Bolivie réussit à maintenir sa position et continua jusque dans les années vingt à fournir 20 % environ de la production mondiale, quantité qui était intégralement destinée aux fonderies d'Europe, ainsi qu'une partie de la production des pays du sud-est de l'Asie ; d'ailleurs, la position de la Bolivie était protégée par divers accords internationaux relatifs à l'étain. Mais, lorsque les contingents fixés pour l'exportation de l'étain furent augmentés vers 1938-1939, la Bolivie ne profita pas de cette occasion pour développer sa production qui demeura stationnaire, alors que celle des autres régions productrices s'accroissait rapidement ¹.

Politiques commerciales des pays européens

1. *Période d'entre les deux guerres*

En mars 1932, le Royaume-Uni instaura le régime des préférences impériales qui eut une répercussion immédiate sur ses importations de produits alimentaires et de matières premières. Pour le sucre, les importations en provenance de sources étrangères, autres que les pays faisant partie de l'Empire, ne représentèrent plus, de 1936 à 1939, que 45 % des

¹ *Annuaire statistique, 1938, Conseil international de l'étain.*

importations totales du sucre contre 65% pendant les années 1925 à 1932. En ce qui concerne la graine de lin, l'Argentine était de loin le plus gros fournisseur et l'Inde n'exportait qu'en quantités modérées, aussi bien au Royaume-Uni qu'en Europe continentale. Par suite de l'établissement du régime de préférences impériales, les exportations de l'Inde cessèrent de se diriger vers le Continent européen pour aller désormais exclusivement vers le Royaume-Uni, et l'Argentine perdit une partie de son commerce avec le Royaume-Uni ; mais elle compensa cette perte — en partie seulement — grâce à des exportations plus considérables à destination du Continent.

Tableau 14

POURCENTAGE DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE
DES COLONIES FRANÇAISES PAR RAPPORT
AUX IMPORTATIONS TOTALES DE LA FRANCE

Année	Blé	Maïs	Café	Cacao	Sucre	Bananes	Importations totales en provenance des colonies françaises
1929 . . .	19	21	3	69	11	4	12,4
1930 . . .	42	14	3	74	26	4	12,7
1931 . . .	16	10	6	78	32	6	14,9
1932 . . .	31	12	9	84	33	12	20,9
1933 . . .	52	45	9	84	37	19	23,7
1934 . . .	61	68	10	88	39	30	25,3
1935 . . .	67	81	10	88	42	54	25,8
1936 . . .	68	75	17	89	52	70	28,5
1937 . . .	52	80	22	89	53	99	24,4
1938 . . .	57	96	32	91	61	100	27,1

Source : Statistique du commerce extérieur de la France.

NOTE. — On a calculé les pourcentages afférents à chaque produit d'après les quantités, tandis que le pourcentage des importations totales a été calculé d'après les valeurs.

En 1928, la France établit un barème de droits à l'importation qui prévoyait un traitement spécial pour chacune des différentes catégories de territoires. En outre, pour les territoires envers lesquels la France était tenue, par traité, de ne pas établir de régime préférentiel — comme, par exemple, le Maroc français, le Cameroun, le Togo, la Syrie et le Liban — elle instaura un système de contingents d'importation en franchise qui agit dans le même sens ; dans la plupart des cas, d'ailleurs, la France augmenta les contingents pendant la période de dépression pour soulager les territoires en question. En outre, les marchandises de toute provenance furent frappées de taxes à l'importation dont le produit servait à donner une aide financière aux producteurs des colonies françaises. Le tableau 14 indique les résultats de ces diverses mesures, tels qu'ils se traduisirent par l'accroissement de la part des territoires français d'outre-mer dans le total des importations de la France.

S'ils conclurent des accords préférentiels, la plupart des pays d'Europe essayèrent également de lutter contre les difficultés des années de crise en encourageant la production agricole nationale. Dans certains pays, un autre motif pour ce faire était le désir de disposer de réserves certaines en cas de guerre. C'est ainsi que, pendant cette période, l'Allemagne, la France et l'Italie réussirent, en encourageant la production nationale de blé, à réduire leurs importations de 4,5 millions de tonnes au total. L'Allemagne restreignit considérablement ses importations de maïs et d'autres produits d'affouragement, tandis que les produits des régions tropicales étaient soumis à un régime de contingents périodiquement abaissés.

Pour un certain nombre de raisons, les conséquences de l'autarcie en Europe, auxquelles s'ajoutaient celles du régime préférentiel dont bénéficiaient les colonies des pays européens, ne furent pas, pour l'Amérique latine, aussi graves que l'on eût pu s'y attendre. L'une de ces raisons fut la politique délibérément poursuivie par l'Allemagne, consistant à encourager les échanges avec celles des petites Républiques latino-américaines qui étaient disposées à faire avec elle un commerce de troc. C'est ainsi qu'entre 1929-1933 et 1934-1938, les importations allemandes de quatorze produits d'Amérique latine aux prix de 1938 ont augmenté de 25% tandis que ses importations des mêmes produits en provenance de tous les autres pays extra-européens ont diminué de près de 40%¹. Un autre élément favorable de la situation a été le fait que l'Amérique latine a continué à vendre d'assez

fortes quantités globales de produits au Royaume-Uni, et cela surtout par suite de la modification du rapport des prix qui a provoqué le fléchissement du rapport d'échange de l'Amérique latine dont on a parlé au chapitre premier². Mais il y eut encore

¹ Il y a lieu de remarquer que cette comparaison ne vaut que pour les quatorze produits que l'Allemagne importait d'Amérique latine et non pas pour le mouvement du volume des importations totales de l'Allemagne.

² Les prix mondiaux des denrées alimentaires ont bien plus diminué que le revenu nominal des salariés britanniques, ce qui a permis à ces derniers de continuer d'acheter comme d'habitude de fortes quantités de produits alimentaires d'importation. Il semblerait ressortir d'un calcul approximatif que, lorsque le volume des importations du Royaume-Uni en provenance de l'Amérique latine est tombé, en 1933, à son niveau le plus bas de la période de crise, il n'était inférieur que d'un dixième au volume de 1929, bien que la valeur de ces importations eût diminué de plus de moitié. En 1934, le niveau général des prix à l'exportation des produits d'Amérique latine était encore inférieur de plus de 40% au niveau de 1929. Cette baisse des prix qui se produisait au moment

une autre raison : les deux très graves sécheresses qui sévirent aux Etats-Unis contribuèrent à réduire considérablement la capacité d'exportation de ce pays et, pour le blé, elles l'amènèrent même à devenir provisoirement importateur net. Ainsi la politique commerciale et la politique de production agricole suivies par les pays européens entre les deux guerres n'eurent pas pour effet de diminuer sensiblement le volume des exportations de l'Amérique latine vers l'Europe, non plus que son apport dans les importations européennes d'outre-mer. En fait, si l'on ne tient pas compte de l'Argentine, les pays d'Amérique latine ont de toute évidence pris, de 1932 à 1935, la place d'autres exportateurs sur les marchés européens, et ils ont maintenu cette position jusqu'en 1937. Les Etats-Unis ont été le plus touchés : leurs exportations de céréales et d'autres denrées alimentaires ont diminué par suite des effets de la sécheresse, et la politique appliquée pour maintenir les prix du coton les a amenés à réduire leurs exportations de ce produit. En outre, les exportations de cacao du Brésil ont été favorisées parce que le cruzeiro était coté en-dessous de sa valeur réelle et, dans le cas du plomb et du pétrole, les producteurs

où l'activité industrielle reprenait au Royaume-Uni, a permis à ce pays d'accroître le volume de ses importations en provenance de l'Amérique latine et celui-ci a dépassé de beaucoup le maximum atteint en 1929. En fait, l'Amérique latine, dans son commerce avec le Royaume-Uni, a évité une chute verticale du volume de ses exportations au prix d'un grave fléchissement du rapport d'échange. Le Royaume-Uni, qui ne pouvait maintenir le plein emploi du fait de la crise mondiale, faisait supporter aux pays avec qui il faisait commerce une fraction de la perte du revenu réel ainsi subie. Voir également page 16 ci-dessus et pages 23 à 26 plus loin.

de l'Amérique latine, contrairement à ceux des autres pays, ont pu développer leur production pour faire face à l'augmentation de la demande européenne ¹.

On peut évidemment soutenir que, si l'Europe n'avait pas appliqué un régime de préférences et de subventions, les importations en provenance de l'Amérique latine se seraient peut-être accrues encore davantage et que cette politique a empêché l'Amérique latine de profiter de l'avantage qu'elle aurait sinon eu sur le marché au point de vue de la concurrence.

2. L'après-guerre

L'expérience acquise pendant la seconde guerre mondiale a corroboré les arguments invoqués en Europe en faveur du maintien, à titre de mesures de sécurité, de la production agricole des divers pays à un niveau élevé ; d'autre part, la pénurie de dollars et les difficultés rencontrées après la guerre en matière de paiements ont renforcé la thèse de ceux qui veulent encourager la production dans certaines zones homogènes d'influence politique ou monétaire, telles que l'Union française ou le Commonwealth britannique. Le tableau 15, qui montre les changements survenus dans les sources d'approvisionnement de trois matières premières importantes, peut servir à illustrer cette seconde tendance.

On voit dans quelle mesure importante l'Europe a renoncé à ses anciennes sources d'approvisionnement au profit de ses dépendances et de la zone sterling d'outre-mer. Pour le sucre, en revanche, la produc-

¹ On trouvera les chiffres des échanges de ces produits aux tableaux annexes I et II.

Tableau 15

LES IMPORTATIONS EUROPÉENNES DE CAFÉ, DE CUIVRE ET DE LAINE EN PROVENANCE DES PAYS D'OUTRE-MER PAR RÉGION D'ORIGINE

Pourcentages (calculés d'après les quantités)

Produit	Période	Amérique latine	RÉGION D'ORIGINE			
			Territoires dépendant des pays européens et zone sterling d'outre-mer	Etats-Unis et Canada	Pays non spécifiés ^a	Ensemble des pays d'outre-mer
Café	1935-1938	76,1	18,6	—	5,3	100
	1948-1949	65,3	34,6	—	0,1	100
Cuivre	1935-1938	22,8	34,2	37,0	6,0	100
	1948-1949	9,7	50,9	29,2	10,3	100
Laine	1935-1938	20,2	75,3	0,3	4,2	100
	1948-1949	8,6	90,4	1,0	—	100

Sources : Statistiques commerciales des pays européens.

^a Les importations en provenance de « pays non spécifiés » comprennent celles qui proviennent d'autres pays que ceux cités dans le tableau et les importa-

tions en provenance des pays cités que l'on n'a pu identifier par pays d'origine à l'aide des données disponibles.

tion n'ayant pas jusqu'en 1951 augmenté dans les pays fournisseurs à monnaie faible, l'Amérique latine — et en particulier Cuba — a pu accroître considérablement ses exportations à destination de l'Europe, surtout pendant la crise. Il y avait, certes, notamment dans l'immédiat, des limites aux approvisionnements que les pays d'Europe pouvaient se procurer dans les pays à monnaie faible ou dans les territoires appartenant à leur système financier. Néanmoins, l'évolution suivie par l'Europe en changeant de sources d'importations au détriment de l'Amérique latine a été en partie encouragée par la politique des gouvernements des pays de cette région¹. Il paraît en effet équitable de dire que la politique commerciale de certains pays d'Amérique latine a peut-être plus contribué à restreindre les échanges que la politique de l'Europe elle-même². Jusqu'en 1948, l'Argentine a obtenu des prix supérieurs aux prix pratiqués sur les marchés mondiaux, notamment pour les céréales³. Dès que les pays européens purent trouver d'autres fournisseurs, c'est-à-dire après la récolte de 1948, ils cessèrent d'acheter à l'Argentine. En ce qui concerne d'autres pays de l'Amérique latine, bien que leurs prix ne fussent pas plus élevés (et même nettement plus bas, dans le cas du sucre et du coton du Pérou) que dans les régions à monnaie faible, les achats devaient être réglés en dollars, ce qui écarta nombre d'acheteurs européens.

Si cette politique a certainement servi les intérêts à courte vue des producteurs de l'Amérique latine — et il ne faut d'ailleurs pas oublier que, pendant la crise, ils supportèrent tous les effets de la baisse des prix — elle n'a pu, à la longue, qu'inciter davantage les pays européens à s'efforcer de resserrer leurs liens avec les régions qui leur sont rattachées, où aucun problème monétaire ne se posait et où ils pouvaient plus facilement atténuer les variations de prix par la conclusion d'accords à long terme.

Durant la majeure partie de la période qui a suivi la guerre, l'Amérique latine, pour une raison ou l'autre, n'a pas souffert d'une réduction de ses exportations à destination de l'Europe : si l'on met à part le cas particulier de l'Argentine, le volume des exportations totales de l'Amérique latine a dépassé en moyenne, de 1949 à 1951, les maxima atteints avant la guerre, et le rapport d'échange lui a été extrêmement favorable. Pendant la plus grande partie de cette période, l'activité industrielle a été très poussée aux Etats-Unis et au Canada, et beau-

coup de pays qui, avant la guerre, concurrençaient l'Amérique latine, avaient disparu des marchés. Les producteurs d'Amérique latine se trouvaient dans cette position avantageuse qu'ils avaient à lutter contre des concurrents moins nombreux alors que leurs produits étaient plus demandés qu'à l'ordinaire. Ils courraient d'ailleurs de grands risques s'ils devaient croire que cette situation durerait indéfiniment.

Les fluctuations des prix et la recherche de la stabilité

L'instabilité notoire des prix des produits de base, et notamment des matières premières, s'explique en partie par les conditions techniques de leur production, mais surtout par la manière dont leur production et leur commercialisation sont économiquement organisées. Sur une période de courte durée, l'offre ne réagit pas, et cela pour des motifs d'ordre technique, aux augmentations de prix. Elle ne réagit souvent pas non plus aux baisses des prix, étant donné la concurrence relative qui s'exerce sur le marché des produits de base. Sur une courte période également, la demande est insensible aux fluctuations des prix parce que le coût des matières premières ne constitue qu'une petite fraction des frais de fabrication⁴ et parce que les denrées alimentaires sont des produits de première nécessité. Aussi, lorsque la demande varie par suite d'une modification du revenu mondial par exemple, ce sont les prix des produits de base qui diminuent plutôt que leur production⁵. Sur des périodes de plus longue durée, l'offre et la demande réagissent beaucoup plus librement. Les producteurs primaires étaient disposés par le passé à investir des capitaux pour le développement de la production sous l'impulsion d'une hausse temporaire des prix, et le remplacement d'une matière première par une autre dans l'industrie manufacturière peut souvent être réalisé après quelques années de recherche. Ce conflit, qui existe entre la sensibilité à long et à court terme de l'offre et de la demande, est évidemment commun à tous les produits entrant dans le secteur économique, mais, dans le cas des produits de base, il est particulièrement accusé et a souvent des effets néfastes. Une hausse ou une baisse extrême et de courte durée des prix risque de grossir

⁴ En outre, dans le cas d'une chute générale des prix des produits de base, la sensibilité de la demande de ces produits sera encore plus réduite du fait que les conséquences de la chute des prix sur les produits finis sont limitées aux cas où des articles contenant beaucoup de matières premières se substituent à des articles qui contiennent peu de matières premières, ou des services qui n'en utilisent pas.

⁵ A titre d'exemple : *Indices : base 1927 = 100* 1932

Commerce mondial des denrées alimentaires	90
Prix mondiaux des denrées alimentaires	57
Commerce mondial des matières premières	80
Prix mondiaux des matières premières . . .	44
Production mondiale de produits de base . .	92
Production industrielle mondiale	63

¹ Si la place occupée par l'Amérique latine dans les importations européennes de maïs et de blé a diminué en faveur des Etats-Unis, c'est uniquement en raison du faible niveau de la production et des exportations de l'Argentine.

² Voir également le chapitre 4.

³ Les données tirées des prix dérivés des importations européennes ont paru dans le tableau 6 de l'article consacré au « Commerce de l'Europe avec l'Amérique latine », dans le *Bulletin économique pour l'Europe* de la CEE, vol. 2, n° 3.

Tableau 16

MOUVEMENT DES PRIX DE CERTAINS PRODUITS DE BASE, DE 1928 A 1952

En dollars des Etats-Unis

Produits	Caractéristiques	Indices — Moyenne de 1928 = 100				
		Moyenne de 1932	Moyenne de 1937	Moyenne de 1946	Février ou mars 1951	Août 1952
Blé	N° 2 dur d'hiver, cours de Chicago	45	101	179	222	197
Maïs	N° 3 jaune, Chicago	38	60	198	196	186
Bœuf	Argentine réfrigéré, Londres	61	93	108	133	209
Sucre	Cuba brut, Manille	33	78	161	249	184
Cacao	Brésil, New-York	32	63	87	287	264
Café	Santos N° 4, New-York	46	48	79	238	235
Coton	Type 5, Sao-Paulo	70	56	128	351	240
Laine ^a	Territory 64-80, Boston	41	88	89	323	143
Henequen	Mexicain, New-York	31	77	99	280	153
Peaux	Heavy packers, Chicago	26	72	77	153	69
Graines de lin ^a	N° 1, Minneapolis	38	67	155	156	129
Etain	Détroits, Londres	43	109	118	373	240
Cuivre	Electrolytique, New-York	39	90	95	167	237
Plomb	Tendre, Saint-Louis	50	95	130	277	252
Zinc	Prime Western, Saint-Louis	48	108	145	299	242
Pétrole ^a	Au puits, Oklahoma-Kansas	68	93	105	220	206
Nitrates	Chiliens, New-York	71	63	86	114	120

Sources : Voir les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^a Base 1929.

NOTE : Le présent tableau porte sur les principaux produits d'exportation de l'Amérique latine.

exagérément les perspectives d'investissement, et, si les capitalistes agissent en conséquence, cela n'aboutit qu'à augmenter l'instabilité générale.

Le cas de l'Amérique latine fournit un excellent exemple du jeu des facteurs d'instabilité. Lorsque le revenu mondial a diminué durant la crise qui s'est produite entre les deux guerres, et augmenté à nouveau vers la fin des années trente, les prix d'un grand nombre de produits qui constituent l'essentiel des exportations de l'Amérique latine ont brusquement baissé pour se relever presque aussi brusquement (voir tableau 16 ci-dessus) par suite de l'insensibilité de l'offre et de la demande aux fluctuations de courte durée des prix. On trouvera des exemples des effets à long terme des investissements, dans le cas de certains produits tels que le sucre, le café, le cuivre et quelques autres produits des industries extractives : les planteurs de canne à sucre de Cuba, après la première guerre mondiale, ont investi de gros capitaux pour une production qui se développait, et les prix du sucre ont par conséquent subi une chute particulièrement marquée durant la crise. Stimulés par la hausse intéressante des prix entre 1920 et 1929, les planteurs de café ont développé leurs plantations et les nouveaux arbustes ont commencé à produire juste au moment où allait commencer la crise.

Il n'est donc pas surprenant que les exportations de l'Amérique latine à destination de l'Europe aient

diminué de plus de 60 %, en valeur courante, entre 1928 et 1932, bien que le volume de ces exportations ait à peine fléchi. Comme on l'a déjà vu à la section 2 ci-dessus, les pays exportateurs de métaux ont été particulièrement touchés. Malgré une certaine diminution de la demande, la production mondiale de denrées alimentaires a continué, en fait, à augmenter, alors que la production primaire diminuait, moins toutefois que la production industrielle, de sorte que, dans les deux cas, les stocks s'accumulèrent, ce qui exerça une forte pression sur les prix. La production de l'Amérique latine a accusé une tendance analogue, celle des denrées alimentaires restant constante, alors que celle des matières premières diminuait de plus de 30 % entre 1929 et 1932, celle des métaux atteignant 60 %. Les prix sont restés bas pendant presque toutes les années trente et le tableau 16 montre que même au maximum de l'expansion cyclique, en 1937, ces prix, à quelques exceptions près, n'avaient pas regagné leur niveau de 1928. La dépression persistante des prix du café, du coton et du cacao a atteint spécialement le Brésil, où ces trois produits de base représentaient ensemble 66 % du total des exportations en 1937, et le rapport d'échange des autres républiques productrices de café n'a guère été plus favorable.

Depuis la guerre, les fluctuations des prix n'ont pas été moins fortes qu'au cours des années trente, mais

les facteurs d'instabilité ont été assez différents après la guerre. Les forces du cycle économique ont été remplacées par l'intervention des gouvernements qui, d'une part, a provoqué des changements soudains dans l'importance de la demande et, d'autre part, a visé à augmenter la sensibilité de l'offre à la baisse des prix et à diminuer sa sensibilité à la hausse.

L'incidence des fluctuations des prix sur l'économie des pays producteurs de denrées de base a été si préjudiciable au cours de la période qui a séparé les deux guerres que divers pays et groupes de pays ont fait toutes sortes d'efforts pour trouver des moyens de résoudre ce problème. Parmi les tentatives de stabilisation des prix, on peut citer la limitation directe de la production, la restriction des quantités exportables, le contrôle des prix à l'exportation, les achats gouvernementaux de produits aux fins de destruction et le subventionnement des prix. Les réductions ou exemptions d'impôts, la dévaluation des monnaies, les taux de change multiples favorisant des produits particuliers, etc., constituent des mesures plus indirectes. Pour le café, le sucre et les nitrates, on a eu recours à un moment ou à l'autre, aux mesures suivantes :

Exemples de mesures prises pour défendre la position de certains produits de base

	<i>Café</i>	<i>Sucre</i>	<i>Nitrates</i>
Réduction de la production annuelle par le système des contingents		×	×
Interdiction de nouvelles plantations	×	×	
Limitation des expéditions vers les ports	×		
Fixation de prix minima à l'exportation	×	×	
Achats gouvernementaux destinés à soutenir les prix	×	×	
Achats de produits aux fins de destruction	×		
Subventionnement des prix			×
Réductions d'impôts	×		×
Dévaluation monétaire	×		
Taux de change multiples			×

Source : Centre de recherches de la Commission économique pour l'Amérique latine.

Nul n'ignore qu'historiquement ces plans n'ont pas rencontré de grands succès : ils n'ont en général pas abouti à stabiliser la situation parce qu'ils ne s'attaquaient pas aux causes économiques profondes de l'instabilité ; ils n'ont réussi que lorsqu'il s'agissait de difficultés relativement peu importantes.

Une des principales causes de l'échec des plans, et notamment de ceux qui n'étaient appliqués que dans un seul pays, a été la tendance à les utiliser non pas tant pour atténuer la violence des ajustements à long terme qu'il était indispensable d'effectuer, que

pour éviter de faire ces ajustements. On a souvent maintenu les prix à un niveau élevé qui encourageait les producteurs à augmenter la production mais qui réduisait en même temps la consommation. Les plans de « défense du café »¹ de la période 1920-1929 ont eu pour objet de maintenir les prix du café à un niveau qui s'est révélé trop élevé à la longue, ce qui a provoqué un excès d'investissements. La limitation de la production nationale de sucre à Cuba et au Brésil a simplement permis à d'autres exportateurs d'accaparer une partie des débouchés du sucre cubain et brésilien ; la politique de soutien des prix appliquée par les Etats-Unis pour le coton a stimulé le développement de cette culture dans d'autres régions et notamment en Amérique latine, et, enfin le contrôle international des prix de l'étain a encouragé les consommateurs à développer l'emploi de l'aluminium et de divers alliages de remplacement.

L'échec des plans nationaux a amené un certain nombre de pays à négocier, vers la fin des années trente, des accords internationaux, dans l'intention générale de réduire la production mondiale et de faire augmenter les prix mondiaux de certains produits. Comme la plupart de ces mesures ont commencé à être appliquées alors que les cours étaient en hausse, il est difficile de dire s'ils ont réussi ou échoué. Dans le cas de l'étain, toutefois, les fluctuations mensuelles des contingents d'exportation ont eu un caractère presque aussi violent que l'ancien mouvement des prix ; en revanche, à une date plus récente, on a enregistré un certain succès en appliquant un système de compensation par stockage. Aucun représentant officiel des consommateurs ou des intérêts du secteur consommation n'a participé à l'organisation de ces plans, si ce n'est qu'en deux importantes occasions (le caoutchouc et l'étain en Malaisie), le Gouvernement du Royaume-Uni s'est trouvé en mesure de s'occuper à la fois des intérêts des producteurs et des consommateurs.

Depuis la seconde guerre mondiale, on a fait de grands efforts, en élaborant la Charte du commerce de La Havane, pour formuler les principes qui devraient régir les accords internationaux relatifs aux produits de base. Ces principes comportaient non seulement la représentation des consommateurs, mais une disposition prévoyait aussi que les pratiques restrictives ne seraient adoptées qu'en cas de menace d'excédents onéreux. Bien que ces principes ne soient plus appelés à être formellement ratifiés par les gouvernements, les débats internationaux consacrés aux produits de base, et notamment ceux des divers groupes internationaux d'étude des produits de base qui ont été constitués, continuent de s'en inspirer. Le seul accord de produit qui ait été négocié jusqu'ici est l'Accord international sur le blé, qui a pris la

¹ Au début de la « valorisation » du café, on a réussi à niveler les différences de prix entre les années de bonne et de mauvaise récolte.

forme d'un contrat multilatéral à long terme, bien différent par sa nature de ce à quoi l'on s'attendait au cours des débats consacrés à la Charte de La Havane.

La demande européenne de produits d'exportation en provenance d'Amérique latine

La demande de produits de base en général est fonction de l'importance de la production industrielle et du revenu réel des régions consommatrices, et elle dépend également de facteurs techniques et sociaux qui déterminent respectivement la teneur en matières premières des produits manufacturés et la proportion du revenu réel que les consommateurs dépensent pour l'achat de produits alimentaires. En outre, la demande totale de produits de base en provenance d'une région donnée dépend de la situation particulière des produits de base qu'elle a un avantage relatif à produire. Présentent également une importance capitale, la politique commerciale et la politique économique générale des gouvernements de la région productrice et de la région consommatrice. Lorsqu'il ne s'agit que d'un seul produit, certains facteurs spécifiques peuvent fort bien exercer une influence plus marquée que les fluctuations du volume global de la demande. Mais, lorsque les fluctuations cycliques de la demande globale sont très accentuées et lorsque la région, comme c'est le cas de l'Amérique latine, produit des denrées de base assez diverses, les fluctuations de la demande globale tendent à exercer sur le volume des exportations totales une influence plus forte que celle de l'ensemble des facteurs spécifiques.

Depuis quelque temps et notamment depuis la seconde guerre mondiale, l'Europe et les Etats-Unis ont eu tendance à importer moins de matières premières pour une même production d'articles manufacturés. Cette tendance, dont le tableau 17 donne des exemples pour les Etats-Unis, est imputable surtout à l'important accroissement de la production des industries consommatrices d'acier par rapport à la production industrielle en général, augmentation qui s'explique elle-même par l'accroissement relatif des investissements d'après guerre¹. En outre, les progrès de la technique ont permis de réaliser, dans l'emploi des matières premières, des économies analogues à celles obtenues directement dans l'emploi de la main-d'œuvre, et la science a découvert des produits synthétiques de remplacement de certains produits agricoles tels que le coton, la soie et le caoutchouc. Tous ces faits ont tendance à faire croître le revenu mondial et à modifier les anciennes bases de la division internationale du travail, et ils signifient que le commerce international de l'avenir prendra une forme plus évoluée, c'est-à-dire celle

¹ Il faut également citer, comme autre facteur, le rapide développement relatif des industries chimiques.

Tableau 17

RAPPORT ENTRE LES IMPORTATIONS TOTALES DE MATIÈRES PREMIÈRES ET DE PRODUITS SEMI-MANUFACTURÉS ET LA PRODUCTION TOTALE DES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES DES ÉTATS-UNIS

Pourcentages

Période	Rapport entre les importations de matières brutes et la production totale des industries manufacturières	Rapport entre les importations de produits semi-manufacturés et la production totale des industries manufacturières
1926-1929	7,12	4,13
1930-1933	8,57	4,10
1934-1936	7,02	3,73
1937	6,60	3,80
1938	5,81	3,31
1948	4,13	2,47
1949	3,81	2,43
1 ^{er} semestre de 1950	3,10	2,90

Sources : Département du commerce des Etats-Unis : Survey of Current Business et Statistical Abstract of the United States, cités dans le Rapport sur l'économie mondiale, 1949-50, page 159.

d'échanges de produits manufacturés de types divers, assez semblables à ceux qui se font entre pays d'Europe ou à l'intérieur des Etats-Unis. Tout cela, néanmoins, n'est rien qu'une évolution à long terme, dont on peut se servir comme d'une toile de fond pour l'examen des questions de caractère plus immédiat qui touchent le commerce entre l'Amérique latine et l'Europe. Aussi loin qu'on puisse prévoir l'avenir, l'Europe aura grand besoin de presque tous les produits de base d'Amérique latine, mais comme il risque moins de se produire des contractions brusques de l'emploi dans le monde, le volume de la demande globale de l'Europe sera dans une grande mesure déterminé par l'augmentation annuelle, lente mais régulière, de sa productivité industrielle. C'est pourquoi, dans l'avenir, le facteur collectif de la demande globale jouera très probablement un rôle moins important que certaines circonstances particulières propres à tel ou tel produit. C'est pourquoi, la majeure partie des perspectives d'avenir sont contenues dans les monographies de produits qui constituent les annexes à la présente étude, mais il serait peut-être utile d'exposer brièvement ici les perspectives à long terme pour chaque produit avant de déterminer le chapitre par une analyse des effets que peut avoir l'industrialisation à longue échéance.

En bref, les produits de l'Amérique latine qui occupent une position « forte » sont le café, le maïs, la graine de lin, la viande et, si l'on considère comme passagère la crise actuelle des textiles, probablement la laine. Il s'agit là de produits dont la demande, aux prix actuels, dépassera probablement l'offre présente aussi longtemps que les Etats-Unis et le monde en

général conserveront une activité économique normale. Dans le cas du café, la consommation mondiale des dernières années a dépassé la production mondiale, et cette situation durerait encore si les stocks n'étaient pas épuisés. Rien ne porte à prévoir une diminution de la forte consommation actuelle des Etats-Unis et, d'autre part, l'Europe ne consomme pas encore autant de café qu'avant guerre. Pour ce qui est du maïs, de la graine de lin et de la viande, il est évident que l'Europe serait prête à acheter, aux prix actuels, des quantités plus importantes de ces produits que celles qui sont disponibles actuellement. En outre, il est évidemment peu probable que la production de ces denrées doive se développer rapidement dans d'autres régions exportatrices du monde.

La demande devrait aussi augmenter notablement en ce qui concerne le pétrole et les métaux non ferreux importants : cuivre, plomb et zinc. Pour tous ces produits, il y a eu un changement important sur le marché mondial depuis que les Etats-Unis, qui ne pouvaient avec leurs ressources nationales faire face à des besoins croissants, sont devenus importateurs nets de quantités de plus en plus grandes. Pour le pétrole, la mise en valeur impressionnante de nouvelles ressources dans le Moyen-Orient doit être mise en parallèle avec l'accroissement rapide des besoins mondiaux. Il se peut que les besoins de l'Europe puissent être satisfaits de plus en plus aisément, grâce à cette production nouvelle et moins chère, mais il semble en revanche qu'en raison des frais de transport élevés, ce sont les producteurs de l'Amérique latine qui conserveront le marché des Etats-Unis. La demande de métaux non ferreux est très sensible aux mouvements cycliques, mais les besoins devraient continuer à croître, peut-être dans le cas du cuivre, à un rythme légèrement plus lent que la production industrielle.

Pour d'autres produits, tels que le blé, le coton et l'étain, les perspectives sont beaucoup plus incertaines. La situation du blé se ressent de la diminution de la consommation européenne et de l'accroissement de la production dans cette région. Les économies réalisées dans l'emploi de l'étain, à la suite des perfectionnements techniques, ont fait baisser la consommation de l'étain par rapport à sa production manufacturière et les producteurs à bon marché du sud-est de l'Asie pourraient être en mesure de satisfaire à une partie importante des besoins mondiaux. Les perspectives sont tout aussi vagues en ce qui concerne le coton, car on peut se demander si la totalité de l'accroissement de la demande mondiale ne sera pas satisfaite grâce au développement de la production des fibres synthétiques. D'autre part, étant donné les conclusions qui figurent à la fin du chapitre premier sur la nécessité d'un développement des échanges entre l'Amérique et l'Europe, afin de réduire la pénurie de dollars dont souffre chacune de ces régions, il serait évidemment souhaitable que les exportations de coton d'Amérique latine à desti-

nation de l'Europe fussent accrues et cela serait certainement possible si l'Europe ne devait pas régler ses achats en dollars.

Il reste un dernier groupe de produits, qui comprend le sucre, les bananes et les nitrates, pour lequel on ne saurait raisonnablement prévoir un développement des exportations. Au contraire, les perspectives pencheraient plutôt vers une baisse par rapport au niveau actuel. En raison de la reprise de la production européenne de sucre et de l'encouragement donné à la production dans les régions coloniales et dans celles qui bénéficient de tarifs préférentiels, le niveau élevé qu'avaient récemment atteint les exportations d'Amérique latine vers l'Europe ne pourra certainement pas être maintenu. Les bananes sont vendues en presque totalité aux Etats-Unis et le marché de ce produit, tout comme celui du cacao, est sensible aux modifications du pouvoir d'achat des consommateurs. On estime qu'à l'heure actuelle la consommation a tendance à diminuer plutôt qu'à augmenter. On peut escompter que les exportations de nitrate vers l'Europe se poursuivront dans des proportions modestes, mais on ne peut s'attendre qu'elles augmentent aux dépens des engrais azotés synthétiques, dont la production s'est considérablement développée depuis la guerre. Par contre, il est fort possible que les exportations à destination des autres pays d'Amérique latine, qui ne produisent pas d'engrais synthétiques, se développent, à condition que les prix puissent être maintenus dans des limites telles qu'un emploi plus généralisé d'engrais devienne avantageux pour ces pays.

Les effets de l'industrialisation

Plusieurs pays producteurs de denrées de base en sont venus à déplorer leur structure économique. Ils ont constaté que le système de division internationale du travail auquel ils participaient ne leur a pas été avantageux ; à la longue, le rapport d'échange leur est devenu défavorable¹, ils sont restés pauvres et n'ont rien retiré des progrès de la technique. En outre, ils ont souffert de l'instabilité des prix des produits de base. Depuis la guerre, la situation s'est quelque peu améliorée et on s'est rendu plus généralement compte des problèmes qui se posent à ces pays, mais les prix des produits de base n'en ont pas moins continué de subir de violentes fluctuations, quoique à un niveau relativement plus élevé. Le rapport d'échange de l'Amérique latine a conservé en moyenne durant la période 1946 à 1951 une valeur plus élevée que celle de n'importe quelle année comprise entre 1930 et 1938, mais il ne s'est certainement pas rétabli au niveau atteint au début du siècle. Peu de mesures effectives ont été prises depuis la fin de

¹ « Les rapports des prix après la guerre dans les échanges entre les pays industrialisés et les pays insuffisamment développés », document E/CN.1/Sub.3/W.5 des Nations Unies.

la guerre pour assurer une plus grande stabilité des prix sur les marchés internationaux des produits de base et on a, en particulier, fait très peu de chose en ce qui concerne les facteurs capables d'influencer le commerce entre l'Europe et l'Amérique latine. Les contributions positives le plus importantes sont l'Accord international sur le blé et un certain nombre de marchés à long terme négociés bilatéralement, notamment entre le Royaume-Uni et certains pays du Commonwealth britannique. Le principal exportateur de blé de l'Amérique latine ne participe pas à l'Accord sur le blé et jusqu'ici les pays de l'Amérique latine n'ont encore recouru au système des marchés à long terme avec aucun de leurs clients.

Les raisons en sont diverses ; l'une d'entre elles est certainement le désir d'éviter de prendre des engagements étendus à l'égard de pays dont la monnaie n'est pas convertible, étant donné qu'une partie très importante des obligations de l'Amérique latine est libellée en dollars. Une autre de ces raisons c'est l'hésitation manifeste des divers pays à participer à des accords de stabilisation des prix au cours des périodes où les prix de leurs principaux produits d'exportation montent considérablement et où l'on peut prévoir qu'ils augmenteront encore. Il convient toutefois de ne pas oublier que les pays consommateurs, à leur tour, hésiteront à négocier au cours de la phase opposée du cycle, lorsqu'on prévoit des baisses de prix. Il faut que les deux groupes d'intérêts se rendent compte qu'ils peuvent tirer des avantages substantiels d'une stabilisation, bien qu'ils n'en profitent pas tous deux au même moment, et qu'ils comprennent qu'il n'est pas nécessaire, ni même souhaitable, d'attendre un équilibre parfait entre la tendance à la baisse et la tendance à la hausse avant de conclure un accord. Une autre raison encore, c'est la difficulté qu'il y a à conclure pour les produits manufacturés des ententes comparables à celles qui peuvent être négociées pour les produits de base. Or, les producteurs primaires ont le droit de se garantir contre l'éventualité d'un fléchissement du rapport d'échanges, qui risquerait de se produire si l'on stabilisait les prix des produits de base tout en laissant jouer librement les prix des articles manufacturés. Comme il est non seulement impossible, mais manifestement pas souhaitable, de stabiliser les prix relatifs de divers produits manufacturés d'exportation, on pourrait résoudre le problème en faisant figurer dans les accords de stabilisation des prix des produits de base une clause prévoyant l'ajustement de ces prix suivant une échelle mobile en cas d'importants mouvements du niveau général des prix des articles manufacturés à l'exportation ¹.

¹ Il est évident qu'il faudrait se servir d'un indice des prix à l'exportation à coefficient de pondération fixe, qu'il vaudrait mieux calculer à l'aide de données plus précises que les prix dérivés moyens par tonne.

Il est généralement admis que l'une des plus importantes conditions préalables d'une nouvelle expansion de la production primaire, c'est d'augmenter la confiance dans les perspectives d'avenir du commerce international, résultat qui ne peut être atteint que par la mise en œuvre d'un nombre croissant de mesures de stabilisation.

Il n'est donc pas surprenant, cela considéré, que les gouvernements des pays d'Amérique latine aient conçu des plans ambitieux de développement économique, dont la mise en œuvre peut avoir pour effet de réduire la production de produits de base destinés à l'exportation. En premier lieu, le développement pris par l'emploi urbain, avec ses revenus monétaires plus élevés, accroît la consommation nationale de denrées alimentaires. Au cours des dix dernières années, il y a déjà eu des accroissements notables de la consommation de sucre par habitant au Pérou, au Brésil et en Colombie ; il en a été de même pour le blé en Colombie et en Uruguay et pour le lait au Chili et en Colombie ². On peut prévoir que cette tendance se maintiendra et, dans les pays de la région où le revenu est plus faible, la consommation de viande, de graisses et huiles, de sucre et de produits laitiers augmentera indubitablement. Les quantités disponibles pour l'exportation diminueront donc si la production ne peut être développée.

En second lieu, le développement d'industries nouvelles entraîne un déplacement de main-d'œuvre et de capitaux vers ces nouvelles entreprises et les services auxiliaires qui s'y rattachent. Ainsi, en Argentine, le développement rapide de l'industrie au cours des dernières années a provoqué une pénurie de main-d'œuvre agricole et une augmentation rapide des salaires agricoles et les perspectives de rapport des capitaux sont plus favorables dans les entreprises urbaines que s'il s'agit, par exemple, de la mécanisation d'une exploitation agricole. En Argentine, plus que dans n'importe quel pays, l'industrialisation a eu pour corollaire une diminution des disponibilités à l'exportation. De 1946 à 1951, le volume des exportations de l'Argentine à destination de l'Europe n'a jamais atteint sa moyenne de 1936-1938, quoique, durant cette dernière période, seule la récolte de 1937 ait été bonne. Au Brésil, le développement de l'industrie à São Paulo, l'extension prise par les services gouvernementaux et le développement de l'industrie du bâtiment qui en est résulté à Rio-de-Janeiro, ont privé de main-d'œuvre les districts agricoles et créé des difficultés pour les planteurs de coton et de café. On peut naturellement surmonter ces difficultés en investissant des fonds dans la mécanisation de l'agriculture, mais, au cours de la période de transition et jusqu'au moment où la mécanisation est achevée, le secteur agricole peut se trouver dans une situation désavantageuse.

² *Current Development of and Prospects for Agriculture in Latin America*, Annexe, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 1950.

Si donc, l'industrialisation constitue maintenant pour les pays de l'Amérique latine un objectif de première importance, ceci ne peut se faire que dans certaines limites et, si les gouvernements intéressés l'oublient, ils n'aboutiront qu'à faire empirer la situation économique en perdant des occasions de passer avec le monde extérieur des marchés avantageux. Les limites en question ont déjà été décrites de la manière suivante dans un rapport précédent¹ de la Commission économique pour l'Amérique latine :

« ... Si l'on considère l'industrialisation comme le moyen de réaliser cet idéal d'autarcie dans lequel les considérations économiques n'offrent qu'une importance secondaire, on peut justifier la création de toute industrie qui peut fournir des produits susceptibles de remplacer les articles d'importation. Si toutefois l'objet de l'industrialisation est d'accroître le bien-être tangible des masses, il convient de s'en tenir aux limites au-delà desquelles l'intensification du processus d'industrialisation risquerait d'entraîner une chute de la productivité...

« ... L'industrialisation est devenue le moyen le plus important de développement économique. Cela ne signifie pas toutefois qu'il faille sacrifier les exportations de produits de base au profit d'un nouveau développement industriel. Non seulement les exportations fournissent les devises étrangères qui servent au paiement des importations nécessaires au développement économique, mais encore il entre d'ordinaire dans leur valeur une forte proportion du loyer de la terre qui ne comporte aucun frais pour la collectivité. Si l'on peut accroître la productivité de l'agriculture grâce aux progrès de la technique et si l'on peut en même temps augmenter les salaires réels grâce à l'industrialisation et à la législation sociale voulue, le déséquilibre entre le revenu dans les centres industriels et le revenu dans les pays qui sont à la périphérie du système économique mondial pourra peu à peu disparaître sans que cette activité économique essentielle en souffre pour autant.

« C'est là une des limites de l'industrialisation dont il convient de tenir soigneusement compte lorsqu'on établit les plans de développement. Une autre limite, c'est le développement optimum des entreprises industrielles. On constate généralement dans les pays de l'Amérique latine que les mêmes industries essaient de se développer des

deux côtés d'une même frontière. Cela tend à diminuer le rendement et se fait donc au détriment de la tâche sociale à accomplir... »

Le commerce d'exportation de l'Amérique latine ne peut connaître de succès dans l'avenir que si les gouvernements ont conscience des limites dont il est question dans le texte cité ci-dessus, et la seconde n'est pas moins importante que la première. Si l'industrialisation ne se fait pas de manière rationnelle, c'est-à-dire si, par exemple, elle s'oriente dans des voies trop diverses, la productivité sera faible et le secteur industriel enlèvera en fait à la production de denrées de base d'importantes « ressources ». Il est donc indispensable que les investissements dans de nouvelles industries aillent de pair avec une augmentation des investissements dans la production de denrées de base. Certains signes encourageants permettent de supposer que des plans à long terme sont actuellement dressés en ce sens.

Dans le domaine de l'agriculture, on a prévu de vastes plans d'irrigation et certains d'entre eux sont actuellement en cours d'exécution, alors que d'autres ont déjà été entièrement exécutés. Un rapport de l'OAA² indique 5.700.000 hectares, en plus des hectares déjà irrigués ; on avait, en 1950, établi les plans d'irrigation de 3.600.000 hectares, cela sans tenir compte de projets d'irrigation d'autres vastes régions qui n'en sont maintenant qu'au stade des études. La majeure partie des projets envisagés doivent être exécutés au Mexique ou en Argentine, mais la République Dominicaine, l'Equateur, le Pérou et le Chili ont également prévu de grands travaux. En outre, et quelquefois en même temps que ces projets, plusieurs gouvernements ont conçu des plans de peuplement agricole et de mécanisation de l'agriculture qui fourniraient le moyen de pallier partiellement la pénurie actuelle de main-d'œuvre agricole. Il faut noter aussi les programmes à plus longue échéance qui ont pour objet de vulgariser l'emploi des engrais et d'intensifier l'assistance financière aux stations expérimentales qui travaillent à l'amélioration des plants et du bétail.

Dans certains cas, le développement des industries extractives, de l'agriculture et des industries manufacturières peut être combiné en un projet unique de mise en valeur de toute une région. C'est ainsi que le Brésil a mis sur pied le Programme de mise en valeur de la vallée de São Francisco : on y procède à la prospection poussée d'une région dix fois plus étendue que celle mise en valeur par la Tennessee Valley Authority, afin d'en mettre simultanément en exploitation toutes les ressources. La plupart de ces projets nécessitent des investissements non seulement dans le secteur de production intéressé, mais

¹ *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (Le développement économique de l'Amérique latine et ses principaux problèmes), M. Raul Prebisch, Commission économique pour l'Amérique latine, 27 avril 1950, publication des Nations Unies. n° de vente : 1950.11.G.2, (Cet ouvrage n'est pas encore paru en français au moment de mettre sous presse, et la traduction des passages cités ici est provisoire.)

² *Current Development of and Prospects for Agriculture in Latin America*, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, décembre 1950.

aussi dans l'ensemble des services du pays. De toute évidence, ce sont les chemins de fer et les routes qui ont le plus besoin d'être développés par des investissements, car on pourrait mettre en valeur de nouvelles régions qui se révéleraient très productives, à condition d'en pouvoir acheminer les produits vers les marchés. Il existe, par exemple, dans l'Etat de Paranha, au Brésil, des régions susceptibles de produire de grosses quantités de café et, plus au sud, des régions propices à un important élevage de bovins, mais dans chaque cas il faudrait disposer de moyens de transport. Beaucoup de pays qui reçoivent des immigrants ont également besoin de

capitaux. Les investissements pour l'assimilation des immigrants doivent non seulement se diriger vers les secteurs « non productifs », tels que le logement ou les services publics, mais également vers les secteurs de production, sous la forme de matériel supplémentaire correspondant à l'augmentation de la main-d'œuvre. Au cours des dernières années, plusieurs gouvernements d'Amérique latine ont manifesté un renouveau d'intérêt dans les programmes d'immigration, ainsi que le désir d'en accélérer l'exécution, et ils ont discuté ces problèmes avec des fonctionnaires des organisations internationales intéressées.

Tableau annexe I

IMPORTATIONS DE L'EUROPE EN PROVENANCE DE L'AMÉRIQUE LATINE, PAR PRODUITS ^a

En milliers de tonnes

Produits	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
1. Blé	1.668	1.546	2.431	3.313	4.554	1.732	1.793	2.117	2.086	2.801	2.196	283	2.582	641
2. Maïs	2.070	2.893	6.033	4.685	3.925	3.365	6.286	5.851	3.683	4.694	4.550	5.502	6.489	2.173
3. Orge	62	96	86	50	44	55	67	48	188	285	161	68	135	65
4. Avoine	183	292	336	206	214	153	255	173	153	45	66	14	54	159
5. Graine de lin (poids réel)	634	1.060	1.202	1.409	1.085	729	1.446	1.624	1.121	996	1.243	971	998	800
6. Coton brut	65	65	69	48	73	77	54	35	48	129	79	143	128	142
7. Sucre brut	1.143	973	1.015	1.433	1.383	1.368	1.030	1.515	1.296	1.168	1.338	1.345	1.021	1.060
8. Café	331	307	334	325	344	380	393	327	346	339	334	311	323	347
9. Cacao	21	14	14	17	14	13	11	10	8	13	19	24	16	29
10. Viande de bœuf	514	595	643	549	515	495	472	447	408	407	407	437	444	455
11. Viande d'agneau	46	32	49	56	61	63	72	66	61	53	51	52	53	53
12. Viande de mouton	67	62	59	60	54	52	34	27	20	12	13	12	11	11
13. Saindoux	—	1	1	1	1	1	3	2	2	2	6	11	11	3
14. Beurre	25	26	21	19	15	21	19	20	10	6	4	7	7	5
15. Laine brute	105	145	177	127	140	141	152	128	158	117	124	107	102	135
16. Cuirs et peaux	66	56	49	34	30	37	36	48	41	48	35	28	39	31
17. Quebracho	57	51	61	61	34	40	49	67	69	85	59	39	55	43
18. Cuivre (métal)	38	37	64	77	70	48	48	41	58	54	56	59	69	118
19. Plomb (métal)	32	46	58	39	41	40	71	30	24	50	40	111	106	124
10. Pétrole brut	297	217	284	180	392	506	541	846	936	1.182	1.293	1.217	1.340	1.399
21. Nitrate de soude	398	288	233	483	526	323	345	103	65	253	211	233	250	312

Sources : Statistiques commerciales des pays européens.

^a Seuls les principaux échanges bilatéraux ont été pris en considération ici. En outre, on ne saurait comparer ces chiffres avec ceux du tableau 8, parce que les pays considérés ne sont pas les mêmes. Voir dans les « Notes relatives

aux sources et méthodes » le tableau synoptique des relations bilatérales étudiées ici.

Tableau annexe II

PART DE L'AMÉRIQUE LATINE DANS LES IMPORTATIONS TOTALES DE L'EUROPE, PAR PRODUITS ^a

Pourcentages

Produits ^b	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
1. Blé	16	14	20	27	40	15	17	25	24	35	30	4	27	8
2. Maïs	52	58	79	74	70	60	85	75	65	78	78	84	76	31
3. Orge	7	12	8	5	5	5	5	5	15	25	13	5	10	5
4. Avoine	21	43	57	38	46	30	52	52	50	21	18	11	44	59
5. Graine de lin	56	79	82	87	81	71	91	94	82	83	92	76	80	70
6. Coton brut	3	4	4	3	4	5	4	2	3	9	6	9	8	10
7. Sucre brut	62	64	59	63	56	59	52	54	51	48	56	50	38	39
8. Café	76	73	73	70	72	74	73	66	70	70	69	65	64	64
9. Cacao	15	11	11	12	10	10	7	8	6	8	12	16	12	18
10, 11, 12. Viande (bœuf, agneau et mouton)	78	78	80	78	77	73	69	68	65	63	61	63	60	60
13. Saindoux	—	—	1	—	—	—	1	1	1	1	5	11	11	3
14. Beurre	8	9	7	6	5	6	5	5	2	1	1	2	1	1
15. Laine brute	24	21	23	16	17	17	20	16	18	17	18	16	14	18
16. Cuirs et peaux	43	41	32	27	27	27	26	34	28	31	23	20	24	24
17. Cuivre (métal)	10	11	15	16	15	11	13	13	17	13	10	12	10	15
18. Plomb (métal)	8	12	13	9	9	9	17	9	7	13	10	24	22	24
19. Pétrole brut	13	10	11	9	20	24	33	49	49	50	47	43	44	42

Sources : Statistiques commerciales des pays européens.

^a Il s'agit des importations des principaux pays d'Europe en provenance des principaux pays d'Amérique latine (voir tableau annexe I), exprimées en pourcentage des importations totales de ces mêmes pays européens.

^b Le quebracho (17) et le nitrate de soude (21) sont censés provenir entièrement de l'Amérique latine.

Tableau annexe III

EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE VERS L'EUROPE, PAR PAYS EXPORTATEURS

En millions de dollars, aux prix courants c.a.f.

Année	Pays agricoles de la zone tempérée			Pays agricoles de la zone tropicale					Pays producteurs de minerais					Total des exportations de l'Amérique latine vers l'Europe	
	Argentine	Uruguay et Paraguay	Total	Brésil	Colombie et Equateur	Cuba	Républiques de l'Amérique centrale ^a	Total	Chili	Bolivie	Pérou	Venezuela	Mexique		Total
1925.	826	57	883	216	25	75	80	396	128	27	43	25	53	276	1.555
1926.	781	51	832	186	26	50	86	348	93	35	37	22	57	244	1.424
1927.	1.022	64	1.086	194	29	59	89	371	110	38	43	27	66	284	1.741
1928.	1.045	69	1.114	208	33	81	94	416	138	41	38	26	55	298	1.828
1929.	984	57	1.041	215	28	63	96	402	161	32	35	38	61	327	1.770
1930.	602	66	668	178	26	50	87	341	88	19	29	26	49	211	1.220
1931.	511	44	555	134	19	28	74	255	65	13	24	18	35	155	965
1932.	413	26	439	92	10	28	50	180	27	9	21	15	22	94	713
1933.	382	33	415	106	15	28	56	205	47	8	27	17	27	126	746
1934.	495	37	532	150	29	34	51	264	63	24	43	26	43	199	995
1935.	473	40	513	179	29	30	48	286	60	24	39	19	47	189	988
1936.	445	41	486	177	35	38	49	299	76	27	48	22	54	227	1.012
1937.	708	47	755	199	37	32	47	315	116	29	60	30	74	309	1.379
1938.	431	49	480	196	39	40	43	318	100	27	41	32	56	256	1.054
1948.	1.360	98	1.458	436	23	271	62	792	104	41	57	133	77	412	2.662
1949.	732	122	854	375	30	183	74	662	103	34	54	109	75	375	1.891
1950.	712	118	830	427	45	229	93	794	90	37	68	128	81	404	2.028
1951.	731	130	861	628	77	258	138	1.101	107	55	131	172	182	647	2.609

Sources: Statistiques commerciales des pays européens.

^a Costa-Rica, Guatemala, Haïti, Honduras, Nicaragua, Panama, République Dmoïncaine et Salvador.

Tableau annexe IV

IMPORTATIONS DE L'EUROPE EN PROVENANCE DE L'AMÉRIQUE LATINE, PAR PAYS IMPORTATEURS

En millions de dollars, aux prix courants c.a.f.

Année	Royaume-Uni	Allemagne ^a	France	Pays-Bas	Belgique-Luxembourg	Suisse	Italie	Espagne	Pays scandinaves ^b	Pays d'Europe orientale ^c	Autres pays ^d	Total
1925.	597	263	231	87	97	25	90	53	59	15	38	1.555
1926.	528	266	194	101	79	23	94	43	60	14	22	1.424
1927.	590	416	223	130	89	26	96	49	64	21	37	1.741
1928.	616	402	217	127	89	26	143	63	71	34	40	1.828
1929.	633	366	238	107	90	28	117	60	59	34	38	1.770
1930.	479	229	152	71	65	24	68	39	46	23	24	1.220
1931.	372	148	142	66	54	23	54	21	46	16	23	965
1932.	268	105	95	56	38	24	42	23	35	12	15	713
1933.	288	117	102	51	46	22	38	13	36	18	15	746
1934.	400	139	119	72	70	30	49	23	44	27	22	995
1935.	361	180	98	74	68	28	52	23	49	25	30	988
1936.	402	182	108	65	71	18	38	17	64	31	16	1.912
1937.	481	281	129	80	95	31	87	13	93	46	43	1.379
1938.	347	271	98	62	65	22	39	7	71	38	34	1.054
1948.	901	117	258	195	191	160	270	177	218	58	117	2.662
1949.	654	150	188	135	143	65	152	119	157	69	59	1.891
1950.	701	185	247	131	141	102	159	49	188	64	61	2.028
1951.	934	332	337	160	155	100	199	32	261	25	74	2.609

Sources: Statistiques commerciales des pays européens.

^a Allemagne occidentale pour les années d'après guerre.

^b Danemark, Finlande, Norvège et Suède.

^c Hongrie, Pologne, Tchécoslovaquie et Yougoslavie.

^d Autriche, Grèce, Irlande, Portugal et Turquie.

Tableau annexe V
LES ÉCHANGES DE L'AMÉRIQUE LATINE AVEC L'EUROPE ET LES ÉTATS-UNIS
En millions de dollars aux prix courants

Région d'origine (importations) et région de destination (exportations)	Année	Argentine		Paraguay et Uruguay		Brésil		Colombie et Equateur		Cuba		Républiques d'Amérique centrale		Chili		Bolivie		Pérou		Venezuela		Mexique		TOTAL			
		Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.		
Royaume-Uni	1928	152	361	16	33	78	20	20	12	8	49	13	28	25	36	20	2	35	10	30	11	1	14	11	349	616	
	1933	75	207	17	23	33	33	11	3	4	18	7	12	10	20	2	1	5	17	5	7	1	4	15	155	361	
	1938	95	181	11	20	25	36	10	2	4	23	6	11	8	16	1	1	8	16	5	7	7	4	10	176	347	
	1948	212	491	27	31	104	96	21	3	8	118	14	30	16	32	4	4	38	8	31	56	22	15	19	485	901	
	1950	187	258	41	57	126	86	17	1	6	83	14	41	20	28	3	3	16	31	16	32	35	22	9	15	494	654
1951	109	250	40	38	120	114	21	2	10	107	25	44	17	16	3	3	29	38	26	71	46	54	18	16	426	701	
	1951	77	241	35	50	153	185	23	2	21	136	23	75	21	24	5	47	26	31	46	46	54	18	49	450	934	
France	1928	44	88	8	12	21	45	7	4	4	8	4	14	7	28	4	—	1	2	2	3	4	6	11	106	217	
	1935	21	26	2	4	7	23	3	8	2	2	4	2	1	6	2	2	7	7	3	3	7	4	4	46	98	
	1938	21	27	1	3	9	21	3	8	2	2	4	2	2	5	2	1	1	1	7	3	9	4	4	47	98	
	1948	28	88	5	4	24	32	5	1	3	28	2	3	2	25	2	—	—	—	5	9	56	3	14	81	258	
	1949	112	40	7	4	20	32	5	6	2	19	4	2	3	5	28	—	—	—	3	3	13	40	5	11	174	188
1950	95	89	14	11	49	53	7	6	2	4	4	4	2	5	22	—	—	—	4	2	12	35	8	6	202	247	
1951	103	96	16	9	89	89	11	18	6	12	6	6	3	7	20	1	1	4	9	16	38	20	42	279	337		
Pays-Bas	1928	12	83	1	1	2	11	1	3	2	10	1	4	1	9	4	—	—	—	1	2	4	1	1	4	23	127
	1935	5	50	1	1	2	7	—	2	1	2	1	3	—	2	2	—	—	—	1	1	—	1	3	11	74	
	1938	6	35	1	2	4	9	1	1	1	1	1	—	1	1	2	—	—	—	1	4	—	1	2	3	20	62
	1948	12	99	2	14	7	26	1	2	1	20	—	3	1	1	5	—	—	—	3	5	13	2	10	32	195	
	1949	14	61	3	5	7	17	1	1	1	1	1	3	1	1	3	—	—	—	1	2	7	11	1	9	36	135
1950	10	29	11	16	47	41	11	4	2	26	2	2	2	2	2	—	—	—	4	2	7	15	2	5	54	131	
1951	35	45	4	5	30	29	2	5	2	4	39	3	5	1	1	2	1	1	4	10	12	15	3	4	99	160	
Belgique- Luxembourg	1928	31	62	2	3	11	10	2	—	2	2	—	—	4	8	2	—	—	—	1	1	—	2	2	56	89	
	1935	22	46	1	1	6	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	—	—	—	1	1	—	2	1	3	36	68
	1938	23	32	1	1	9	11	2	1	1	1	1	1	1	1	3	—	—	—	2	2	—	2	1	6	42	65
	1948	88	84	10	15	25	51	8	5	4	11	3	5	3	4	5	—	—	—	3	8	8	4	2	10	154	191
	1949	46	49	13	8	43	42	7	5	4	4	4	4	4	4	4	—	—	—	7	7	12	5	2	10	139	143
1950	10	29	11	16	47	41	11	4	1	7	8	9	12	2	2	—	—	—	3	11	10	4	4	17	112	141	
1951	37	27	14	15	55	39	15	5	15	11	8	9	19	2	4	4	2	1	6	14	14	7	8	16	173	155	
Suisse	1928	7	15	1	1	5	5	2	—	1	1	1	1	1	1	1	—	—	—	1	1	—	2	1	22	26	
	1935	5	17	—	—	3	4	—	1	1	1	—	—	1	2	2	—	—	—	—	—	—	1	1	11	28	
	1938	8	13	—	—	4	3	—	1	1	1	—	—	1	2	2	—	—	—	—	—	—	2	1	19	22	
	1948	27	89	5	9	32	22	9	2	5	15	6	6	3	6	6	—	—	—	3	6	10	2	8	5	109	160
	1949	18	21	5	5	31	11	6	2	6	5	5	5	5	4	4	—	—	—	4	4	11	3	8	5	98	65
1950	16	29	6	8	31	18	8	3	3	5	14	5	9	4	2	—	—	—	4	6	9	2	8	11	98	102	
1951	24	18	6	13	47	20	8	4	8	5	5	4	9	6	7	—	—	—	5	10	8	3	12	11	127	100	
Italie	1928	52	100	5	3	15	19	5	2	1	2	1	3	4	12	4	—	—	—	2	2	1	1	1	88	143	
	1935	13	24	2	7	5	9	2	2	1	—	2	1	1	4	4	—	—	—	1	1	1	2	2	29	52	
	1938	21	14	4	4	5	7	3	3	1	—	4	4	4	9	3	—	—	—	1	2	1	1	2	43	39	
	1948	157	180	6	8	20	34	5	3	2	14	5	6	3	14	1	—	—	—	1	2	12	3	9	6	270	
	1949	133	77	7	10	21	27	4	4	1	2	5	6	3	10	2	—	—	—	1	2	10	5	4	9	189	152
1950	65	77	8	8	15	28	8	5	2	1	10	10	2	11	6	—	—	—	1	2	11	6	10	12	133	159	
1951	42	99	14	10	40	30	5	5	8	3	4	8	11	3	15	1	—	—	3	4	12	10	7	11	141	199	
Portugal et Espagne	1928	23	37	6	1	8	6	1	2	13	6	3	1	1	9	4	—	—	—	—	1	3	2	5	58	70	
	1935	8	3	1	—	3	4	1	1	5	3	1	1	1	4	1	—	—	—	—	—	—	2	3	25	27	
	1938	3	4	—	—	3	2	—	—	2	2	—	—	—	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	8	10	
	1948	11	136	1	2	17	45	—	—	9	13	—	—	—	4	8	—	—	—	—	—	4	12	3	8	49	225
	1949	9	65	1	1	11	47	1	—	7	7	—	—	—	4	10	—	—	—	—	—	3	9	3	2	40	143
1950	13	16	1	1	12	18	2	—	9	6	—	—	—	4	7	—	—	—	—	—	4	3	3	2	52	66	
1951	6	12	1	1	16	15	1	—	2	13	8	—	—	4	7	—	—	—	1	—	3	5	6	5	55		

(Voir suite du tableau et notes page suivante.)

Tableau annexe V (suite)

LES ÉCHANGES DE L'AMÉRIQUE LATINE AVEC L'EUROPE ET LES ÉTATS-UNIS

En millions de dollars aux prix courants

Région d'origine (importations) et région de destination (exportations) ↓	Argentine		Paraguay et Uruguay		Brésil		Colombie et Equateur		Cuba		Répu- bliques d'Amé- ricaine centrale ^a		Chili		Bolivie		Pérou		Venezuela		Mexique		TOTAL		
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	
Suède	1928	6	14	1	1	1	13	1	1	1	1	3	1	1	—	—	—	—	—	—	—	2	—	15	32
	1935	5	6	1	1	1	7	1	1	—	—	2	1	1	—	—	—	—	—	—	—	1	—	10	17
	1938	9	13	4	3	4	9	1	1	1	1	3	2	3	—	—	—	—	—	—	—	2	3	21	40
	1948	43	30	4	3	7	4	4	4	4	3	3	2	3	5	3	1	1	1	5	17	8	4	102	99
	1949	22	32	5	3	6	4	4	4	1	1	3	3	4	4	3	—	—	—	5	5	7	5	1	85
1950	21	29	7	9	8	39	6	5	3	3	—	—	4	4	3	—	—	—	4	4	7	7	5	104	98
1951	78	27	11	8	7	54	7	7	5	1	—	—	8	6	—	—	—	—	4	19	11	13	197	136	
Autres pays scandinaves ^b	1928	7	25	—	—	2	9	—	—	4	—	—	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20	39
	1935	5	17	1	1	—	8	—	—	1	—	—	3	2	—	—	—	—	—	—	—	—	1	10	
	1938	7	13	1	1	1	9	—	—	1	—	—	4	1	—	—	—	—	—	—	—	—	2	18	
	1948	17	31	3	3	1	39	1	3	3	3	2	4	2	—	—	—	—	—	—	—	3	2	43	31
	1949	17	31	2	3	1	22	1	5	3	3	1	3	2	1	—	—	—	—	—	—	2	3	45	119
Allemagne ^c	1928	18	11	3	23	46	2	3	2	2	5	3	—	4	—	—	—	—	—	—	—	2	2	157	90
	1935	59	40	2	4	50	60	4	1	5	5	25	2	4	—	—	—	—	—	—	—	2	5	157	125
	1938	83	223	9	13	47	52	17	9	6	3	9	38	14	25	2	5	3	5	13	5	14	18	211	402
	1948	29	43	4	6	42	62	11	8	4	2	10	11	18	11	3	6	12	6	12	5	13	12	133	180
	1949	44	65	12	12	56	75	16	19	4	3	8	10	32	21	3	11	14	11	13	13	16	22	206	271
Autres pays d'Europe occidentale ^d	1928	3	23	—	—	1	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6	33
	1935	1	18	—	—	1	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	26
	1938	3	18	—	—	1	6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	8	31
	1948	3	44	—	—	1	12	—	—	—	—	1	1	2	2	—	—	—	—	—	—	—	—	3	22
	1949	3	44	—	—	1	12	—	—	—	—	1	1	2	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	8
Pays d'Europe orientale ^e	1928	7	14	1	2	4	10	4	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	34
	1935	8	11	—	—	3	7	2	2	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	16	25
	1938	12	16	4	3	4	8	1	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	27	38
	1948	14	29	2	4	10	23	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	32	58
	1949	17	43	1	3	14	18	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	37	69
TOTAL POUR L'EUROPE	1928	427	1.045	50	69	201	208	63	33	43	81	32	94	59	138	4	41	21	38	27	26	46	55	973	1.828
	1935	199	473	36	40	130	179	31	29	21	30	19	48	27	60	4	24	16	39	16	19	32	47	485	988
	1938	252	431	36	43	130	196	37	39	18	40	20	43	42	100	5	27	23	41	34	38	56	63	635	1.054
	1948	613	1.360	63	98	279	436	60	23	39	271	37	62	38	104	8	41	16	57	116	133	55	77	1.323	2.662
	1949	580	732	87	122	331	375	52	30	34	183	37	74	50	103	34	31	54	126	109	126	109	41	75	1.378
Etats-Unis ^f	1928	409	712	113	118	406	427	94	45	52	229	68	93	52	90	8	37	58	68	121	128	69	81	1.450	2.028
	1935	561	731	131	130	678	628	117	77	84	258	101	138	82	107	15	55	70	131	145	172	109	182	2.095	2.609
	1938	179	99	27	12	100	221	65	100	128	203	110	32	40	75	5	23	21	38	39	39	116	125	831	947
	1948	49	65	7	8	44	100	24	54	60	104	46	34	15	24	3	—	12	7	19	21	66	42	345	459
	1949	87	41	6	6	62	98	44	51	76	106	38	40	25	28	5	17	13	52	20	62	49	494	453	

Sources : Statistiques commerciales des pays européens et des Etats-Unis. Les chiffres des importations

ont été calculés aux prix f.o.b. et ceux des exportations aux prix c.a.f.

^a Costa-Rica, Guatemala, Haïti, Honduras, Nicaragua, Panama, République Dominicaine et Salvador.

^b Danemark, Finlande et Norvège.

^c Allemagne occidentale pour les années d'après guerre.

^d Autriche, Grèce, Irlande et Turquie.

^e Hongrie, Pologne, Tchécoslovaquie et Yougoslavie.

^f Tous les chiffres sont calculés aux prix f.o.b. Pour les années 1949 à 1951, on n'a pas fait figurer dans le montant des importations les produits classés dans la « Catégorie spéciale » par les Etats-Unis, dont la valeur s'est montée chaque année respectivement à 92, 93 et 135 millions de dollars.

Chapitre 3

LES IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE

Eléments déterminants du volume global des importations de l'Amérique latine

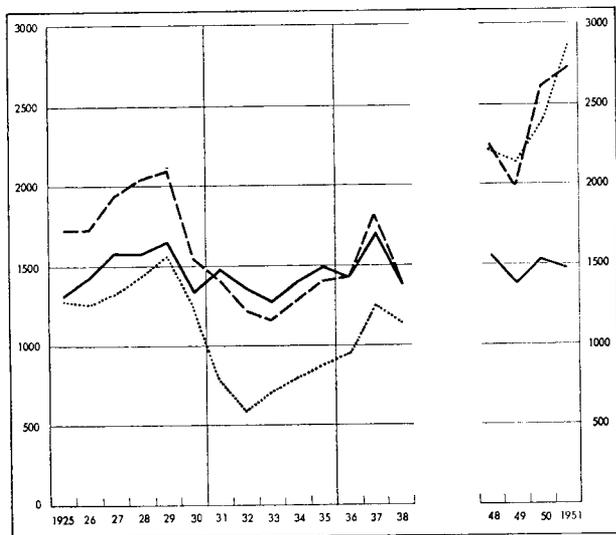
Par le passé, le volume global des importations de l'Amérique latine en provenance du reste du monde semble avoir été fonction, dans une large mesure, du volume global de ses exportations, aussi bien d'ailleurs que des divers facteurs qui, ensemble, déterminent le rapport d'échange. On trouvera au diagramme 3 le mouvement du volume des exportations de l'Amérique latine à destination de l'Europe et des États-Unis et de ses importations en provenance des deux régions, ainsi que le mouvement des exportations exprimées en pouvoir d'achat des produits d'importation. Le lien entre le volume

des importations et les chiffres non corrigés du volume des exportations est, comme d'habitude, assez ténu, mais, comme on peut s'y attendre, il existe une corrélation étroite entre les importations et la valeur des produits d'importation que les exportations permettraient d'acheter. Les industries d'exportation des pays d'Amérique latine ont, notamment durant les premières années de la période étudiée, contribué dans une très forte proportion au revenu national, de sorte que les fluctuations de leurs recettes réelles ont eu une influence profonde sur le revenu réel global et partant sur la demande de produits manufacturés importés. Durant la crise, la courbe du volume des importations a fléchi beaucoup plus sensiblement que celle des valeurs non corrigées du volume des exportations, parce que, comme nous l'avons déjà exposé aux premiers et deuxième chapitres, la diminution du revenu réel de l'Amérique latine à cette époque s'est manifestée davantage sous la forme d'une chute du rapport d'échange que par un fléchissement du volume total de la production. En effet, la production nationale et le volume des exportations ont conservé une certaine stabilité.

Diagramme 3

COMMERCE DE L'AMÉRIQUE LATINE AVEC L'EUROPE ET AVEC LES ÉTATS-UNIS

Importations et exportations, en prix f.o.b. de 1938, et valeur des produits importés que les exportations permettraient d'acheter^a



----- Valeur des produits importés que les exportations permettraient d'acheter.
——— Exportations.
..... Importations.

Sources : Voir les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^a La valeur courante des exportations a été divisée par l'indice des prix dérivés à l'importation.

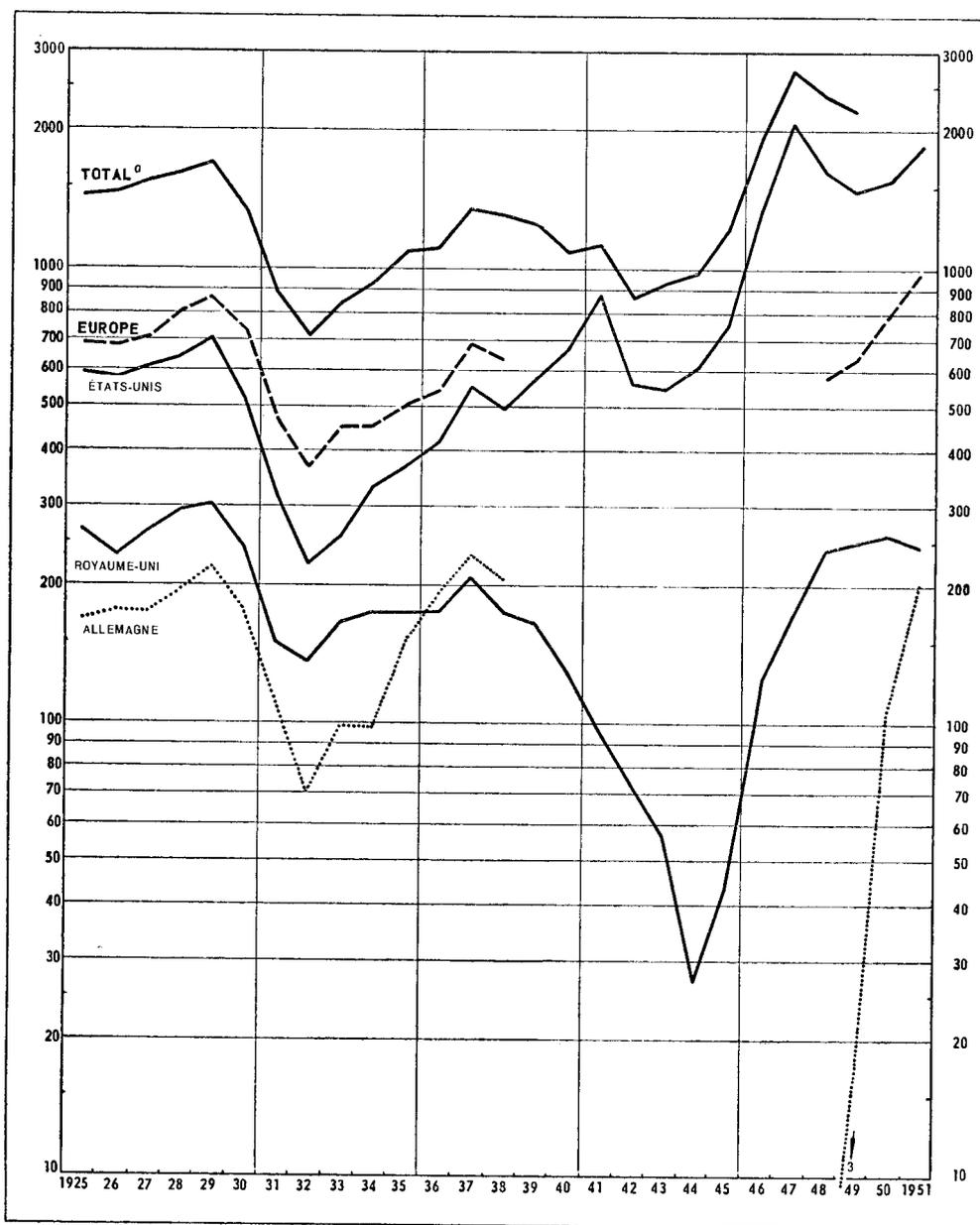
Le lien étroit qui existe entre les importations et le pouvoir d'achat des exportations est également imputable, dans une certaine mesure, au fait que les pays d'Amérique latine possédaient peu de réserves or ou de liquidités en devises étrangères, qui leur eussent permis de combler le déficit annuel de leur balance des paiements ; ils se sont vus forcés d'appliquer des mesures, dont nous avons décrit certaines au chapitre premier, qui avaient pour objet d'équilibrer leur compte courant. Néanmoins, il est un fait que le rapport de l'excédent d'exportations des pays d'Amérique latine à la valeur de leurs importations a subi, de temps à autre, des fluctuations notables pour des raisons, également exposées au chapitre premier, telles que la variation des importations de capital et les fluctuations de la valeur des débours pour les transactions invisibles, dues au fait que, durant la crise, les pays d'Amérique latine ne se sont pas acquittés de leurs obligations vis-à-vis de leurs créanciers.

C'est ainsi que, pour ce qui est du passé, il vaut mieux considérer que la demande d'importations en provenance du monde extérieur qui s'est manifestée en Amérique latine a été, dans une large mesure, fonction des revenus que retireraient les pays de cette région de l'achat par l'étranger de produits de leurs industries primaires. Mais, vers la fin de la période étudiée, et notamment depuis la dernière guerre,

Diagramme 4

IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE PAR RÉGION OU PAYS D'ORIGINE

En millions de dollars, aux prix de 1938, f.o.b.



Sources: Voir les « Notes relatives aux sources et méthodes ».
 a Montant total des importations en provenance de toutes sources, y compris les pays non cités dans le diagramme.

le développement de l'industrie a peu à peu amené un fléchissement de la part des industries d'exportation dans le revenu national. Depuis la guerre, certains éléments de la balance des paiements, provenant surtout des restrictions apportées au volume des exportations, ont pris plus d'importance dans la détermination du volume des importations ; lorsque les pays d'Amérique latine eurent épuisé les réserves

de devises étrangères qu'ils avaient accumulées pendant la guerre, ils ont éprouvé encore plus de difficultés qu'avant la guerre pour équilibrer au fur et à mesure leur balance des paiements.

Le Diagramme 4 indique les mouvements du volume des importations de l'Amérique latine en provenance de toutes les sources, et, par des courbes distinctes, des Etats-Unis, du Royaume-Uni, de l'Allemagne et

Tableau 18

IMPORTATIONS DES PAYS DE L'AMÉRIQUE LATINE,
EN POURCENTAGE DE LA VALEUR DU TOTAL DES IMPORTATIONS DE CETTE RÉGION

Période	Argentine, Uruguay et Paraguay	Brésil	Chili	Colombie	Cuba	Mexique	Venezuela	Autres pays ^a	Ensemble des pays de l'Amérique latine
1906-1910 . .	36,7	19,9	10,3	1,3	10,1	10,7	1,1	9,9	100
1913 . .	39,5	23,1	8,6	2,0	10,0	6,7	1,3	8,8	100
1921-1924 . .	39,5	14,0	6,1	2,6	15,7	10,1	1,5	10,5	100
1925-1929 . .	38,3	17,4	6,6	5,5	10,6	7,6	3,2	10,8	100
1930-1934 . .	39,1	16,8	6,8	4,9	7,9	8,3	4,0	12,2	100
1935-1939 . .	31,8	20,5	6,0	6,1	8,0	9,0	5,9	12,7	100
1948 . .	30,5	19,5	4,6	4,7	9,0	8,7	11,8	11,2	100
1949 . .	25,7	21,3	6,0	4,2	8,9	8,7	13,2	12,0	100

Sources : Statistiques commerciales des pays d'Amérique latine.

^a Bolivie, Costa-Rica, Equateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Nicaragua, Panama, Pérou, République Dominicaine, Salvador.

de l'ensemble de l'Europe, pendant la période qui s'est écoulée de 1925 à 1951. Le montant total des importations a accusé une légère tendance à l'augmentation de 1925 à 1929, puis a marqué, évidemment, une chute verticale. Après la crise, la reprise a été assez régulière, mais lente ; puis, la guerre finie, les importations ont atteint, en 1948, un maximum nettement plus élevé que tous ceux enregistrés auparavant. On constate donc sur toute la période une courbe ascendante, interrompue par les contractions des importations causées par les deux guerres mondiales et par la crise ; l'effet de cette dernière a été si violent qu'il a amené des modifications profondes, dont nous parlerons plus loin, dans la politique économique des pays d'Amérique latine.

Pendant et après les deux guerres mondiales, les brusques fluctuations du volume total des importations globales ont été accompagnées d'importants déplacements des sources des produits importés, qui se sont faits au profit des Etats-Unis et aux dépens de l'Europe. En 1913, la valeur des importations en provenance de l'Europe représentait près de deux fois et demie celle des importations venant des Etats-Unis et, à lui seul, le Royaume-Uni dépassait en importance, comme fournisseur, les Etats-Unis. Mais en 1925, en raison à la fois d'une augmentation brusque des importations en provenance des Etats-Unis et d'une brusque diminution des envois provenant de l'Europe, le rapport de la valeur en prix courants des importations en provenance d'Europe à celle des importations venues des Etats-Unis était tombé juste en dessous de 1,1¹.

Pendant toute la période qui a séparé les deux guerres, les importations en provenance de l'Europe sont demeurées à peine supérieures à celles qui venaient des Etats-Unis ; pendant la crise, le volume

des importations en provenance des Etats-Unis a diminué plus sensiblement que celui des importations venues d'Europe, c'est-à-dire que le commerce d'importation a suivi un mouvement parallèle à celui du commerce d'exportation déjà décrit au Chapitre 2². Par contre, après 1932, les exportations des Etats-Unis ont repris plus rapidement que les livraisons européennes et, en 1937, la position respective des Etats-Unis et de l'Europe sur les marchés de l'Amérique latine était redevenue ce qu'elle était en 1925.

Après la fin de la crise, ni le Royaume-Uni, ni la France, n'ont pu enregistrer de redressement sensible de leur situation sur les marchés de l'Amérique latine, en partie parce que les préférences impériales dans le cas du Royaume-Uni et les pratiques similaires adoptées par la France avaient réorienté leur commerce extérieur vers les régions qui leur étaient rattachées. En revanche, l'Allemagne a réussi à accroître remarquablement ses exportations, dont le volume a dépassé celui des quantités fournies à l'Amérique latine par le Royaume-Uni entre 1935 et 1938. Le développement des exportations de l'Allemagne vers l'Amérique latine était dû à l'augmentation des achats de ce pays en Amérique latine et à l'adoption de méthodes commerciales bilatérales selon lesquelles les revenus provenant d'exportations vers l'Allemagne devaient être consacrés à des achats dans ce pays. Après la guerre, la France et, plus tard, l'Allemagne ont opéré toutes deux un rétablissement remarquable, tandis que l'augmentation des exportations britanniques restait relativement modeste, en raison surtout des restrictions apportées par les pays manquant de livres sterling à leurs achats au Royaume-Uni : en 1950, le volume des exportations

² La chute du rapport d'échange de l'Amérique latine a exercé un effet à peu près égal sur son pouvoir d'achat de produits importés des deux régions.

¹ Voir chapitre premier, tableau 3.

britanniques à destination de l'Amérique latine n'atteignait pas son niveau de 1929, et bien moins encore celui de 1913.

Le mouvement des importations dans chaque pays de l'Amérique latine a accusé d'importantes variations par rapport au mouvement des importations de l'ensemble de la région ; il a dépendu dans une large mesure de l'accueil réservé sur les marchés d'outre-mer aux produits d'exportation de tel ou tel pays. On a calculé la part de la valeur des importations totales de la région qui est revenue à chacun des principaux pays d'Amérique latine pendant des moyennes de quatre ou cinq ans entre 1906 et 1939, et en 1948 et 1949, et les fluctuations des pourcentages, indiquées au tableau 18, seront analysées en même temps que le mouvement du volume des importations, pour 1928, 1938 et de 1949 à 1951, indiqué au tableau 19.

La part des importations de l'ensemble de l'Amérique latine qui est revenue aux pays du bassin de la Plata et qui est déterminée principalement par celle de l'Argentine, s'est maintenue jusqu'en 1933 aux environs de 38 % et a ensuite très fortement diminué : elle s'établissait à 26 % seulement en 1949. En même temps, le volume absolu des importations de ces pays en provenance d'Europe a diminué pendant toute cette période et, en 1949, il n'atteignait plus que 60 % environ du niveau de 1928. La diminution constante de la part des pays de la Plata doit être attribuée à la baisse des recettes de leurs exportations qu'ont provoquée, avant la guerre, la politique protectionniste suivie en Europe et la grave sécheresse qui a sévi en Argentine durant les dernières années de la période 1930-1939 et, après la guerre, d'autres périodes de sécheresse et la politique des gouvernements d'Amérique latine.

Il est un autre pays, le Chili, qui importait moins, aussi bien en valeur absolue que relativement au total des importations d'Amérique latine, en 1950 qu'en 1928 ; là encore, il convient de rechercher les causes de cet état de choses dans la chute des recettes d'exportation ; les ventes de nitrates chiliens ont notablement diminué à la suite du développement de la production mondiale d'engrais synthétiques.

En revanche, la part de la Colombie dans les importations globales de l'Amérique latine a notablement augmenté pendant toute cette période, et le volume maximum de ses importations atteint en 1950 dépassait de loin le niveau de 1928. Les fluctuations des importations ont été déterminées surtout par les mouvements des prix du café, produit d'exportation le plus important de la Colombie.

La situation du Brésil est également fonction du commerce du café. Avant la première guerre mondiale, les importations du Brésil représentaient près du quart du total des importations de l'Amérique latine, mais la crise du café qui a sévi entre les deux guerres a réduit le pouvoir d'achat du Brésil dans une mesure telle que le rapport de ses importations à celles de l'Amérique latine dans son ensemble est tombé à un cinquième. Depuis la seconde guerre mondiale, la vente du café a considérablement augmenté, et le Brésil peut se permettre d'importer beaucoup plus qu'en 1928 ; il a presque retrouvé la place qu'il occupait vers 1913 dans le commerce d'importation de la région.

Parmi les autres pays cités dans le tableau, Cuba et le Mexique ont conservé au cours de la période d'après guerre leur place relative en tant qu'importateurs ; leurs importations ont dépassé de loin en 1949 leur volume de 1928, et elles ont accusé une nouvelle augmentation entre 1949 et 1951. En général,

Tableau 19

IMPORTATIONS DE CERTAINS PAYS D'AMÉRIQUE LATINE,
EN PROVENANCE DES PRINCIPALES SOURCES ^a EUROPÉENNES ET DES ÉTATS-UNIS

En millions de dollars f.o.b. en prix constants d'après guerre ^b

Pays importateurs	1928	1938	1949 ^c	1950	1951
Argentine et Uruguay	1.290	782	746	801	964
Brésil	570	377	748	843	1.309
Chili	168	127	180	120	216
Colombie	203	139	209	322	294
Cuba	297	197	379	543	561
Mexique	263	168	477	582	705
Venezuela	109	165	657	541	542
Pérou	70	63	109	123	149
Total des pays ci-dessus	2.970	2.018	3.505	3.875	4.740

^a Sources : Statistiques commerciales des pays européens et des États-Unis. Voir la liste des pays dans les « Notes relatives aux sources et méthodes ». Par suite de l'insuffisance des renseignements, la portée des relations bilatérales est différente pour chaque pays importateur.

^b C'est-à-dire, pour les années d'avant guerre, aux prix de 1948 et, pour les années postérieures à la guerre, aux prix de janvier-septembre 1949.

^c Prix de janvier à septembre au taux annuel.

la tendance des importations de Cuba est déterminée par la demande de sucre cubain aux Etats-Unis et par les investissements des Etats-Unis à Cuba ; mais ce pays a pu, après la guerre, exporter des quantités assez exceptionnelles en Europe. Le Mexique, qui dispose d'une gamme plus étendue de produits d'exportation, est bien moins exposé aux fluctuations de la demande de produits particuliers que la plupart des autres pays de l'Amérique latine, et la forte augmentation de ses importations après 1949 s'explique par la hausse des prix pratiqués à l'exportation de minerais et de café, par le développement de la production minière et pétrolière, stimulé par des prix plus élevés, et par l'importante augmentation des recettes du tourisme.

Le comportement des importations du Venezuela est exceptionnel : le volume de ses importations a presque quintuplé entre 1928 et 1950-1951¹, grâce à l'augmentation énorme de la production et de la demande de pétrole, qui est son principal produit d'exportation.

Les conséquences générales de l'industrialisation

Il n'est pas possible par un raisonnement *a priori* de prédire comment le développement industriel influera sur le volume des importations de produits manufacturés dans un groupe donné de pays producteurs de denrées de base. Pour prendre deux pays qui, industriellement, sont parmi les plus avancés de l'Amérique latine, les vastes divergences de l'évolution en Argentine et au Brésil illustrent les conséquences opposées que peut avoir l'industrialisation.

L'effet de l'industrialisation sur le volume total des importations dépend dans une large mesure des répercussions qu'elle peut avoir sur la production de marchandises exportables et, par voie de conséquence, sur les recettes tirées des exportations. Il a été signalé au chapitre précédent que l'industrialisation a d'ordinaire pour effet d'éloigner les ressources, et notamment la main-d'œuvre, des industries travaillant pour l'exportation, d'accroître la consommation nationale des produits d'exportation et, ouvrant d'autres possibilités d'emploi, d'élever parfois le coût de la production primaire. Par contre, elle tend à accroître la productivité dans ces domaines, et le bilan net de ses effets sur les exportations est fonctions de l'équilibre de ces diverses forces², qui

¹ La diminution du volume des importations enregistrées entre 1949 et 1950 a été due aux restrictions imposées aux nouveaux investissements par les compagnies pétrolières.

² Suivant les conditions particulières à chaque pays, l'industrialisation peut également réussir à provoquer un relèvement du prix des produits d'exportation sur le marché de l'offre, relativement aux prix mondiaux, et amener une amélioration du rapport d'échange. C'est là un autre facteur qui vient s'ajouter à ceux qui jouent un rôle déterminant dans les conséquences de l'industrialisation.

a considérablement varié d'un pays à l'autre³. En outre, l'agriculture de maints pays d'Amérique latine compte probablement encore une forte proportion de main-d'œuvre sous-employée qui pourrait être orientée vers l'industrie sans que la production primaire en souffrît pour autant.

Si l'industrialisation n'a pas influé de façon uniforme sur les exportations, l'inverse semble avoir été plus généralement vrai : en Amérique latine, chaque baisse du volume des importations a été la cause plutôt que la conséquence de l'industrialisation. Ainsi, c'est la diminution des importations au cours de la première guerre mondiale qui a provoqué le développement industriel. Plus tard la hausse des prix, ainsi que l'importance des exportations au cours des années vingt, et le fort pouvoir d'achat de produits d'importation qui en était la conséquence, ont eu pour effet de ralentir le rythme du développement industriel, malgré la prospérité générale, tandis que la baisse considérable des recettes tirées de l'exportation pendant la crise a fourni à ce développement un nouveau stimulant et qu'enfin l'absence de produits étrangers pendant la dernière guerre l'a encore intensifié.

Le tableau 20 montre comment, en Argentine, au Brésil et au Chili, il s'est produit pendant les années 1930 à 1939 une réduction considérable de la fraction de leurs approvisionnements totaux que ces pays obtenaient par importation.

Les chiffres relatifs aux années trente ont évidemment été influencés par la baisse des importations plus que par l'augmentation de la production, mais ils n'en sont pas moins significatifs, car ils révèlent les efforts entrepris pour empêcher que le fléchissement du commerce extérieur ne paralyse l'économie de ces pays. Les répercussions de la crise sur l'économie de ces pays ont été si graves qu'elles y ont renforcé la détermination de ne plus dépendre dans la même mesure de l'exportation d'un petit nombre de produits de base dont les prix sur les marchés mondiaux s'étaient effondrés et d'offrir à une population toujours croissante des emplois plus stables et plus divers. Malgré la perte de recettes d'exportation qu'ils ont subie, ces pays ont pu compenser, grâce à leur production nationale, le fléchissement du rapport d'échange. Entre les années

³ Le rapide développement industriel qui s'est produit en Argentine au cours des quelques dernières années a provoqué une pénurie de main-d'œuvre dans l'agriculture. En outre, les prix que le Gouvernement payait aux cultivateurs étaient inférieurs aux prix du marché mondial. Il en est résulté, au cours de la campagne agricole 1949/50, une diminution de 14 % des superficies ensemencées, par rapport à la moyenne des cinq campagnes 1934/35 à 1938/39. Au Brésil, si le développement de l'industrie dans les grandes villes a attiré la main-d'œuvre des districts agricoles et créé des difficultés aux planteurs de coton et de café, la production destinée à l'exportation a néanmoins considérablement augmenté au cours des vingt dernières années pour la plupart des produits.

Tableau 20

INDICE DU TOTAL DES QUANTITÉS DISPONIBLES POUR LA CONSOMMATION INTÉRIEURE,
ET POURCENTAGE DE CES QUANTITÉS OBTENU PAR LES IMPORTATIONS

Pays	Période	Total des quantités disponibles (Indice: 1928-1929 = 100)	Dont		Pourcentage obtenu par les importations ^a
			Production nationale	Importations	
Argentine	1928-1929	100	48	52	52
	1936-1938	102	64	38	37
	1947-1948	173	113	60	35
Brésil	1928-1929	100	57	43	43
	1936-1938	102	71	31	30
	1948-1949	166	116	50	30
Chili	1928-1929	100	51	49	49
	1936-1938	92	70	22	24
	1948-1949	138	102	36	26

Source: Commission économique pour l'Amérique latine.

^a C'est-à-dire les chiffres de la troisième colonne en pourcentage de ceux de la première colonne.

trente et les années récentes d'après guerre, malgré l'accroissement notable de la production industrielle qu'a suscité la guerre, la proportion des produits importés dans le total des approvisionnements disponibles a beaucoup moins changé. Cela a été dû aux conditions d'exportations favorables qui ont régné immédiatement après la guerre et grâce auxquelles les pays d'Amérique latine ont disposé d'un pouvoir d'achat suffisant pour payer l'importation de grandes quantités de produits qui, toutefois, comme on le montrera plus loin, ne suffisaient pas dans le cas de la plupart des pays à faire face à la demande accrue d'importations.

Etant donné que le but de l'industrialisation en Amérique latine a généralement été de permettre aux pays de cette région de se dispenser d'importations, le développement de l'industrie a généralement été protégé contre la concurrence étrangère au moyen de droits d'importation élevés ou de restrictions quantitatives. Lorsqu'une industrie était créée, le gouvernement avait généralement pour politique de n'autoriser les importations que dans la mesure où l'industrie nationale était incapable de satisfaire la totalité des besoins du marché intérieur. En raison de la nécessité de conserver les devises étrangères, qui a existé pendant la plus grande partie des vingt dernières années, la production nationale d'articles manufacturés s'est vu attribuer la primauté, même lorsque ses prix ne pouvaient soutenir la concurrence étrangère. Dans un certain nombre de cas, on a maintenu des restrictions à l'importation à titre de simple mesure de protection, même en l'absence de difficultés dans la balance des paiements.

Etant donné ce réseau de restrictions, il n'est pas surprenant que l'industrie ne se soit guère spécialisée en Amérique latine: la plupart des pays ont commencé à s'industrialiser en développant les mêmes types de production et les diverses républiques n'ont échangé entre elles que très peu de produits manufacturés. En l'absence de toute concurrence de l'étranger, c'est-à-dire des autres pays d'Amérique latine ou des pays d'outre-mer, les nouvelles industries locales ont manqué d'un stimulant puissant, qui aurait encouragé une augmentation du rendement. C'est ainsi que l'industrie textile du Brésil, après le développement qu'elle a connu au cours de la première guerre mondiale, n'a pas pu progresser sur le marché intérieur au cours des années vingt, époque à laquelle la concurrence étrangère était admise, mais a fait d'énormes progrès au cours des années trente: en effet, les importations de tissus de coton, qui s'élevaient à 83 millions de mètres en 1928, ont été réduites à moins de 5 millions de mètres en 1938, alors que la consommation était passée de 668 millions à 912 millions de mètres. Le Brésil est même parvenu, pendant la dernière guerre, à exporter des textiles dans d'autres pays de l'Amérique latine, parce qu'il n'y avait pas d'autre offre à ce moment-là, mais ces exportations ont cessé lorsque les importations en provenance d'Europe et des Etats-Unis sont redevenues possibles.

L'industrialisation de l'Amérique latine a exercé des effets marqués sur la composition par produits de sa demande d'importations. Les besoins en matières

premières, qui se sont développés avec l'industrie ont été satisfaits en grande partie par le commerce intérieur de la région ou au moyen d'achats effectués chez d'autres producteurs de produits de base ; on verra plus loin que les importations en provenance de l'Europe ou des Etats-Unis n'en ont guère été modifiées. En même temps, les besoins en biens d'équipement, et notamment en machines, ont énormément augmenté et ces biens ont été importés en quantités croissantes de pays industrialisés de plus longue date. En revanche, comme les industries légères étaient les premières à se développer dans la plupart des pays, les progrès les plus notables dans le remplacement des importations ont été réalisés en ce qui concerne les biens de consommation produits par l'industrie légère. Les denrées alimentaires, les boissons et les tabacs, les textiles¹ et les vêtements représentent 55 à 60 % de la production manufacturière totale de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Mexique, et 70 à 80 % de cette production dans les autres pays de l'Amérique latine. Des progrès presque équivalents ont été réalisés dans le domaine des matériaux de construction, de l'ameublement et des objets ménagers.

L'importante augmentation des revenus qui a accompagné l'industrialisation a entraîné, pour un grand nombre de produits industriels, un accroissement de la demande, qui s'est développée à un rythme plus rapide que la production nationale, et pour un certain nombre d'autres produits les

¹ La création, en 1927, de la première usine de tissage de coton de Bolivie, qui satisfait actuellement les deux tiers des besoins de la consommation dans ce pays, donne une idée du degré de développement de l'industrie textile, même dans les pays dont le développement industriel est relativement limité.

importations ont à peine diminué. Ainsi, la production sidérurgique, comme celles du caoutchouc, de la pâte de bois, de la cellulose et des produits pharmaceutiques, se sont développées rapidement dans un certain nombre de pays, sans que les importations en soient fortement réduites pour autant. Le tableau 21 montre que les importations de caoutchouc brut en Argentine, au Chili et au Mexique ont augmenté dans une proportion très considérable au cours des vingt ou trente dernières années, ce qui indique que la production manufacturière d'articles en caoutchouc s'est développée. Cependant, les importations de pneus et d'autres produits manufacturés en caoutchouc ont eu une certaine tendance à se stabiliser.

Dans l'industrie chimique et celle du papier, on retrouve la même tendance : les importations continuent à se maintenir à un niveau relativement élevé, alors même que la production nationale s'accroît rapidement. C'est ainsi, par exemple, que la production de soude caustique en Argentine est passée de 1.790 tonnes en 1938 à 9.800 tonnes en 1946, tandis que les importations passaient de 18.140 à 19.270 tonnes. En 1949, le Chili a produit 47.000 tonnes et importé 16.000 tonnes de papier, contre 28.000 et 12.000 tonnes respectivement en 1938.

Dans d'autres cas, l'augmentation du revenu a eu pour effet d'orienter la demande vers des produits de qualité supérieure. Ainsi, au Brésil, où les importations de cotonnades ont fortement diminué, comme il a déjà été indiqué, la demande de textiles de qualité supérieure, notamment ceux de laine et de lin, a provoqué une forte augmentation des importations de ces produits au cours de ces dernières années, jusqu'au moment où des restrictions sévères ont été imposées.

Tableau 21

IMPORTATIONS DE CAOUTCHOUC BRUT ET D'ARTICLES MANUFACTURÉS EN CAOUTCHOUC

Par année ou pour une moyenne de plusieurs années

	Argentine ^a			Mexique ^a			Chili ^b		
	1925- 1929	1940- 1944	1947	1925- 1929	1945- 1948	1948	1925- 1929	1945- 1949	1949
Caoutchouc brut	1,3	17,8	102,9	0,5	12,2	18,3	0,9	4,3	5,8
Pneus	25,1	0,6	58,6	4,4	3,3	2,2	3,1	2,8	6,8
Autres produits manufacturés en caoutchouc	4,7	1,3	3,2	5,8	1,3	1,0	2,8	1,8	1,3
Total	31,1	19,7	164,7	10,7	16,8	21,5	6,8	8,9	13,9

Source : *Etude économique sur l'Amérique latine en 1949*, Commission économique pour l'Amérique latine.

^a Millions de pesos du pays aux prix de 1937.

^b Millions de pesos or aux prix de 1937.

IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE EN PROVENANCE DES PRINCIPAUX PAYS

Millions de dollars

Produits	Années	Argentine	Brésil	Chili	Mexique	TOTAL PARTIEL	Colomb
1. Denrées alimentaires, boissons, tabac	1928	51,6	47,8	4,4	35,8	139,6	21,2
	1938	20,7	15,4	2,2	17,0	55,3	8,1
	1950	2,2	61,4	1,0	63,6	128,2	18,1
	1951	3,8	82,7	15,3	74,8	176,6	15,6
2. Voitures de tourisme	1928	45,6	25,4	5,1	12,9	89,0	4,5
	1938	21,7	8,2	1,8	3,8	35,5	3,2
	1950	17,8	95,5	8,5	64,9	186,7	42,4
	1951	56,3	233,4	26,1	102,6	418,4	27,7
3. Textiles	1928	358,0	121,4	41,4	39,8	560,6	64,2
	1938	164,6	23,0	25,2	11,6	224,4	19,4
	1950	28,8	33,9	6,9	25,6	95,2	31,0
	1951	29,5	46,4	10,2	25,1	111,2	25,5
4. Autres biens de consommation manu- facturés	1928	126,2	63,8	20,6	30,2	240,8	23,7
	1938	63,4	31,3	8,9	17,8	121,4	14,5
	1950	48,6	47,4	7,1	33,4	136,5	28,8
	1951	85,1	70,7	13,3	39,6	208,7	25,7
Total pour les rubriques 1 à 4	1928	581,4	258,4	71,5	118,7	1.030,0	113,6
	1938	270,4	77,9	38,1	50,2	436,6	45,2
	1950	97,4	238,2	23,5	187,5	546,6	120,3
	1951	174,7	433,2	64,9	242,1	914,9	94,5
5. Matières premières et articles essentielle- ment non manufacturés	1928	112,7	81,3	25,5	31,1	250,6	7,5
	1938	88,1	66,2	16,9	16,0	187,2	6,7
	1950	44,3	56,5	14,0	48,9	163,7	23,7
	1951	70,7	80,5	29,3	55,4	235,9	19,6
6. Machines	1928	155,4	68,1	24,4	42,4	290,3	25,0
	1938	121,0	90,7	24,5	36,5	272,7	26,0
	1950	167,2	239,3	36,6	143,4	586,5	64,7
	1951	144,8	363,3	61,1	183,4	752,6	70,3
7. Véhicules de transport, sauf voitures de tourisme	1928	67,5	36,1	7,8	10,6	122,0	12,7
	1938	62,0	33,8	10,7	7,5	114,0	7,1
	1950	99,4	68,0	6,5	33,5	207,4	9,6
	1951	98,5	94,7	10,8	34,7	238,7	16,3
Total pour les rubriques 6 et 7	1928	222,9	104,2	32,2	53,0	412,3	37,7
	1938	183,0	124,5	35,2	44,0	386,7	33,1
	1950	266,6	307,3	43,1	176,9	793,9	74,3
	1951	243,3	458,0	71,9	218,1	991,3	86,6
8. Métaux et articles manufacturés en métal	1928	196,1	94,4	29,4	37,7	357,6	30,1
	1938	109,1	59,9	20,9	24,7	214,6	23,3
	1950	165,0	116,9	21,8	72,6	376,3	56,3
	1951	181,3	173,9	28,3	86,2	469,7	48,4
9. Produits chimiques et produits similaires	1928	34,8	25,7	8,7	16,6	85,8	9,3
	1938	34,1	34,2	9,4	18,7	96,4	12,8
	1950	52,5	99,7	13,7	68,4	234,3	37,7
	1951	86,7	148,0	19,6	78,6	332,9	37,8
Total pour les rubriques 8 et 9	1928	230,9	120,1	38,1	54,3	443,4	39,4
	1938	143,2	94,1	30,3	43,4	311,0	36,1
	1950	217,5	216,6	35,5	141,0	610,6	94,0
	1951	268,0	321,9	47,9	164,8	802,6	86,2
10. Articles non spécifiés	1928	8,7	6,0	1,3	5,6	21,6	5,3
	1938	25,2	14,5	6,7	14,6	61,0	17,9
	1950	11,1	24,5	3,4	27,8	66,8	9,9
	1951	10,8	16,0	1,6	25,1	53,2	6,9
TOTAL pour les rubriques 1 à 10	1928	1.156,6	570,0	168,6	262,7	2.157,9	203,5
	1938	709,9	377,2	127,2	168,2	1.382,5	139,0
	1950	636,9	843,1	119,5	582,1	2.181,6	322,2
	1951	767,5	1.309,6	215,6	705,5	2.998,2	293,8

Sources: Statistiques commerciales des pays européens et des Etats-Unis; voir les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

FOURNISSEURS EUROPÉENS ET DES ÉTATS-UNIS, PAR GROUPES DE PRODUITS

prix constants, f.o.b. ^a

Cuba	Pérou	Uruguay	Venezuela	TOTAL PARTIEL	TOTAL GÉNÉRAL	Pourcentage du total	Années	Produits
90,5	8,9	7,3	12,6	140,5	280,1	9,4	1928	1. Denrées alimentaires, boissons, tabac
53,5	1,8	1,8	23,3	88,5	143,8	7,1	1938	
166,1	15,1	6,4	96,0	301,7	429,9	11,1	1950	
162,7	13,7	4,6	92,5	289,1	465,7	9,8	1951	
6,6	1,9	6,3	2,6	21,9	110,9	3,7	1928	2. Voitures de tourisme
3,6	2,3	1,3	4,1	14,5	50,0	2,5	1938	
44,7	17,2	16,4	61,3	182,0	368,7	9,5	1950	
58,2	24,5	32,5	59,5	202,4	620,8	13,1	1951	
51,5	14,1	43,1	22,3	195,2	755,8	25,5	1928	3. Textiles
30,1	6,9	15,4	19,1	90,9	315,3	15,6	1938	
72,7	9,6	21,6	53,5	188,4	283,6	7,3	1950	
57,8	11,4	22,6	43,1	160,4	271,6	5,7	1951	
42,0	8,2	16,5	10,3	100,7	341,5	11,5	1928	4. Autres biens de consommation manufacturés
19,9	6,1	6,5	18,2	65,2	186,6	9,3	1938	
49,2	7,9	13,6	51,4	150,9	287,4	7,4	1950	
47,3	11,9	17,4	46,3	148,6	357,3	7,5	1951	
190,6	33,1	73,2	47,8	458,3	1.488,3	50,1	1928	Total pour les rubriques 1 à 4
107,1	17,1	25,0	64,7	259,1	695,7	34,5	1938	
332,7	49,8	58,0	262,2	823,0	1.396,6	35,3	1950	
326,0	61,5	77,1	241,4	800,5	1.715,4	36,1	1951	
37,7	6,6	21,0	9,0	81,8	332,4	11,2	1928	5. Matières premières et articles essentiellement non manufacturés
26,2	4,8	9,0	7,2	53,9	241,1	11,9	1938	
40,5	4,3	6,0	15,6	90,1	253,8	6,6	1950	
42,4	5,7	8,9	15,3	91,9	327,8	6,9	1951	
17,9	9,6	11,5	17,8	81,8	372,1	12,5	1928	6. Machines
11,9	12,4	10,0	39,0	99,3	372,0	18,4	1938	
54,5	25,8	42,8	106,9	294,7	881,2	22,7	1950	
74,1	35,9	48,9	116,6	345,8	1.098,4	23,2	1951	
5,8	3,3	4,4	4,9	31,1	153,1	5,2	1928	7. Véhicules de transport, sauf voitures de tourisme
2,3	5,7	3,4	11,4	29,9	143,9	7,1	1938	
9,6	7,8	14,2	18,2	59,4	266,8	6,9	1950	
14,0	7,3	15,3	19,9	72,8	311,5	6,6	1951	
23,7	12,9	15,9	22,7	112,9	525,2	17,7	1928	Total pour les rubriques 6 et 7
14,2	18,1	13,4	50,4	129,2	515,9	25,5	1938	
64,1	33,6	57,0	125,1	354,1	1.148,0	29,6	1950	
88,1	43,2	64,2	136,5	418,6	1.409,9	29,8	1951	
25,3	11,6	19,0	25,1	111,1	468,7	15,8	1928	8. Métaux et articles manufacturés en métal
15,6	9,3	11,1	31,7	91,0	305,6	15,1	1938	
47,5	17,6	26,2	82,8	230,4	606,7	15,7	1950	
54,5	21,4	29,6	102,1	256,0	725,7	15,3	1951	
16,4	4,7	3,6	3,9	37,9	123,7	4,1	1928	9. Produits chimiques et produits similaires
9,5	6,4	3,8	9,1	41,6	138,0	6,9	1938	
38,2	11,0	12,0	36,0	134,9	369,2	9,5	1950	
35,4	13,6	13,3	34,8	134,9	467,8	9,9	1951	
41,7	16,3	22,6	29,0	149,0	592,4	19,9	1928	Total pour les rubriques 8 et 9
25,1	15,7	14,9	40,8	132,6	443,6	22,0	1938	
85,7	28,6	38,2	118,8	365,3	975,9	25,2	1950	
89,9	35,0	42,9	136,9	390,9	1.193,5	25,2	1951	
3,1	1,0	1,0	1,2	11,6	33,2	1,1	1928	10. Articles non spécifiés
24,1	7,6	9,7	2,1	61,4	122,4	6,1	1938	
19,8	6,9	4,9	19,0	60,5	127,3	3,3	1950	
14,6	3,5	3,0	12,3	40,3	93,8	2,0	1951	
296,8	69,9	133,7	109,7	813,6	2.971,5	100,0	1928	TOTAL pour les rubriques 1 à 10
196,7	63,3	72,0	165,2	636,2	2.018,7	100,0	1938	
542,8	123,2	164,1	540,7	1.693,0	3.874,6	100,0	1950	
561,0	148,9	196,1	542,4	1.742,2	4.740,4	100,0	1951	

^a Données de 1928 et 1938 calculées sur la base des prix de 1948. Les données de 1950 et 1951 sont calculées sur la base des prix de la période janvier-septembre 1949.

Le progrès de l'industrialisation a donc été accompagné d'une modification de la composition des importations, due en partie à la réorientation de la demande des consommateurs, et en partie aussi à la politique délibérée des gouvernements. Il convient d'ajouter que, dans les pays qui ont eu à faire face à des difficultés de balance des paiements en raison de l'évolution défavorable de leur position d'exportateurs ou à cause de l'inflation intérieure, les restrictions à l'importation ont porté davantage sur les biens de consommation. L'analyse qui suit montrera donc que certains pays où l'industrialisation a été lente et les recettes en devises suffisantes, ont pu garder presque inchangée la composition de leurs importations, alors qu'à l'autre extrême, dans les pays où une industrialisation rapide est allée de pair avec un mouvement défavorable des exportations, les taux de change multiples, les interdictions d'importations, les systèmes d'attribution de devises étrangères et autres mesures de restriction ont fortement influé sur la composition des importations et hâté l'abandon des biens de consommation non essentiels au profit des produits absolument nécessaires à l'industrialisation.

*Composition, par catégories de produits,
des importations de l'Amérique latine*

Le tableau 22 expose avec quelque détail comment s'est radicalement modifiée, depuis 1928, la composition, par catégories de produits, des importations de l'Amérique latine, modification qui s'est faite au détriment des biens de consommation et en faveur des produits finis servant à l'équipement et, à un degré moindre, des produits chimiques. En ce qui concerne les biens de consommation, la diminution la plus marquée s'est produite pour les importations de textiles qui, en 1950-1951, sont tombées aux environs du tiers de leur volume de 1928. Pour les biens d'équipement, ce sont les importations de machines qui ont enregistré la plus forte augmentation puisqu'elles ont presque triplé au cours de la même période. Ces modifications dans la composition des importations de l'ensemble des pays de l'Amérique latine ne font pas apparaître l'évolution particulière à chaque pays, qui a été déterminée non seulement par le degré et la diversité de son industrialisation, mais encore par la politique commerciale qu'il a suivie et par la possibilité où il se trouvait de payer ses importations. C'est ainsi que les pays dont l'industrie s'est rapidement développée au cours des dernières années ont vu la composition de leurs importations se modifier de façon frappante, tandis que ceux où ce développement a été plus limité ont eu tendance à conserver sans grand changement la structure générale de leurs importations. En outre, pour le groupe de pays où le développement industriel a été intense, le volume global des marchandises que ces pays ont eu les moyens d'importer a influé,

à son tour, sur la composition de leurs importations. Par exemple, comme le montre le tableau 23, le développement industriel a été depuis ving-cinq ans ininterrompu et considérable en Argentine et au Chili, comme au Brésil et au Mexique, mais si les deux premiers de ces pays ont dû réduire le montant total de leurs importations, le Brésil et le Mexique ont augmenté le leur. D'après ce même tableau, on constate encore que, dans le cas de ces quatre pays, plus le volume des importations a été bas, plus les biens de consommation ont cédé la place aux biens d'équipement, articles en métal et produits chimiques. Dans les importations de l'Argentine, les biens de consommation ne représentaient plus en 1950-1951 que 20% du volume global contre 51% en 1928, alors que les biens d'équipement passaient de 19 à 37% et les articles en métal et produits chimiques de 20 à 35%. Le Chili a lui aussi nettement réduit la part du total de ses importations en provenance de l'Europe et des Etats-Unis que représentaient les biens de consommation et, en même temps, la proportion des biens d'équipement a presque doublé¹. Par contre, au Mexique, où les importations totales ont le plus augmenté, ce sont les importations de biens d'équipement qui relativement au total se sont le moins accrues.

Ensemble, ces quatre pays dont les importations représentent approximativement 60% du total des importations de l'Amérique latine ont, pour une part considérable de leurs achats à l'Europe et aux Etats-Unis, remplacé les denrées alimentaires, les voitures de tourisme, les textiles et autres biens de consommation par des machines, du matériel de transport et des produits chimiques, la diminution la plus marquée s'étant produite dans les importations de textiles, dont la valeur en prix constants est tombée de 560 millions de dollars en 1928 à 100 millions de dollars environ en 1950-1951. En revanche, au cours de la même période, les importations de machines ont plus que doublé et les importations de produits chimiques plus que triplé. Les importations d'articles en métal de ces quatre pays se sont aussi sensiblement accrues, bien qu'au total, leur capacité de production d'acier ait augmenté dans la proportion de 350% depuis 1937.

Pour le deuxième groupe de pays — soit Cuba, l'Uruguay, le Pérou et la Colombie — on ne possède pas d'indices généraux de la production industrielle, mais on sait en général que l'industrialisation n'a pas progressé autant que dans les pays du premier groupe, malgré l'évolution rapide de ces dernières années.

¹ Le Chili est un exemple frappant de pays où une catégorie de produits a été remplacée par une autre : en 1927, il importait plus de 10.000 tonnes de textiles et 250 tonnes de machines pour l'industrie textile, et, en 1948, ces quantités étaient respectivement inférieures à 2.000 tonnes et supérieures à 5.000 tonnes. Toutefois, il ne faut pas oublier qu'en 1948 les importations de machines ont été extraordinairement élevées.

Tableau 23

CHANGEMENTS SURVENUS DANS LA COMPOSITION DES IMPORTATIONS DE CERTAINS PAYS
DE L'AMÉRIQUE LATINE EN PROVENANCE DE L'EUROPE^a ET DES ÉTATS-UNIS

	Argentine		Chili		Brésil		Mexique		Colombie		Cuba		Pérou		Uruguay		Venezuela			
	1928	1951	1928	1951	1928	1951	1928	1951	1928	1951	1928	1951	1928	1951	1928	1951	1928	1951		
<i>Indice de la production industrielle</i>																				
Base 1935 = 100	206	73 ^b	199	75 ^b	218 ^c	78	182 ^d	
<i>Indice du volume des importations en provenance de l'Europe a et des Etats-Unis</i>																				
Base 1928 = 100	100	61	100	99	100	189	100	245	100	151	100	186	100	195	100	135	100	494	100	
<i>Répartition, en pourcentage^e</i>																				
A. Denrées alimentaires, boissons, tabac	5	1	3	5	9	7	14	11	11	6	31	31	13	11	5	3	12	18	12	18
B. Autres biens de consommation . . .	46	19	40	22	37	25	32	24	46	30	34	31	35	32	50	35	32	30	32	30
C. Biens d'équipement	19	37	19	35	18	36	21	32	19	27	8	14	19	29	12	35	21	25	21	25
D. Métaux et produits chimiques	20	35	23	25	21	25	21	25	20	30	14	16	24	24	17	23	27	24	27	24
E. Matières premières	10	8	15	13	15	7	12	8	4	7	13	8	9	4	16	4	8	3	8	3
TOTAL A-E	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sources: Les chiffres du commerce ont été calculés d'après ceux du Tableau 22.

^a La liste des pays exportateurs d'Europe figure dans les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^b Moyenne de 1928 - 1929.

^c 1949.

^d 1950.

^e En pourcentage, pour chaque groupe de produits, du total des groupes étudiés.

On constate néanmoins des variations importantes dans la composition des importations. C'est pour Cuba que la proportion de biens de consommation dans les importations globales est la plus élevée. Cette proportion n'a changé que dans une mesure relativement faible depuis la fin des années vingt, malgré le développement d'un certain nombre d'industries telles que celles des textiles, des produits pharmaceutiques, du caoutchouc et du papier¹.

L'Uruguay suit la tendance générale, car il s'est affranchi considérablement des importations de biens de consommation². En 1950-1951, le Pérou a acheté trois fois plus de matériel d'extraction, de machines agricoles et de matériel de transport et de communications qu'en 1928 et ce matériel représentait 29% de ses importations totales de toutes provenances. Durant la même période, ses importations de textiles ont diminué d'un quart par rapport à celles de la période précédente, alors que les importations de produits chimiques ont plus que doublé. D'après les changements intervenus dans les importations effectuées par la Colombie, on peut se rendre compte du taux élevé d'accroissement de la production industrielle et agricole de ce pays par rapport à ce qu'elle était avant la guerre. La réduction des importations de biens de consommation a été de l'ordre de 36 à 57%, bien que les importations totales en provenance de l'Europe et des Etats-Unis aient augmenté de 5% par rapport au niveau de 1928. Le volume des importations de voitures de tourisme a été multiplié par huit depuis 1928, mais celui des importations d'autres véhicules et de matériel de transport n'a pas augmenté³. Les importations de machines, qui avaient diminué de 1948 à 1950-1951, ont néanmoins atteint cette année-là, plus du double du chiffre de 1928. Comme la Colombie ne produit qu'une faible partie des quantités d'acier et d'autres métaux dont elle a besoin, ses importations de

produits appartenant aux groupes « Métaux » et « Produits chimiques » donnent une idée de l'activité de l'industrie et de celle de la construction. Entre 1928 et 1950-1951, ses importations de « Métaux et articles manufacturés en métal » ont presque doublé, et celles de produits chimiques ont quadruplé.

Le cas du Venezuela diffère de celui des autres pays en ce sens que, si ses importations globales ont quintuplé entre 1928 et 1950-1951, c'est la conséquence directe d'un accroissement exceptionnel de sa richesse et de son revenu. C'est pourquoi ses importations de biens de consommation ont augmenté autant, sinon davantage, que ses importations globales : les importations de denrées alimentaires ont augmenté de 800%, malgré la très forte production nationale, celles de voitures de tourisme ont été multipliées par 25 et celles de textiles ont plus que doublé. Alors, d'autre part, que les importations de produits chimiques augmentaient de plus de 900%, celles d'autres matières premières (groupe 5) ne doublaient pas tout à fait, ce qui souligne le rôle unique qu'a joué l'industrie du pétrole dans la fortune récente du Venezuela. Enfin, l'accroissement des importations de machines, de matériel de transport et de véhicules industriels a été de l'ordre de 1.100%.

Pour analyser la composition des importations de l'Amérique latine, on n'a tenu compte ci-dessus que des importations en provenance de l'Europe et des Etats-Unis. Bien que ces deux régions fournissent à l'Amérique latine plus de 80% de ses importations globales, la part qui revient à chacune diffère considérablement si l'on examine séparément chacun des pays de l'Amérique latine. Ainsi, les pays du nord de l'Amérique latine font venir plus de 90% de leurs importations totales de l'Europe et des Etats-Unis, de sorte que la composition de ces importations est assez représentative, mais les pays du sud ne tirent que 64 à 84% de leurs importations totales de ces deux sources. Etant donné que la totalité des importations de biens d'équipement provient d'Europe et des Etats-Unis, l'importance de ce groupe de produits dans les importations totales se trouve exagérée si l'on considère uniquement ces sources d'approvisionnement. En revanche, le reste des importations consiste, à de très rares exceptions près, en denrées alimentaires et en matières premières et les besoins accrus en produits de ces catégories, dus à l'industrialisation, ont pu être satisfaits en majeure partie grâce au commerce avec d'autres pays producteurs de produits de base et, en particulier, grâce aux échanges entre pays de la région. Pour quelques pays, notamment l'Argentine, le Chili et l'Uruguay, l'importance croissante de leurs besoins en denrées alimentaires et matières premières explique même pour une part le fléchissement de leurs achats en Europe et aux Etats-Unis et l'abandon de ces sources d'approvisionnement en faveur d'autres régions.

¹ Cuba est l'un des pays de l'Amérique latine qui dépendent le plus du commerce extérieur, ses exportations et ses importations par habitant étant les plus élevées après celles du Venezuela.

² De tous les pays cités, l'Uruguay est le moins tributaire des importations en provenance de l'Europe et des Etats-Unis, puisqu'il ne se procure dans ces régions qu'un peu plus des deux tiers de ses importations totales.

³ L'une des caractéristiques intéressantes des importations de la Colombie au cours de ces dernières années est la courbe suivie par les importations de voitures de tourisme. La valeur des voitures automobiles exportées par l'Europe et les Etats-Unis vers la Colombie a atteint au total 7,9 millions de dollars en 1948, soit presque le double du montant de 1928. Après être tombées à un chiffre négligeable en 1949, les importations d'automobiles ont atteint la valeur record de 35 millions de dollars en 1950-1951. L'explication de ce mouvement exceptionnel réside dans le fait qu'en 1948 la Colombie appliquait encore certaines restrictions sur les importations, qu'elle a sévèrement renforcées en 1949 pour les importations de produits non essentiels, y compris les automobiles. La hausse des cours du café à l'automne de 1949 a valu à la Colombie un excédent inattendu de dollars qui lui a permis de relâcher les restrictions imposées aux importations.

On ne possède pas, pour tous les pays d'Amérique latine, de données complètes comparables à celles qui ont été fournies pour les importations en provenance de l'Europe et des Etats-Unis, mais on peut se faire une idée de l'importance du reste des échanges commerciaux en prenant un échantillon de portée suffisamment vaste ; on constate alors que les denrées alimentaires et les matières premières entrent pour un tiers environ dans les importations globales de l'Amérique latine. L'Europe et les Etats-Unis¹ lui fournissent 40 à 45 % de la quantité totale de denrées alimentaires et de matières premières qu'elle importe, contre 90 à 95 % des articles manufacturés importés. Une autre fraction de 30 à 35 % des importations de denrées alimentaires et de matières premières provient de la région même et les échanges entre pays de la région, qui représentent 10 à 12 % des importations totales, portent pour la plus grande partie sur ces deux groupes de produits.

L'importance des échanges avec la région même varie selon les pays. L'Argentine, le Brésil et le Chili absorbent 80 % des importations totales provenant de la région, tandis que la Bolivie, le Pérou et l'Uruguay en absorbent 8 %.

Les articles les plus importants qui font l'objet de ces échanges sont : le pétrole², le blé, les nitrates, le coton, le sucre, le café, le bétail et les fruits tropicaux. Toutefois, l'importance du commerce de ces produits varie d'un pays à l'autre. Le Chili, par exemple, importe d'Amérique latine de grandes quantités de sucre et de bétail qui, avec le café et d'autres denrées alimentaires, forment 12 % de la totalité des marchandises qu'il importe de toutes provenances, tandis que le coton et les produits pétroliers en représentent 12 à 15 %. L'Argentine est également un gros importateur de produits pétroliers, étant donné que sa production nationale ne lui fournit que 40 % des quantités totales dont elle a besoin. Elle importe aussi des textiles, du café, du bois et du tabac du Brésil, ainsi que des quantités relativement faibles de nitrates, de charbon, de cuivre et de certains produits alimentaires du Chili. Le Brésil importe en moyenne chaque année près d'un million de tonnes de blé qui lui sont fournies traditionnellement de l'Argentine et dont la valeur représente plus de 10 % de la valeur de ses importations totales. Pour le pétrole, ses importations ont augmenté beaucoup plus rapidement que celles de n'importe quel autre produit important et le Brésil est, de tous les pays de l'Amérique latine, le plus gros importateur de produits pétroliers du Venezuela.

¹ Les denrées alimentaires et les matières premières qui, en 1928, représentaient un tiers des exportations totales des Etats-Unis à destination de l'Amérique latine, n'en représentaient plus que 20 % en 1950-1951.

² En 1949, le Venezuela a exporté vers les autres pays de l'Amérique latine 60 millions de fûts (barils) de pétrole, soit 15 % de ses exportations totales.

Il est peu probable que les exportations de denrées alimentaires et de matières premières d'Europe et des Etats-Unis vers l'Amérique latine aillent en augmentant dans l'avenir. Un certain nombre de pays, notamment Cuba, la Colombie, le Mexique et le Venezuela, ont mis au point de vastes programmes de développement de la production agricole, non seulement de produits alimentaires, mais encore de matières premières agricoles et autres. On peut donc présumer qu'au fur et à mesure que l'industrialisation se poursuivra et se généralisera dans toute la région, l'évolution de la composition des importations en provenance de l'Europe et des Etats-Unis continuera à se faire dans le sens déjà constaté, c'est-à-dire que les importations porteront de plus en plus sur les biens d'équipement, les « Métaux et articles manufacturés en métal » et les produits chimiques industriels.

Positions respectives de l'Europe et des Etats-Unis sur les marchés de l'Amérique latine

Le changement intervenu dans la composition par catégories de la demande de produits d'importation de l'Amérique latine, qui a été analysé dans la section précédente, a entraîné une modification des sources d'approvisionnement des pays de cette région. Sous le régime des échanges et des paiements multilatéraux qui a prévalu jusqu'à la crise économique — régime grâce auquel on pouvait payer des marchandises achetées dans n'importe quelle partie du monde au moyen des recettes provenant des exportations vers n'importe quel autre pays — cette modification a avantaagé les pays qui se trouvaient le mieux placés, du point de vue de la concurrence, pour fournir les catégories de marchandises dont la demande augmentait en Amérique latine. Lorsque, après la dernière guerre, l'inconvertibilité des monnaies et le bilatéralisme du commerce dominèrent dans la plupart des pays, à l'exception toutefois de certains pays du nord de l'Amérique latine qui ne manquaient pas de dollars, la situation de la balance des paiements vis-à-vis de tel ou tel pays avec lequel des relations commerciales étaient entretenues devint souvent le facteur déterminant dans le choix des fournisseurs. En conséquence, les difficultés en matière de dollars qu'éprouvaient un grand nombre de pays de l'Amérique latine contribuèrent, au cours des dernières années de l'après-guerre, à détourner vers l'Europe une partie du commerce qui s'effectuait auparavant avec les Etats-Unis. C'était là un mouvement inverse de celui qui s'était produit immédiatement après les deux guerres mondiales, époques auxquelles les Etats-Unis, en raison de leur plus forte capacité de concurrence pour un grand nombre de produits, avaient conquis une plus large partie du marché de l'Amérique latine.

Les changements survenus en ce qui concerne l'importance respective de l'Europe et des Etats-

Tableau 24

IMPORTATIONS DE CERTAINS PAYS DE L'AMÉRIQUE LATINE
EN PROVENANCE D'EUROPE ET DES ÉTATS-UNIS

(Par année ou pour la moyenne des années indiquées)

Pays importateurs	Millions de dollars, f.o.b., aux prix constants d'après guerre ^a						Indice du volume ^a 1928 = 100			Importations en provenance de l'Europe et des États-Unis, en pourcentage des importations globales ^b (en valeurs courantes)					
	Europe ^c		Etats-Unis		Europe ^c et États-Unis		Europe ^c	Etats- Unis	Europe et Etats- Unis	Europe (Total)			Etats-Unis		
	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951				1950- 1951	1950- 1951	1950- 1951	1913	1928	1949
Argentine . . .	847	525	309	177	1.156	702	62	57	61	78	59	57	15	25	15
Bésil . . .	395	581	175	495	570	1.076	147	283	189	72	56	32	16	27	42
Chili . . .	97	58	71	110	168	168	60	155	100	69	50	19	17	31	54
Pérou . . .	29	47	41	89	70	136	162	217	194	60	44	21	29	41	63
Uruguay . . .	88	122	46	58	134	180	139	126	134	68	49	47	13	30	21
Total partiel	1.456	1.333	642	929	2.098	2.262	92	145	108	74	56	41	16	27	33
Colombie . .	105	92	98	216	203	308	88	220	152	57	49	14	27	45	78
Cuba . . .	75	66	222	486	297	552	88	219	186	30	21	7	53	61	83
Mexique . . .	66	68	197	576	263	644	103	292	245	43	26	5	51	68	87
Venezuela . .	45	129	64	413	109	542	287	645	497	60	40	17	39	57	74
Total partiel	291	355	581	1.691	872	2.046	122	291	235	39	32	11	49	58	80
Total général	1.747	1.688	1.223	2.620	2.970	4.308	97	214	145	66	49	29	23	36	51

^a Chiffres calculés d'après les données du tableau 22, ceux de 1928 aux prix de 1948 et ceux de 1950-1951 aux prix de la période janvier-septembre 1949.

^b Chiffres tirés des statistiques commerciales des pays de l'Amérique latine.

^c Principaux pays d'Europe seulement.

Unis sur les marchés de chaque pays de l'Amérique latine sont indiqués dans le tableau 24, qui donne le volume des produits importés d'Europe et des États-Unis en 1928 et 1950-1951 par les principaux pays de l'Amérique latine qui participent au commerce international, ainsi que la part respective de l'Europe et des États-Unis dans le total des importations de ces pays en 1913, 1928 et 1949. Entre 1913 et 1928, la diminution de la part de l'Europe portait de façon à peu près égale sur tous les pays d'Amérique latine énumérés, alors qu'au cours de la période qui s'est écoulée de 1928 à 1949, cette diminution était beaucoup plus marquée dans les pays du nord de l'Amérique latine. Dans les pays du sud, notamment ceux du bassin de la Plata, l'Europe avait relativement mieux maintenu sa position. Comme l'Europe était, de loin, le débouché le plus important pour les produits d'exportation de ces pays et comme ceux-ci ont pratiqué dès les années trente le système des échanges bilatéraux, ils ne pouvaient pas utiliser aussi facilement les recettes provenant de leurs exportations vers l'Europe pour augmenter leurs

achats aux États-Unis ; en fait, la part des États-Unis dans leurs importations a diminué entre 1928 et 1949. Mais ces pays constituent une exception à la règle générale valable pour les pays du sud : la fraction des importations totales de l'ensemble de ces pays qui provenait des États-Unis était notablement plus élevée en 1949 qu'en 1928. L'accroissement proportionnel de l'apport des États-Unis aux pays du nord de l'Amérique latine n'a pas été dû au remplacement des produits européens par des produits venus d'Amérique du Nord, mais bien au fait qu'entre 1928 et 1950-1951 les exportations des États-Unis vers cette région ont triplé. Cette augmentation sensationnelle s'explique dans une grande mesure par l'intensification de la demande dont faisaient l'objet, aux États-Unis, les produits d'exportation en provenance des pays du nord de l'Amérique latine, par les investissements considérables que les États-Unis y avaient effectués et par le fait que les pays intéressés ont pu faire régler en dollars, après la guerre, le solde excédentaire de leur balance commerciale avec l'Europe.

Tableau 25

**PART DE L'EUROPE ^a ET DES ÉTATS-UNIS DANS LES IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE ^b,
PAR CATÉGORIE DE PRODUITS**

En pourcentage ^c

Catégories de produits	1928		1950-1951		Valeurs de 1950-1951 en pourcentage des valeurs de 1928 pour l'Europe et les Etats-Unis
	Europe	Etats-Unis	Europe	Etats-Unis	
Textiles et « Autres biens de consommation » ^d	79	21	53	47	55
Voitures de tourisme	6	94	14	86	446
Métaux et articles manufacturés en métal, produits chimiques	67	33	49	51	183
Biens d'équipement	47	53	43	57	244
Denrées alimentaires, boissons, tabac	39	61	17	83	160
Matières premières	31	69	33	67	87

Source : Les valeurs ont été calculées d'après les données du tableau 22, en prix constants.

^a Voir la liste des pays d'Europe dans les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^b Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Mexique, Pérou, Uruguay et Venezuela.

^c Importations en provenance d'Europe et importations en provenance des Etats-Unis en pourcentage des importations totales en provenance d'Europe et des Etats-Unis. Les importations en provenance de ces sources constituent plus de 90% des importations totales de l'Amérique latine.

^d « Autres biens de consommation » correspond à la catégorie 4 du tableau 22.

Tableau 26

**PLACE OCCUPÉE PAR LES DIVERSES CATÉGORIES DE PRODUITS DANS LES IMPORTATIONS
DE L'AMÉRIQUE LATINE ^a EN PROVENANCE D'EUROPE ^b ET DES ÉTATS-UNIS**

En pourcentage

Catégories de produits	1928		1950-1951	
	Europe	Etats-Unis	Europe	Etats-Unis
Textiles et « Autres biens de consommation » ^c	50	19	19	11
Voitures de tourisme	1	9	4	16
Métaux et articles manufacturés en métal, produits chimiques	23	16	33	21
Biens d'équipement ^d	14	23	33	29
Denrées alimentaires, boissons, tabac	6	14	5	15
Matières premières	6	19	6	8
Total, produits ci-dessus ^e	100	100	100	100

Source : Les valeurs ont été calculées d'après les données du tableau 22, en prix constants.

^a Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Mexique, Pérou, Uruguay et Venezuela.

^b Voir la liste des pays d'Europe dans les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^c « Autres biens de consommation » correspond à la catégorie 4 du tableau 22.

^d Catégories 6 et 7 du tableau 22.

^e Non compris les produits non spécifiés.

Les tableaux 25 et 26 font ressortir la mesure dans laquelle la modification intervenue dans la composition de la demande de produits d'importation en Amérique latine s'est opérée au profit des Etats-Unis, en indiquant, par catégorie de produits, l'apport de l'Europe et celui des Etats-Unis dans les impor-

tations de l'Amérique latine, ainsi que le pourcentage des exportations totales de l'Europe et des Etats-Unis vers l'Amérique latine que représente chacune de ces catégories. En 1928, les Etats-Unis dépassaient de très loin l'Europe pour la fourniture des voitures de tourisme. En revanche, l'Europe venait en tête

pour les textiles ¹. Les autres biens de consommation, articles en métal et produits chimiques en provenance d'Europe ne constituaient pas seulement une fraction considérable du total des exportations européennes vers l'Amérique latine, mais aussi la majeure partie des importations de ces produits dans cette région. En ce qui concerne les biens d'équipement, le marché était en gros divisé également, mais, dans ce domaine, les Etats-Unis jouissaient d'un avantage marqué pour la fourniture des camions, des véhicules de transports en commun, des machines agricoles, du matériel d'exploitation minière et de certains types de machines industrielles, alors que l'Europe venait en tête pour la fourniture de matériel de chemin de fer, de machines pour l'industrie textile, de matériel de production d'énergie électrique, de moteurs diesel, d'appareils pour moteurs de bateaux et de matériel d'imprimerie.

En comparant les chiffres de 1928 et ceux de 1950-1951, on voit jusqu'à quel point l'Europe s'est, depuis la guerre, adaptée aux fluctuations de la demande en Amérique latine. Si l'Europe a reculé devant les Etats-Unis, depuis 1928, en tant que fournisseur de tous les articles d'exportation, à l'exception des voitures de tourisme et de matières premières, ses exportations se sont orientées, du point de vue de leur composition par catégorie de produits, vers les articles que l'Amérique latine demande en plus grandes quantités. C'est ainsi que les textiles et les « Autres biens de consommation » ne représentaient plus que 19% au lieu de 50% des exportations totales de l'Europe vers l'Amérique latine. Pour ce qui est des articles en métal et des produits chimiques, la situation s'était tant soit peu améliorée ; quant

aux exportations de biens d'équipement, leur proportion était passée de 14 à 33%. Les modifications que l'Europe a apportées à la composition de ses exportations pour tenir compte des fluctuations de la demande, apparaissent nettement si l'on considère que les biens d'équipement, les métaux et les produits chimiques comptaient en 1950-1951 pour 66% dans le total des exportations européennes à destination de l'Amérique latine, contre 37% vers 1928-1930.

L'analyse des importations en Amérique latine de véhicules automobiles d'une part, de wagons et de matériel de chemin de fer, d'autre part, en provenance des Etats-Unis et du Royaume-Uni, telle qu'elle figure dans le tableau 27, fournit un exemple encore plus frappant des progrès réalisés par l'Europe dans le domaine de l'exportation des produits dont la demande se développait. En 1949, les véhicules et le matériel de transport de toute sorte représentaient 16% du total des importations de l'Amérique latine en provenance de l'Europe et des Etats-Unis et plus de 80% de ces quantités consistaient en véhicules automobiles et en pièces détachées. Bien que, sans aucun doute, les habitants de l'Amérique latine aient manifesté, surtout jusqu'à la dernière guerre, une préférence marquée pour les automobiles fabriquées aux Etats-Unis, la vente des voitures européennes, et en particulier des voitures anglaises, a considérablement augmenté depuis la guerre. En raison de leur plus faible consommation d'essence, les automobiles européennes semblent avoir l'avantage dans les pays où l'essence est importée et coûte cher ². Dans la catégorie des véhicules automobiles, les importations de voitures

¹ En 1928, 75% des importations de textiles de l'Amérique latine provenaient de l'Europe, alors que les textiles représentaient près de 40% du total des exportations de l'Europe à destination de l'Amérique latine.

² La France également a vu augmenter la vente de ses automobiles, alors que l'Italie a complètement perdu la première place qu'elle détenait en 1928 parmi les fournisseurs européens.

Tableau 27

AMÉRIQUE LATINE : IMPORTATIONS DE MATÉRIEL DE TRANSPORT EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS ET DU ROYAUME-UNI

Nombre de véhicules et valeur en millions de dollars, f.o.b., aux prix de 1938

Articles	Etats-Unis			Royaume-Uni		
	1928	1938	1948	1928	1938	1948
<i>Nombre de véhicules :</i>						
Voitures de tourisme	101.573	41.739	85.768	195	433	9.830
Véhicules utilitaires	42.182	28.403	93.744	680	518	4.460
<i>Valeur aux prix de 1938 :</i>						
Voitures de tourisme, véhicules utilitaires et pièces détachées	110,7	63,8	209,0	1,4	1,5	14,6
Véhicules, matériel et pièces détachées pour chemins de fer	6,5	5,9	14,3	10,6	5,1	5,6

Sources : Statistiques commerciales des Etats-Unis et du Royaume-Uni.

Tableau 28

**EXPORTATIONS DE CERTAINS PAYS D'EUROPE A DESTINATION DE CERTAINS PAYS
D'AMÉRIQUE LATINE ^a, PAR CATÉGORIE DE PRODUITS**

Millions de dollars, f.o.b., en prix constants ^b

Catégories de produits	Royaume- Uni		France		Pays-Bas		Belgique- Luxembourg		Suisse		Italie	
	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951
1. Denrées alimentaires, boissons, tabac	14,0	11,0	12,1	14,7	5,3	9,1	0,5	0,6	2,7	0,4	37,6	9,8
2. Voitures de tourisme	—	38,1	—	13,9	—	—	—	0,2	—	—	5,1	2,4
3. Textiles	304,9	54,4	92,9	26,0	4,9	1,5	37,9	16,4	15,7	11,0	135,3	19,5
4. Autres biens de consommation, manufacturés	52,6	43,7	25,1	23,7	6,4	2,4	25,2	6,3	11,6	26,7	8,2	4,3
5. Matières premières et articles essentiellement non facturés	34,8	18,7	4,9	4,3	4,2	4,0	8,6	4,8	0,2	0,3	17,3	4,4
6. Machines	68,5	129,6	6,1	25,2	8,8	11,0	5,2	11,8	7,2	33,9	10,3	45,4
7. Véhicules de transport (autres que voitures de tourisme)	36,1	90,4	6,4	7,4	1,0	21,3	6,1	3,1	1,0	0,3	1,1	22,7
8. Métaux et articles manufacturés en métal	106,8	74,8	33,1	84,8	2,8	11,3	48,7	64,2	1,2	3,5	1,2	15,6
9. Produits chimiques et produits similaires	17,9	47,8	8,9	17,4	2,1	4,2	3,3	9,9	4,3	26,8	5,1	3,1
10. Articles non spécifiés	2,7	14,9	7,4	18,7	1,2	5,5	0,2	4,7	—	0,8	2,6	1,4
Total	638,3	523,4	196,9	236,1	36,7	70,3	135,7	122,0	43,9	103,7	223,8	128,6

Catégories de produits	Portugal et Espagne		Norvège, Suède et Finlande		Allemagne		TOTAL		Etats-Unis	
	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951	1928	1950- 1951
1. Denrées alimentaires, boissons, tabac	29,9	15,8	1,4	13,8	6,1	1,8	109,6	77,0	170,5	370,8
2. Voitures de tourisme	—	—	—	—	1,1	16,2	6,2	70,8	104,7	423,9
3. Textiles	2,6	0,3	—	1,6	41,6	4,8	635,8	135,5	120,0	142,1
4. Autres biens de consommation, manufacturés	7,8	3,4	7,7	50,3	83,6	20,2	228,2	181,0	113,3	141,3
5. Matières premières et articles essentiellement non facturés	0,3	0,5	17,1	46,0	15,3	12,7	102,7	95,7	229,7	195,1
6. Machines	0,2	0,5	10,0	33,5	71,7	75,2	188,0	366,1	184,1	623,7
7. Véhicules de transport (autres que voitures de tourisme)	—	0,1	0,6	20,9	4,5	13,4	56,8	179,6	96,3	109,4
8. Métaux et articles manufacturés en métal	0,5	0,2	5,5	33,0	125,7	96,5	325,5	383,9	143,2	282,4
9. Produits chimiques et produits similaires	1,0	0,2	2,0	3,5	28,2	39,2	72,8	152,1	50,9	266,4
10. Articles non spécifiés	0,1	0,1	—	—	8,3	—	22,5	46,1	10,7	64,4
Total	42,4	21,1	44,3	202,6	386,1	280,0	1.748,1	1.687,8	1.223,4	2.619,5

^a Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Mexique, Pérou, Uruguay et Venezuela. Néanmoins, les exportations totales à destination de ces neuf pays ne sont connues que dans le cas du Royaume-Uni, de l'Allemagne et des Etats-Unis. Pour les autres pays d'Europe, les chiffres sont ceux des

exportations à destination des principaux pays d'Amérique latine. Voir les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^b Valeurs de 1928 calculées aux prix de 1948 ; valeurs de 1950-1951 calculées aux prix de la période janvier-septembre 1949.

de tourisme ont diminué en raison des restrictions apportées aux importations de produits non essentiels, mais les importations de véhicules utilitaires

ont augmenté de façon considérable. C'est ainsi que les Etats-Unis qui, en 1928, avaient exporté en Amérique latine plus de 100.000 voitures de tourisme

et 42.000 camions et autobus, ont vu la situation se renverser en 1948, les chiffres correspondants étant de 86.000 d'une part et 94.000 de l'autre. Tandis que les importations de voitures de tourisme en provenance des Etats-Unis diminuaient, le Royaume-Uni parvenait à faire passer ces exportations d'un volume négligeable à un volume supérieur à un dixième des exportations totales des Etats-Unis et, concurrently, à tripler ses exportations de véhicules utilitaires. Pour le matériel de chemin de fer, en revanche, le Royaume-Uni, qui en avait été le fournisseur le plus important vers la fin de la période 1920-1930, a dû réduire de moitié ses exportations après 1928, alors qu'en 1949 déjà les Etats-Unis vendaient environ deux fois plus de ce matériel qu'en 1928. Les exportations britanniques se sont donc accrues dans le cas des produits pour lesquels les débouchés de l'Amérique latine grandissaient rapidement, alors qu'elles ont fléchi pour les articles dont la demande avait subi une augmentation beaucoup moins accentuée. L'Europe, qui avait été avant la première guerre mondiale un fournisseur important d'outillage non mécanique pour l'agriculture, a perdu le marché du matériel agricole et n'a commencé à développer ses exportations de matériel agricole moderne qu'après 1930¹. Toutefois, depuis la dernière guerre, l'Europe a développé activement le commerce de ces produits et elle fournit maintenant de 20 à 25 % environ des tracteurs importés en Amérique latine².

Chaque pays européen a fait des efforts pour adapter ses exportations aux fluctuations des besoins de l'Amérique latine, mais tous n'y ont pas réussi dans la même mesure. Comme l'indique le tableau 28, le Royaume-Uni restait en 1950-1951 celui des pays européens qui fournissait à l'Amérique latine le plus de machines — c'est-à-dire l'une des catégories de produits dont les importations de cette région ont le plus augmenté — et il lui livrait presque deux fois plus de machines qu'auparavant. Les autres pays auxquels on peut attribuer l'augmentation considérable de l'importance des machines dans la fraction des exportations vers l'Amérique latine qui provenait d'Europe ont été l'Italie, la Suisse et la France. Pour ce qui est du matériel de transport, le Royaume-Uni est le pays qui a le plus contribué à l'augmentation des importations en provenance d'Europe : l'Italie et les Pays-Bas viennent ensuite. S'agissant de métaux et articles manufacturés en métal, dont les importations en provenance d'Europe ont dans l'ensemble diminué, on peut cependant noter des augmentations très sensibles des fournitures françaises, belges et italiennes. Pour les produits chimiques, ce sont les livraisons du Royaume-Uni qui ont le plus augmenté.

¹ On estime qu'à la fin des années trente, l'Europe ne fournissait que 2 % du total des machines agricoles importées par l'Amérique latine.

² Voir monographies de produits, annexe VIII.

Tableau 29

EXPORTATIONS DE L'ALLEMAGNE
OCCIDENTALE VERS L'AMÉRIQUE LATINE^a
EN 1949, 1950 ET 1951

Millions de dollars aux prix courants, f.o.b.

Catégories de produits	1949 ^b	1950	1951
Denrées alimentaires, boissons, tabac	0,2	0,7	2,6
Matières premières et articles essentiellement non manufacturés	4,1	7,4	15,8
Métaux et articles manufacturés en métal	14,3	59,6	124,8
Machines	6,4	38,5	95,1
Voitures de tourisme et matériel de transport	0,6	11,3	46,5
Produits chimiques et produits similaires	3,2	21,3	47,1
Textiles	0,6	3,8	8,1
Tous autres articles manufacturés . .	1,6	10,9	30,1
Total	31,0	153,5	370,1

Source : Statistiques commerciales de l'Allemagne occidentale.

^a Vingt Républiques d'Amérique latine.

^b Bizonne seulement. Les exportations de la zone française vers l'Amérique latine ont représenté une valeur d'un million de dollars.

Dans tous les pays, les exportations de textiles ont fléchi ; celles du Royaume-Uni sont tombées au sixième de ce qu'elles étaient en 1928, et la diminution du volume des « Autres biens de consommation » importés par l'Amérique latine a surtout frappé la Belgique et le Royaume-Uni. En revanche, les Etats-Unis ont accru leurs exportations de textiles et d'autres articles manufacturés, par suite de l'augmentation des importations des pays du nord de l'Amérique latine où la situation du compte dollars était restée relativement favorable et où, par conséquent, les importations n'avaient pas été soumises à autant de restrictions.

Les progrès réalisés durant les premières années qui ont suivi la guerre, dans les exportations de métaux, de machines et de produits chimiques par la plupart des pays européens, ont cependant été largement contrebalancés par la diminution des exportations de l'Allemagne qui, avant la guerre, était le fournisseur le plus important de ces catégories de produits.

Le tableau 29 donne une idée de l'augmentation sensationnelle des exportations allemandes vers l'Amérique latine au cours des quelques dernières années.

Calculées en valeur courante, les exportations de l'Allemagne pendant le dernier trimestre de 1951 ont augmenté de plus de deux fois et demie par rapport à la moyenne de l'année 1950 et même dépassé le niveau général de 1951. Cette augmentation a porté sur toutes les catégories de produits

cités dans le tableau. Le volume total des exportations en provenance de l'Allemagne occidentale paraît encore bien inférieur à celui des exportations globales de l'Allemagne en 1928, mais tel n'est pas le cas de certains produits industriels : matériel de transport, produits chimiques, machines et voitures de tourisme.

Facteurs déterminants de la situation des pays concurrents sur les marchés de l'Amérique latine

Dans la section précédente, nous avons mis l'accent sur l'accroissement en Amérique latine, entre les deux guerres, de la demande des produits qui constituent l'essentiel des exportations des Etats-Unis et le fléchissement de la demande d'articles manufacturés européens et notamment de produits britanniques.

Certains travaux¹ ont révélé que, pour trente-trois industries prises comme échantillon, la productivité moyenne par ouvrier aux Etats-Unis était 2,2 fois supérieure à celle de l'industrie britannique. Toutefois, l'avantage que cela donnait aux Etats-Unis était compensé par une différence comparable des salaires nominaux calculés aux taux de change en vigueur à cette époque. Alors même pourtant que les taux des salaires demeuraient relativement uniformes d'une industrie à l'autre dans chaque pays, la supériorité des Etats-Unis dans le domaine de la productivité variait considérablement suivant l'industrie, allant de plus de 3 fois la productivité britannique pour les appareils de radio et les voitures automobiles, à 2,7 fois pour l'outillage et à 1,5 fois seulement, voire moins encore, pour les secteurs considérés² de l'industrie textile. Bien que le coût relatif de la main-d'œuvre ne doive nullement être identifié au coût relatif total de la production, on pourrait croire que les produits des Etats-Unis devraient être moins chers dans les secteurs où la supériorité de ce pays au point de vue de la productivité était la plus grande, et plus chers là où l'écart entre les salaires était plus grand que l'écart entre les coefficients de productivité. En outre, dans chacun de ces deux pays, les industries caractérisées par une productivité plus faible s'efforceront normalement de concentrer leurs ventes sur le marché intérieur, protégé, tandis que les industries jouissant d'un avantage relatif seront actives aussi sur les marchés étrangers³.

¹ L. Rostas, « Comparaison de productivité sur le plan international », *Revue internationale du travail*, septembre 1948.

² En fait, les salaires étaient plus faibles dans l'industrie textile que dans l'industrie mécanique.

³ En fait, M. G. D. A. MacDougall a constaté qu'à de très rares exceptions près, les prix d'exportation, en 1937, des industries étudiées du Royaume-Uni et des Etats-Unis témoignaient de l'avantage relatif calculé par M. Rostas, et que le volume de leurs exportations de cette même année correspondait aussi aux différences de prix. Etant donné que les

On peut donc classer les industries du Royaume-Uni et des Etats-Unis selon une échelle à une extrémité de laquelle se trouveraient certains secteurs industriels des Etats-Unis qui bénéficient d'une supériorité presque écrasante, alors qu'à l'autre extrémité c'est le Royaume-Uni qui jouirait d'une supériorité du même ordre. Entre ces deux extrêmes, se trouverait toute une série de secteurs où la supériorité en matière de productivité est à peu près contrebalancée par l'écart entre les salaires ou entre d'autres éléments du coût de production. Le champ de la concurrence effective serait limité dans une large mesure à la production de ces secteurs et tout mouvement des prix dans un pays, dû par exemple à la dévaluation de la monnaie, atteindrait surtout les industries situées au milieu de l'échelle, sans pour cela modifier nécessairement la position des industries placées aux deux extrémités.

Ainsi, sur un marché donné, l'équilibre entre des industries d'exportation concurrentes de pays différents peut-il s'établir à des niveaux différents. Il semblerait par exemple que, vers la fin des années vingt, les exportations des Etats-Unis et du Royaume-Uni vers l'Amérique latine se soient à peu près équilibrées, sans tendance marquée en faveur de l'un ou l'autre de ces pays. En revanche, le Royaume-Uni avait perdu entre 1913 et 1920-1929, au profit des Etats-Unis, une partie de ses marchés en Amérique latine, et cela peut avoir été dû au fait que le cours de la livre sterling au cours des années vingt était supérieur à sa valeur réelle. Cela voudrait dire qu'au cours de cette période, le Royaume-Uni a conservé un net avantage dans certaines industries d'exportation, mais que le nombre de ces industries a diminué depuis 1913 parce qu'à la suite d'une augmentation relative des coûts de production au Royaume-Uni, certaines industries ont perdu l'avantage qu'elles avaient au point de vue de la concurrence.

Toutefois, l'avantage donné par les prix n'explique pas tout, même si l'on tient compte des frais de distribution. On peut citer, entre autres facteurs, la rapidité de livraison, les conditions de paiement et les facilités de crédit, la fourniture de services techniques et de pièces de rechange, les facilités de remplacement, la normalisation des produits, l'établissement de relations commerciales suivies et l'application des techniques de vente, telles que la publicité ou la représentation sur place. On peut penser, avec quelque raison, que ces facteurs ont fait autant que les avantages en matière de prix pour stimuler la demande de

chiffres donnés par M. MacDougall portent sur le total des exportations, y compris celles qui sont dirigées sur les marchés protégés, il y a lieu de croire que l'on constaterait des différences bien plus importantes dans le volume des exportations si les calculs n'étaient effectués que pour les marchés où la concurrence est libre. (Voir *The Economic Journal*, décembre 1951, « British and American Exports : a Study suggested by the Theory of Comparative Costs », première partie, par G. D. A. MacDougall).

produits des Etats-Unis sur les marchés de l'Amérique latine. L'absence d'uniformité dans le cas de certains produits européens, tels que les tracteurs ou certains modèles de machines industrielles, a eu pour effet de restreindre les ventes de ces produits, tandis que la publicité faite par les Etats-Unis, l'importance de l'activité de représentation à l'étranger des entreprises de ce pays, et les facilités qu'elles offraient pour l'entretien, la répartition ou le remplacement du matériel ont indubitablement stimulé les exportations du pays. Le développement des investissements directs des Etats-Unis à un époque où le courant des investissements européens s'était arrêté ou faiblissait doit avoir contribué au même résultat. En outre, bien que les pays européens considérés collectivement puissent sans doute offrir une gamme de produits manufacturés aussi variée que les Etats-Unis, les types de produits qu'ils offrent sont souvent différents, comme c'est le cas des machines-outils, des voitures automobiles et de nombreux appareils ménagers. Ainsi, des préférences marquées peuvent-elles se manifester pour les produits d'un pays donné, non seulement dans le domaine industriel, où le passage d'un type de machine à un autre exige normalement des investissements considérables, mais aussi dans le domaine des biens de consommation durables. Ce manque de souplesse du marché, qui a permis aux exportations européennes de se maintenir au cours des années vingt, joue maintenant en faveur des Etats-Unis qui, depuis dix ans, occupent une situation prépondérante sur les marchés de l'Amérique latine.

Il a déjà été relevé que, depuis la guerre, les exportateurs européens, et notamment le Royaume-Uni, semblent avoir réussi dans une certaine mesure à adapter leurs exportations aux besoins actuels des marchés de l'Amérique latine, et que les principaux exportateurs européens s'efforcent de faire connaître leurs produits aux acheteurs de cette région. Depuis la dévaluation de la plupart des monnaies européennes qui a eu lieu en 1949, il se peut que l'accroissement de l'écart entre les salaires contrebalance dans un plus grand nombre de secteurs les avantages acquis par les Etats-Unis en matière de productivité et que l'Europe se trouve donc mieux à même de concurrencer les Etats-Unis sur nombre de marchés de produits manufacturés¹.

¹ Une des évaluations faites après la guerre de la productivité comparée des Etats-Unis et du Royaume-Uni a trait à la production de fonte grise. Cette évaluation montre que la productivité annuelle par ouvrier aux Etats-Unis n'est pas tout à fait deux fois aussi élevée qu'au Royaume-Uni, ce qui correspond approximativement à la différence des salaires en 1949. Toutefois, depuis la dévaluation, les salaires dans cette industrie sont devenus aux Etats-Unis presque 2,8 fois plus élevés qu'au Royaume-Uni. (Voir *Grey Iron Founding*, Anglo-American Council of Productivity, septembre 1950.) Le *Board of Trade Report of the Working Party on the Heavy Clothing Industry* de 1946 (H.M.S.O. 1947) indique que l'industrie britannique a conservé sa supériorité relative dans ce secteur de l'industrie textile.

Malheureusement, les conditions des échanges commerciaux pendant la plus grande partie de la période qui a suivi la fin de la guerre enlèveraient de sa valeur au genre d'analyse auquel on a procédé plus haut pour la période qui a séparé les deux guerres. D'une part, l'Europe avait, au début de cette période, un déficit énorme dans son compte des paiements courants et ses importations de produits de base n'étaient pas l'élément prépondérant de son commerce. D'autre part, au cours d'une partie de cette période, les réserves en dollars des pays d'Amérique latine ont joué un rôle aussi important que les recettes courantes. En outre, l'absence sur les marchés d'un grand nombre d'anciens fournisseurs européens a permis aux Etats-Unis de s'assurer solidement certains débouchés où l'Europe avait sans doute conservé sa capacité de concurrence. Enfin, le contrôle beaucoup plus strict exercé sur les importations dans un certain nombre de pays d'Amérique latine fait que les sources et la composition des importations dépendent moins de la capacité de concurrence que de la politique suivie en matière de licences d'importation, qui est susceptible de changements subits.

En 1949 et 1950, les forces économiques normales ont pu jouer plus librement, mais il faut tenir compte des réserves ci-dessus dans toute appréciation de la situation que l'Europe occupait après la guerre au point de vue de la concurrence et notamment des effets de la dévaluation. Le tableau 30, où l'on s'est efforcé de jeter quelque lumière sur la manière dont la situation a évolué après la dévaluation, est fondé sur la valeur qu'ont atteinte les exportations des principaux fournisseurs européens et des Etats-Unis à destination de neuf Républiques de l'Amérique latine pendant les neuf premiers mois de 1949 (au taux annuel) et pendant l'année 1950. Il montre les gains relatifs réalisés par l'ensemble de l'Europe au détriment des Etats-Unis dans les divers secteurs de l'industrie de transformation et distingue entre les pays européens qui ont dévalué leur monnaie de 20% ou plus et ceux qui ont dévalué de moins de 20% ou n'ont pas dévalué du tout.

Cette distinction est sans doute quelque peu arbitraire, étant donné que la diminution des prix pratiqués à l'exportation par divers pays européens ne correspond pas nécessairement à la mesure dans laquelle ils ont dévalué, mais le tableau révèle néanmoins un changement marqué de la situation respective des divers pays européens, au point de vue de la concurrence. Alors que l'ensemble de l'Europe a vu augmenter sa part de 7%, au détriment des Etats-Unis, les pays qui ont dévalué ont marqué un progrès allant jusqu'à 10% tandis que les pays qui n'ont pas dévalué ont perdu 3 points. Pour les pays qui ont procédé à une dévaluation, le gain de 10 points représente un accroissement relatif du tiers de leur part, mais cela même ne révèle pas exactement jusqu'à quel point ils ont avancé dans le domaine

Tableau 30

EXPORTATIONS DE L'EUROPE ^a ET DES ÉTATS-UNIS VERS L'AMÉRIQUE LATINE ^b
AVANT ET APRÈS LA DÉVALUATION

En millions de dollars aux prix de janvier-septembre 1949, et en pourcentages

Catégories de produits	Volume total des exportations de l'Europe et des Etats-Unis		Part de l'Europe dans les importations totales (Europe-États-Unis) de l'Amérique latine (pourcentages du volume)					
			Europe entière		Pays qui ont dévalué ^d		Pays qui n'ont pas dévalué ^e	
	1949 ^c	1950	1949 ^c	1950	1949 ^c	1950	1949 ^c	1950
Métaux et articles manufacturés en métal	621	607	39	58	22	45	17	13
Machines	864	881	28	37	17	27	11	10
Véhicules et matériel de transport (y compris les automobiles)	524	636	27	34	23	30	4	4
Produits chimiques et produits similaires	263	369	26	35	15	25	11	10
Textiles	326	284	59	47	30	30	29	17
Autres biens de consommation	233	287	41	51	21	39	20	12
Ensemble des exportations (y compris les denrées alimentaires, les matières premières et les produits non spécifiés)	3.505	3.875	32	39	20	30	12	9

Source: Statistiques commerciales des pays européens et des Etats-Unis.

^a Voir la liste des pays d'Europe dans les « Notes relatives aux sources et méthodes ».

^b Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Mexique, Pérou, Uruguay et Venezuela.

^c Janvier-septembre au taux annuel.

^d Allemagne, Finlande, France, Norvège, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède.

^e Belgique-Luxembourg, Espagne, Italie, Portugal et Suisse.

critique des produits manufacturés, car le nouveau total ne fait pas ressortir que les neuf Républiques d'Amérique latine ont stabilisé le montant global de leurs importations, mais qu'elles ont considérablement augmenté leurs importations de denrées alimentaires, qui proviennent essentiellement des Etats-Unis.

Parmi les produits manufacturés, les textiles sont les seuls pour lesquels l'Europe ait perdu du terrain au profit des Etats-Unis. Ce mouvement, qui est surprenant à première vue, s'explique par l'action combinée de deux facteurs : d'une part, Cuba, où le marché des textiles est presque entièrement entre les mains des Etats-Unis, a augmenté ses importations de plus de 20 millions de dollars ; d'autre part, l'Argentine, où les exportations de textiles des Etats-Unis sont insignifiantes (3% seulement du total des importations d'Europe et des Etats-Unis combinées), a réduit ses importations de textiles de 80 millions de dollars, et cette réduction a surtout

frappé l'Italie, le Royaume-Uni et la Belgique, qui étaient ses principaux fournisseurs.

Les gains réalisés par les pays qui avaient dévalué en ce qui concerne les autres catégories de produits sont impressionnants, notamment en ce qui concerne les métaux et les produits manufacturés en métal, où leur part a doublé, et les produits chimiques, où elle a augmenté de plus de 50%. Toutefois, ces mouvements correspondent dans une large mesure à la reprise du commerce d'exportation de l'Allemagne, et ils ne peuvent donc être entièrement expliqués par le développement de la capacité de concurrence, dû à des prix plus avantageux. Certains pays de l'Amérique latine ont manqué de devises européennes (par exemple, l'Argentine et le Brésil ont limité leurs importations en provenance du Royaume-Uni et de la Belgique), mais la plupart d'entre eux ont imposé aux importations en provenance des Etats-Unis des restrictions nettement plus sévères que celles auxquelles ils soumettaient les produits européens.

Chapitre 4

LES CONDITIONS DU DÉVELOPPEMENT DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Depuis la seconde guerre mondiale, tant l'Amérique latine que l'Europe ont éprouvé de grandes difficultés à effectuer le règlement de leurs achats en dollars. Nous avons montré dans les chapitres précédents que, dans le cadre d'une évolution de longue haleine, accélérée mais non provoquée par la guerre, l'Amérique latine est devenue de plus en plus tributaire du commerce avec les Etats-Unis et le Canada, à tel point qu'elle ne peut être absolument sûre de gagner d'une année à l'autre assez de dollars par ses exportations pour payer les produits payables en dollars qu'elle a pris l'habitude d'importer. Depuis la guerre, l'Amérique latine doit donc compter sur les dollars qu'elle obtient de l'Europe par voie de règlements multilatéraux.

Comme conséquence directe de la guerre et du jeu de maints autres facteurs bien connus et souvent déjà examinés dans d'autres études, le compte courant dollars de l'Europe occidentale a accusé de manière constante pendant presque toute la période un fort déficit qu'il a fallu combler au moyen d'emprunts, de subventions consenties par le Gouvernement des Etats-Unis, ou encore de prélèvement sur les réserves ; l'Europe occidentale s'est procuré les dollars qu'elle a versés à l'Amérique latine grâce au système d'assistance triangulaire pratiqué par les Etats-Unis, ou encore en employant des devises libérées dont les pays de la région n'eussent pas pu disposer s'ils n'avaient été en mesure de financer leurs importations directes en provenance des Etats-Unis ou du Canada par des prestations économiques ou militaires. C'est pourquoi les recettes que les pays d'Amérique latine ont tirées des règlements multilatéraux ont été étroitement subordonnées, directement ou indirectement, à l'assistance fournie sous forme de devises par les Etats-Unis aux pays d'Europe. De même que l'Europe occidentale doit, conformément aux intentions initiales du Plan Marshall, s'affranchir de la nécessité « de recevoir une assistance financière extérieure de caractère exceptionnel », de même les pays d'Amérique latine doivent s'adapter à un système d'échanges et de paiements qui soit moins tributaire des transferts multilatéraux de dollars provenant de sources temporaires de ce genre. Si, dans certains cas, la principale difficulté semble provenir de la politique monétaire et économique suivie par les divers pays et s'il y a lieu de chercher des remèdes dans ces domaines, l'Europe et l'Amérique latine n'en ont donc pas moins un problème en commun : il leur faut trouver toutes deux les moyens d'importer davantage l'une

de l'autre et de réduire leurs importations en provenance de régions vis-à-vis desquelles les règlements s'avèrent difficiles.

Il suffit de rappeler deux des points les plus marquants dont il a été question dans les chapitres précédents pour comprendre pourquoi, après la guerre, le volume des échanges entre l'Europe et l'Amérique latine est demeuré insuffisant par rapport aux problèmes que doivent résoudre ces deux régions et, d'autre part, pourquoi la solution de ces problèmes exigera probablement des mesures plus énergiques et une collaboration internationale plus étroite que jusqu'à présent.

1) S'agissant de l'Europe, l'une des principales sources de difficultés, exception faite de la guerre, s'est trouvée être que l'Amérique latine a pratiquement cessé d'importer certaines marchandises qui constituent une forte proportion des articles européens d'exportation. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, les textiles à eux seuls constituaient en 1928 plus de 35 %, et avec certains autres biens de consommation près de la moitié du total des exportations européennes à destination de l'Amérique latine. En 1950, le volume des ventes de textiles européens en Amérique latine n'atteignait qu'un sixième du volume vendu vingt ans auparavant et ces articles n'entraient plus que pour 8 % dans les exportations totales de l'Europe à destination de l'Amérique latine. En revanche, les exportations des Etats-Unis vers l'Amérique latine consistent davantage en biens d'équipement et autres articles dont la demande s'est considérablement développée.

2) Il est un deuxième facteur très important qui a joué un rôle dans l'évolution des relations entre les trois régions : avant la guerre, l'Europe occupait une position commerciale relativement faible, et les Etats-Unis une position relativement forte dans les pays, et notamment les Républiques du nord de l'Amérique latine, dont le commerce extérieur s'est développé pendant et depuis la guerre de la manière la plus sensationnelle, alors que le seul grand pays commerçant d'Amérique latine — c'est-à-dire l'Argentine — où l'Europe occupait une place prépondérante et qui à lui seul participait dans une proportion de 40 % environ au total des échanges commerciaux entre les deux régions, a depuis la guerre fortement réduit sa production pour l'exportation et, partant, sa capacité d'importation.

Il est intéressant, au sujet des deux points ci-dessus, de noter que la situation s'est sérieusement aggravée

au cours des premières années qui ont suivi la guerre du fait de l'absence virtuelle de l'Allemagne sur les marchés d'Amérique latine, notamment en qualité d'exportateur, étant donné que la composition par produits de ses exportations ressemblait avant la guerre davantage à celle des Etats-Unis et du fait aussi qu'elle avait surtout développé son commerce avec les pays du nord et du centre et dans une moindre proportion seulement avec les pays du bassin de la Plata.

La faiblesse de la position de l'Europe en tant que concurrent, qui découle de la manière dont se composent traditionnellement ses exportations, a inévitablement posé un problème, déjà évident longtemps avant la guerre, mais que celle-ci a sans aucun doute rendu plus aigu et plus pressant puisqu'elle a donné une impulsion aux industries nationales des textiles et des autres biens de consommation des pays d'Amérique latine dont les relations commerciales normales avec l'Europe étaient alors interrompues. Mais les faiblesses dans la répartition géographique des échanges commerciaux entre l'Europe et l'Amérique latine ont été plus directement la conséquence de la guerre. Celle-ci a inévitablement entraîné un grand développement des échanges entre les Etats-Unis et les pays qui, de par leur situation géographique et la structure de leur production, étaient dans une large mesure orientés vers les marchés américains, et elle a non moins inévitablement désorganisé le commerce extérieur des pays qui avaient entretenu avec l'Europe leurs principales relations commerciales.

Le redressement de la position commerciale de l'Europe, tant pour ce qui est de l'offre de marchandises que des relations avec les pays où elle vend, dépend essentiellement des efforts que feront dans chaque pays d'Europe le gouvernement et les fabricants pour développer les exportations. D'autre part, le problème qui consiste à relever la production de l'Amérique latine pour lui permettre d'exporter vers l'Europe, problème qui se pose de manière symptomatique en Argentine, touche à une question fondamentale d'importance mondiale, et dans le domaine de laquelle la collaboration semble s'imposer : il faudrait en effet créer les conditions propres à relever la production de denrées alimentaires et matières premières de manière à répondre aux besoins d'une population et d'une industrie en plein développement et à rendre moins tributaires de l'Amérique du Nord les autres régions du globe.

Développement des exportations européennes

Sur une grande partie des marchés d'Amérique latine, les possibilités de développement des exportations européennes sont étroitement subordonnées à l'accroissement de la production de denrées de base que l'Amérique latine peut vendre en Europe. Cette question est étudiée plus en détail ci-après. Le déve-

loppement des exportations européennes à destination d'un grand nombre de ces pays et notamment de ceux qui, par suite de l'inflation intérieure ou pour d'autres raisons, souffrent d'une pénurie chronique de devises étrangères de toutes sortes, est rendu difficile du fait qu'ils ont besoin d'importer plus que ne le leur permettent les moyens de paiement obtenus en échange d'exportations ou par emprunt à l'étranger. Dans ces conditions, ils ont inévitablement tendance à donner la priorité aux marchandises jugées le plus indispensables, et notamment aux biens d'équipement : or, pour ces derniers, c'est avec l'Amérique du Nord que l'Amérique latine a établi des liens étroits et elle manifeste une préférence marquée pour ses produits. Etant donné donc que la demande d'importations payables en dollars ne peut être satisfaite que grâce aux disponibilités courantes en dollars, le commerce avec la zone dollar et les échanges avec les autres zones tendent à se stabiliser chacun de leur côté et les fournisseurs européens éprouvent des difficultés extraordinaires à concurrencer avec succès sur son terrain la production américaine. Cela signifie, en outre, que l'effort fait par les pays d'Europe pour développer leurs exportations doit surtout porter sur des biens d'équipement et que beaucoup de marchandises qui occupaient autrefois une place importante parmi les exportations européennes se voient maintenant fermer leurs débouchés. Néanmoins, il est d'importants cas individuels où les exportations européennes de biens d'équipement ont en fait notablement augmenté et, comme nous l'avons vu au chapitre 3, la composition générale des exportations européennes s'est notablement modifiée au détriment des catégories de biens de consommation, si on la compare à la composition de ces exportations au début de la guerre. Dans certains cas, les exportations de biens d'équipement ont été, sans aucun doute, limitées temporairement du fait de l'exécution, par les pays d'Europe occidentale, de programmes de réarmement consécutifs à l'ouverture des hostilités en Corée, et toute restriction apportée à ces programmes pourra éventuellement amener un relèvement des exportations vers l'Amérique latine.

Il semblerait que ce soit donc les exportations à destination des pays de la zone dollar groupés dans la partie nord de l'Amérique latine qui aient le plus souffert, alors que chaque transaction supplémentaire avec ces pays eût contribué à éliminer les difficultés que posent à l'Europe ses paiements en dollars. Les petites républiques septentrionales¹ présentent un intérêt particulier pour les exportateurs européens, et cela pour une autre raison encore : il s'agit de pays où les débouchés sont moins limités par les difficultés que nous avons exposées au paragraphe précédent. Ces pays retirent de leurs exportations

¹ C'est-à-dire la Colombie, le Venezuela, les Républiques de l'Amérique centrale, le Mexique, Cuba, Haïti et la République Dominicaine.

beaucoup plus de dollars que ne le font leurs voisins du sud, et cet état de choses, associé au développement considérable de leurs exportations durant les dix années qui viennent de s'écouler, leur assure une position plus avantageuse pour ce qui est des paiements en devises et fait de ces pays des marchés où la concurrence peut davantage s'exercer. Certains, et notamment Cuba et le Venezuela, continuent d'importer des quantités relativement fortes de biens de consommation, de métaux et de produits des industries mécaniques. Pourtant, on a vu au chapitre précédent que l'Europe vendait maintenant à peine autant sur ces marchés qu'elle ne le faisait avant guerre, alors que la valeur réelle totale des importations de ces pays a doublé, triplé, voire quadruplé, et atteint maintenant un montant annuel de l'ordre de deux milliards de dollars. En fait, durant la plus grande partie de la période qui a suivi la guerre, l'Europe n'a pas tiré de ses exportations assez de devises pour payer les quantités considérables de sucre, de pétrole, de coton et d'autres produits qu'elle importe de la région en question, d'où un important déficit en dollars, comblé surtout, comme on l'a déjà vu, grâce au système des règlements multilatéraux. A moins donc qu'à d'autres égards l'Europe n'améliore la situation de son compte dollars dans une mesure qui paraît maintenant improbable, il lui faudra essayer de faire disparaître ce déficit et s'efforcer même d'obtenir plus de devises qu'elle n'en dépense, soit en développant ses exportations, soit en réduisant ses importations.

Depuis la guerre, certains pays d'Europe ont amélioré leur position sur les marchés du nord de l'Amérique latine, et les exportations allemandes en particulier ont notablement repris au cours des dernières années, mais il n'en demeure pas moins que la dépense d'efforts et les résultats obtenus apparaissent hors de proportion avec leur incidence sur le problème des dollars vu du point de vue européen. Le fait même que l'Europe n'occupe sur ces marchés qu'une toute petite place, a sans aucun doute eu pour effet de décourager les efforts en vue du développement des exportations, efforts qui nécessitent inévitablement de grosses mises de fonds initiales pour créer des relations commerciales et provoquer la demande. Etant donné la rareté des métaux et des produits de l'industrie mécanique qui a caractérisé la plus grande partie de la période d'après guerre, il est compréhensible que les exportateurs aient eu tendance à faire porter leurs efforts uniquement sur leurs marchés traditionnels, même si leur intérêt particulier ne coïncidait pas nécessairement avec celui du public.

Les gouvernements européens devront peut-être envisager à nouveau un élément de la situation qui est l'octroi de facilités de crédit aux importateurs d'Amérique latine. Aux époques où ils éprouvent des difficultés considérables à équilibrer leur balance des paiements courants, les gouvernements euro-

péens hésitent naturellement à immobiliser temporairement sous forme de crédits ou de prêts leurs recettes de devises fortes ou semi-fortes dont ils ne peuvent alors disposer pour payer l'importation de produits dont ils ont immédiatement besoin ; toutefois, il convient de peser avec soin si, dans beaucoup de cas, le gain obtenu en définitive ne justifierait pas le sacrifice immédiat. Par définition, tel doit être le cas toutes les fois qu'une vente possible n'a pas lieu faute de crédit, à moins toutefois qu'il ne soit certain que les marchandises pourront être vendues sur un marché où l'on peut aussi se procurer immédiatement des produits d'importation essentiels. Dans le cas du Royaume-Uni et de la France, tout porte à penser que les biens d'équipement que l'on ne peut vendre, par exemple, dans les petites Républiques du nord de l'Amérique latine finiront par être exportés vers la zone sterling ou la zone franc ou demeureront dans le pays sous forme de capital ; dans les cas extrêmes même, la production n'aura pas lieu. Si donc l'on considère la question sous cet angle, il semble qu'il existe un contraste marqué entre, par exemple, d'une part, la liberté totale avec laquelle les capitaux peuvent quitter et quittent effectivement le Royaume-Uni vers la zone sterling, sans contribuer nécessairement à la solution du problème urgent que posent au Royaume-Uni ses paiements extérieurs et, d'autre part, les restrictions imposées au prêt de capitaux privés pour aider de façon précise au développement des exportations vers d'importantes régions qui n'appartiennent pas à la zone sterling, telles que l'Amérique latine. Si cela avait pu se faire, la transformation en crédit à l'exportation d'une fraction relativement faible seulement des capitaux qui se sont écoulés du Royaume-Uni vers la zone sterling ou de la France vers la zone franc aurait dès maintenant produit d'importantes recettes en dollars et considérablement renforcé la position de ces pays en Amérique latine en tant qu'exportateurs. Ce qui s'est passé récemment pour l'Allemagne, pays affranchi de tout lien préférentiel avec tel ou tel pays d'outre-mer et qui met en œuvre un programme plus hardi de financement des exportations, donne une bonne idée des résultats que l'on aurait pu obtenir, et met en garde en même temps contre l'octroi trop libéral de crédit à certains pays.

La conclusion qu'il convient de tirer de ce qui précède, c'est que le succès du développement des exportations européennes, notamment vers les marchés jusqu'à présent peu recherchés de la région nord de l'Amérique latine, d'où il semble que l'on puisse tirer d'importantes recettes en dollars, dépend non seulement des efforts de chaque exportateur, aidé et encouragé par l'activité normale des services de son gouvernement chargés de développer le commerce, mais également d'un certain nombre de conditions commerciales et financières qui contrebalanceraient plus énergiquement l'attraction exercée par les marchés traditionnels de l'Europe.

Ce qu'il faudrait faire pour stimuler la production de produits de base

L'accroissement de la production de matières premières et de denrées alimentaires de l'Amérique latine, condition nécessaire à la reprise et au développement des échanges commerciaux avec l'Europe, est limité par les fluctuations extrêmes du marché de ces produits qui se sont manifestées depuis quelques dizaines d'années et que nous avons étudiées au chapitre 2. Non seulement les producteurs et les capitalistes privés en sont-ils venus à se méfier des violentes fluctuations des cours et des incertitudes des marchés qui ont caractérisé le commerce international des produits de base, mais encore, dans certains pays, la situation et la politique intérieures n'ont pas favorisé ce genre de production, à tel point que, dans le cas de l'Argentine, des ressources utilisées autrefois pour l'agriculture ont été orientées vers les services et les industries productrices de biens destinés à la consommation intérieure.

La situation actuelle comporte de graves risques et inconvénients, aussi bien pour les pays importateurs que pour les pays exportateurs. Cela est particulièrement manifeste dans le cas des grands pays commerçants d'Europe occidentale, dont les importations de denrées alimentaires et matières premières venues d'Europe orientale sont réduites à une fraction de leur volume antérieur et qui ne peuvent acheter outre-mer ce dont ils ont besoin qu'au risque d'un lourd déficit vis-à-vis de l'Amérique du Nord. Mais un certain nombre de pays producteurs de denrées de base eux-mêmes, du fait qu'ils n'ont pu développer leurs principales exportations, éprouvent des difficultés considérables à payer les biens d'équipement et les matières premières qu'il leur faut importer afin d'assurer leur développement économique, et courent en même temps le risque de voir les restrictions qu'ils imposent à l'importation de biens moins indispensables les forcer à répartir leurs ressources entre des secteurs trop vastes et trop divers.

Jusqu'à présent, les pays n'ont relativement pas fait grand-chose pour résoudre ces problèmes. La collaboration internationale depuis la guerre peut somme toute avoir eu pour conséquence de retarder la prise des mesures requises pour stimuler la production des denrées de base dans les régions où cette production tardait à reprendre. Pour étudier un cas particulier, les fortes sommes versées depuis la guerre par les Etats-Unis au titre de l'assistance aux pays européens ont permis à ces derniers d'acheter les biens payables en dollars dont ils avaient absolument besoin et leur ont épargné les perturbations extrêmes qui auraient frappé la structure de leur production et de leur consommation faute de cette assistance ; mais, en revanche, celle-ci a eu tendance à cacher ou à éloigner pour un temps la nécessité des mesures plus énergiques que l'Europe doit prendre pour accroître ses achats dans des pays n'appartenant pas à la zone dollar.

Il semblerait donc qu'il soit de l'intérêt aussi bien de l'Amérique latine que des pays européens d'aborder en commun l'étude de leurs problèmes, de s'efforcer de coordonner dans une certaine mesure leurs objectifs et leurs programmes de production, d'investissement et de commerce international, et de créer, pour le développement de la production des denrées de base, des conditions plus stables et un climat plus favorable. Cela signifie que le développement industriel des pays d'Amérique latine sera aidé plus que gêné si ces pays appliquent en matière de prix ou en d'autres domaines une politique propre à favoriser la production et la vente de leurs principaux produits d'exportation. Si, d'autre part, les pays européens pouvaient être raisonnablement sûrs qu'ils pourront développer la vente de leurs produits d'exportation, ils trouveraient que les fonds qu'ils dépensent maintenant pour accroître sur leur territoire, à des coûts relativement élevés, certains types de production agricole, seraient plus utilement investis dans les pays d'Amérique latine où les conditions naturelles se prêtent mieux à ce genre de production.

La solution de ces problèmes, sous forme notamment d'accords à long terme destinés à garantir une plus grande stabilité au marché des produits de base, peut encore être recherchée, surtout entre deux pays, par la conclusion d'accords entre pays producteur et pays consommateur. Il se peut parfois qu'un certain nombre de pays producteurs et consommateurs concluent entre eux des accords multilatéraux sur les produits, en vue d'assurer la stabilité des prix et de garantir des débouchés et des sources d'approvisionnement, mais ce genre d'accords ne paraît pas offrir de solution aisée et facilement acceptable. Il présente des difficultés parce que les gouvernements envisagent de façon très différente les principes selon lesquels le commerce doit se faire, et il est encore plus difficile de concilier les intérêts des producteurs et des consommateurs lors de la négociation des accords. Ces difficultés sont mises en lumière par le fait que depuis la guerre il n'a été conclu qu'un seul accord international sur un produit, à savoir le blé, et il est particulièrement intéressant de noter que le plus grand producteur d'Amérique latine — c'est-à-dire l'Argentine — n'est pas partie à cet accord.

A moins donc que l'on ne prenne, suivant les modalités indiquées ci-dessus, des mesures pour stimuler la production des denrées de base, le commerce extérieur des pays producteurs de ces denrées risque de périlcliter et les pays importateurs devront peut-être payer, en moyenne, davantage pour leurs importations qu'ils n'auraient besoin de le faire si les conditions des marchés étaient plus stables, et resteront en même temps tributaires, dans une plus grande mesure qu'ils ne peuvent se le permettre, des approvisionnements venus d'Amérique du Nord.

Amélioration des accords de paiements

De toute évidence, si l'on veut augmenter le volume des échanges entre les deux régions, il faut surtout inciter davantage les exportateurs européens à accroître leurs ventes en Amérique latine et assurer des fondements plus solides au développement, en Amérique latine, de la production primaire destinée à l'Europe. Néanmoins, comme on l'a déjà vu, tout progrès notable d'un côté ou de l'autre semble exiger des modifications assez profondes de la politique économique et des institutions, modifications peut-être lentes et difficiles à réaliser. Entre temps, il vaudrait la peine d'envisager si la conclusion d'accords de paiements plus souples que ceux mis au point depuis la guerre en l'absence d'un régime de convertibilité générale de devises, ne fournirait pas une base plus favorable au développement du commerce.

Comme nous l'avons vu au chapitre premier, la plupart des pays d'Europe ont enregistré, pendant les premières années de l'après-guerre, d'importants déficits commerciaux vis-à-vis de l'Amérique latine, parce que, d'une part, ils avaient absolument besoin de denrées alimentaires et de matières premières et que, d'autre part, leur capacité de production et d'exportation demeurait limitée. L'Europe a comblé ce déficit de diverses manières. Certains pays d'Amérique latine, notamment l'Argentine, ont consenti des crédits aux pays d'Europe avec lesquels ils font du commerce ; d'autres ont simplement laissé croître leurs avoirs en devises européennes. En outre, plusieurs pays d'Amérique latine, dont l'Argentine ici encore à la première place, en ont profité pour racheter certains investissements européens. Enfin,

évidemment, l'Europe a effectué d'importants règlements en dollars.

On aurait pu s'attendre que les difficultés en matière de paiement cessent d'entraver le commerce entre les deux régions lorsque, en 1949, le déficit généralisé de l'Europe par rapport à l'Amérique latine a presque complètement disparu. Malheureusement, tel n'a pas été le cas, loin de là : certains pays d'Amérique latine ont continué d'accumuler d'importants soldes excédentaires dans leur commerce avec l'Europe et de recevoir des dollars en règlement, tandis que d'autres, très à court de devises européennes, ont commencé à restreindre leurs importations payables en d'autres devises que le dollar aussi bien que celles dont ils devaient effectuer le règlement en dollars.

Si l'on veut montrer comment s'est produite cette évolution, il convient de répartir les pays d'Amérique latine en trois catégories : ceux dont les transactions avec l'Europe se font pour la plupart sur la base des règlements en dollars, ceux où elles sont essentiellement régies par des accords bilatéraux et ceux qui appliquent dans des proportions à peu près égales les deux régimes. Le tableau 31 montre que les pays le plus étroitement liés aux Etats-Unis pour les échanges commerciaux, qui sont largement tributaires de ce pays pour leurs importations, ont insisté pour obtenir de l'Europe des règlements en dollars. A l'autre extrême, l'Argentine dont les échanges commerciaux se font pour la plupart avec l'Europe, était disposée, tout au moins à l'origine, à accumuler une forte quantité de devises européennes et, bien qu'elle cherchât à obtenir des règlements en dollars quand elle pouvait le faire, elle

Tableau 31

COMMERCE ENTRE LES RÉPUBLIQUES D'AMÉRIQUE LATINE ET L'EUROPE, PAR TYPE DE RÈGLEMENT

En millions de dollars aux prix courants, f.o.b.

Groupes de pays	Année	MONTANT DES TRANSACTIONS			Echanges avec l'Europe, en pourcentage du total des transactions du groupe avec l'étranger
		Echanges en dollars	Echanges bilatéraux	Total	
I. Transactions en dollars inférieures à 10% :					
Argentine, Uruguay, Paraguay	1948	186	1.747	1.933	57
	1949	91	1.258	1.349	58
II. Transactions en dollars de l'ordre de 40 à 50% :					
Brésil, Chili, Pérou, Bolivie	1948	442	458	900	28
	1949	368	525	893	29
III. Transactions en dollars supérieures à 90% :					
Autres pays de l'Amérique latine (sauf Venezuela) ^a	1948	548	9	557	17
	1949	443	19	462	16
Ensemble des pays de l'Amérique latine (sauf Venezuela)					
	1948	1.176	2.214	3.390	34
	1949	902	1.802	2.704	33

Source : Les valeurs absolues ont été tirées des statistiques européennes, mais les pourcentages proviennent des statistiques des pays de l'Amérique latine.

^a Colombie, Costa-Rica, Cuba, Equateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, République Dominicaine et Salvador.

n'en a pas fait une condition absolue. Entre ces deux extrêmes, c'est-à-dire entre les pays qui insistaient pour obtenir des règlements en dollars et ceux qui consentaient à accumuler des soldes de devises européennes, se sont trouvés certains pays tels que le Brésil, le Chili et le Pérou : leurs échanges avec l'Europe constituent une importante fraction de leur commerce total, et ils avaient conclu avec certains pays d'Europe des accords bilatéraux prévoyant des découverts. Il s'est donc trouvé que certains pays d'Amérique latine qui, à une date plus récente, étaient en déficit vis-à-vis de l'Europe, tels l'Argentine et le Brésil, ont diminué leurs réserves de devises européennes et renforcé leurs restrictions à l'importation des marchandises européennes, alors que les pays d'Europe continuaient à verser de fortes sommes en dollars à d'autres pays d'Amérique latine. Le tableau 32 montre comment se répartit le déficit commercial de l'Europe vis-à-vis de ces trois groupes de pays, ainsi que la fraction de ce déficit qui a été comblée à l'aide des achats « en pays tiers » (off-shore) effectués en vertu du programme d'assistance des Etats-Unis. Il s'agit en l'occurrence, évidemment, de données incomplètes, car l'Europe avait, on s'en souvient, vis-à-vis de l'ensemble de l'Amérique latine un excédent sur le compte-services d'environ 400 millions de dollars. On ne peut cependant répartir cette somme entre les groupes de pays

d'Amérique latine, mais on sait pourtant qu'une fraction importante de ces sommes provenait du Brésil et des bénéfices des compagnies pétrolières au Venezuela.

Il convient de noter qu'avec la structure actuelle des échanges et les accords de paiements en vigueur, un pays européen donné ne peut régler le déficit de sa balance commerciale vis-à-vis d'un pays de l'Amérique latine au moyen de l'excédent qu'il possède dans un autre pays. Faute de convertibilité générale des devises, le maximum des transferts de cet ordre sera déterminé par les montants dont les pays d'Amérique latine intéressés peuvent avoir besoin pour leurs règlements réciproques, et la faiblesse du volume des échanges commerciaux entre la plupart des pays d'Amérique latine restreint évidemment les possibilités.

D'une manière générale aussi il est vrai, sauf principalement dans le cas des transactions effectuées en devises sterling transférables, que les divers pays d'Amérique latine ne peuvent utiliser les crédits dont ils disposent dans un pays d'Europe pour régler leurs dettes vis-à-vis d'un autre pays. Néanmoins, les pays d'Europe, en ce qui les concerne, peuvent généraliser davantage ces règlements multilatéraux, d'une part parce que le commerce et les relations financières entre pays d'Europe sont plus largement

Tableau 32

LA BALANCE COMMERCIALE DE L'EUROPE AVEC LES RÉPUBLIQUES D'AMÉRIQUE LATINE,
ET LES IMPORTATIONS FINANCÉES PAR L'ECA

En millions de dollars aux prix courants, f.o.b., et pourcentages

Groupes	Année	Balance commerciale	Pourcentage des importations financé par l'ECA	Fraction du déficit comblé grâce au système de compensation de l'ECA
I. Argentine, Uruguay, Paraguay	1948	— 583	—	1
	1949	— 57	3	57
	1950	— 183	2	6
II. Brésil, Chili, Pérou, Bolivie	1948	— 220	8	21
	1949	— 59	17	115
	1950	— 8	11	305
III. Autres Républiques d'Amérique latine ^a (non compris le Venezuela)	1948	— 175	12	25
	1949	— 154	56	116
	1950	— 91	20	73
Ensemble des Républiques d'Amérique latine (non compris le Venezuela)	1948	— 978	4	10
	1949	— 270	18	93
	1950	— 282	9	46

Sources: Les valeurs de la balance commerciale ont été tirées des statistiques européennes, tandis que les données relatives aux importations financées grâce à l'ECA proviennent de l'ouvrage *Paid Shipments*, publié par l'Administration de coopération économique, Washington, D.C., en décembre 1950 et 1951, et du *Troisième rapport* de l'ECA au Congrès.

NOTE. — Les pourcentages indiqués ici donnent simplement une idée de l'ordre de grandeur des importations et ne sont pas nécessairement exacts, parce que les statistiques de l'ECA ont trait aux sommes effectivement versées

durant chaque période et sont d'ordinaire légèrement décalées par rapport aux chiffres des expéditions de produits correspondants utilisés pour les statistiques européennes des importations. En outre, certains versements de l'ECA qui ont servi au règlement d'importations provenant de l'Amérique latine n'ont pu être ventilés par pays d'origine.

^a Colombie, Costa-Rica, Cuba, Equateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, République Dominicaine et Salvador.

développées et, d'autre part, parce que l'Union européenne des paiements offre d'ores et déjà un système de compensation et de réduction automatique à un seul solde débiteur ou créditeur de tous les actifs et passifs accumulés par chaque membre de l'Union dans ses transactions bilatérales avec tous les pays d'Europe occidentale.

Ce n'est qu'à l'expérience que l'on pourra juger dans quelle mesure le développement et l'adaptation de ces mécanismes de paiements pour couvrir le commerce entre les deux régions peut contribuer à accroître encore les échanges entre l'Amérique latine et l'Europe. Ce serait probablement à tort que l'ont attendrait des accords de paiements qu'ils permettent, à eux seuls dans les circonstances présentes, une augmentation considérable de commerce. La situation actuelle en matière de paiements n'a certainement pas empêché les pays d'Europe de faire des efforts plus vigoureux pour développer leurs

exportations vers ceux des pays d'Amérique latine qui exigent un règlement en dollars du déficit des échanges. Et dans les autres pays de l'Amérique latine, particulièrement dans le pays qui fait le plus de commerce avec l'Europe, c'est-à-dire l'Argentine, il semble que ce qui a surtout freiné le commerce au cours de ces dernières années, c'est le fléchissement de la production destinée à l'exportation bien plutôt que les difficultés que les pays d'Europe éprouvaient pour payer leurs importations.

Toutefois, il est indiscutable qu'on ne peut, d'après la structure actuelle des paiements où chaque pays cherche à éviter ou à réduire au minimum le déficit de sa balance commerciale bilatérale dont il doit effectuer le règlement en dollars, juger raisonnablement du développement possible des échanges stimulé par des accords de paiements plus souples et des entretiens et une collaboration plus étroite entre les pays.

Annexe I

CAFÉ

L'Amérique latine fournit plus de 80% du café produit dans le monde et la production du seul Brésil constitue environ 60% de la production totale de l'Amérique

latine dans la production mondiale de café a été relativement stable depuis 25 ans, mais elle a eu tendance à diminuer légèrement depuis 1935 (tableau 1).

Tableau 1

PRODUCTION DE CAFÉ DANS LE MONDE

Milliers de tonnes et pourcentages

	1924-1929	1930-1934	1935-1939	1948	1949	1950
Production totale de l'Amérique latine .	1.613	2.120	2.031	1.834	1.822	1.743
Brésil	1.114	1.565	1.397	1.037	1.031	1.020
Colombie	163	213	251	368	347	320
Autres pays d'Amérique latine	336	342	383	429	444	403
Afrique	55	84	132	248	245	295
Autres régions	135	145	154	99	128	82
Production totale dans le monde	1.803	2.349	2.317	2.181	2.195	2.120
Production de l'Amérique latine en pourcentage de la production mondiale						
dont Brésil	89	90	88	84	83	82
Production du Brésil en pourcentage de la production de l'Amérique latine . .	62	67	60	48	47	48
Production de l'Amérique latine en pourcentage de la production de l'Amérique latine . .	69	74	69	57	57	59

Sources: Institut international d'agriculture, Rome, et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Cette stabilité est due à plusieurs faits qui limitent la production du café du point de vue économique. Tout d'abord, c'est dans les régions tropicales, en terrain volcanique et à haute altitude que le caféier pousse le mieux. En second lieu, comme il s'agit essentiellement d'un produit destiné à l'exportation, il faut pouvoir amener le café facilement jusqu'aux ports et la culture du caféier est par conséquent subordonnée à l'existence de bons réseaux de transport. En troisième lieu, il est difficile de mécaniser cette culture, qui exige donc une très nombreuse main-d'œuvre. Il n'est que peu de pays qui satisfassent à toutes ces conditions, et même lorsqu'elles sont toutes réunies, la maladie des caféiers risque de limiter considérablement le développement de la production, comme cela a été le cas en Asie du Sud-Est.

En plus de ces conditions dont l'effet limitatif sur la production est prolongé, il est deux facteurs naturels qui enlèvent pratiquement tout contrôle sur les variations à court terme de cette production. En premier lieu, la récolte dépend étroitement du temps : si le temps est favorable, les bonnes récoltes

tendent à alterner avec les mauvaises, mais une récolte particulièrement bonne épuise à tel point l'arbuste que la production peut être faible pendant les deux ou trois années qui suivent. Les conséquences de ces grandes fluctuations du rendement sont encore aggravées par un autre facteur naturel : le caféier, de par sa nature même, ne produit qu'après cinq ans environ. Puis, il donne pendant trente, voire quarante ans, mais son rendement commence à diminuer après une vingtaine d'années. On ne peut donc développer rapidement la production. C'est pourquoi, bien que le développement de cette culture ait commencé peu après 1930, la production des régions autres que le Brésil n'a atteint son niveau élevé actuel que depuis les premières années d'après guerre. De même, il est extrêmement difficile de réduire rapidement la production, étant donné que, normalement, seule une petite fraction des superficies cultivées en café doit être replantée chaque année. Ainsi donc, la production ne réagit que très faiblement aux fluctuations des prix et l'on ne saurait s'étonner que les efforts faits pour ajuster l'offre aux conditions du marché aient plutôt consisté à détruire la récolte qu'à réduire la production.

La politique brésilienne du café

Dans les pays où l'on cultive le café dans de petites exploitations, l'usage qui consiste à intercaler d'autres cultures entre les plants de café tend à atténuer les effets des fluctuations du marché du café. Au Brésil au contraire, la culture du café se fait dans de grandes propriétés et, avant 1928, la culture « intercalaire », qui a tendance à épuiser le caféier, n'avait été autorisée qu'avec parcimonie. Ce n'est qu'entre 1930 et 1940, période durant laquelle on a particulièrement stimulé la culture du coton, du riz et des légumineuses, que la culture « intercalaire » s'est généralisée.

Le système de culture en grande exploitation est étroitement associé à une pénurie relative de main-d'œuvre, qui nuit à la qualité et, partant, diminue le prix de vente du café brésilien. Au lieu, en effet, de procéder à une sélection minutieuse, on cueille toutes les cerises au même moment, qu'elles soient mûres ou non, et plutôt que de les préparer par la voie humide, qui donne un café de meilleure qualité, on les laisse sécher au soleil, puis on les décortique¹. En outre, la pénurie de main-d'œuvre nécessite une culture extensive, c'est-à-dire avec peu d'engrais et peu de mesures de conservation, voire même sans l'un ni l'autre. Autrefois, lorsque le sol s'épuisait et que le rendement diminuait, les terrains cultivés en café étaient affectés à d'autres usages, et notamment à la culture du coton, tandis que la culture du café reculait vers l'intérieur du pays, moins accessible de la côte, ce qui avait pour résultat de faire augmenter les frais de transport.

Ce sont ces caractéristiques de la production du café au Brésil qui ont de plus en plus poussé les autorités du pays à intervenir sur le marché ; de toute façon, d'ailleurs, le Gouvernement désirait beaucoup le faire, en raison de l'importance que présente le café pour le secteur exportation au Brésil. Plus d'un million de salariés vivent uniquement du travail des plantations de café, aussi les fluctuations du marché de cette denrée ont-elles des conséquences sociales immédiates que l'on ne saurait facilement négliger. En outre, les propriétaires de plantations s'étaient groupés en une puissante association pour défendre leurs intérêts en faisant intervenir le Gouvernement.

Dès 1906, le Brésil a appliqué des plans de restriction. Au début, l'exécution de ces plans s'est effectivement accompagnée d'une stabilisation relative des prix, mais il est difficile de distinguer dans quelle mesure ceci est dû à ces plans ou à d'autres événements contemporains. C'est ainsi qu'après la récolte sensationnelle de 1906, qui a été la conséquence du développement considérable des plantations en 1900,

¹ C'est là en partie ce qui fait distinguer sur les marchés mondiaux du café les « brésils » et les « suaves » (*milds*). Dans cette dernière catégorie entrent surtout les cafés cultivés dans d'autres régions d'Amérique latine, qui, comme on le verra, sont hautement appréciés.

l'Etat de São Paulo a mis à exécution son premier plan de « valorisation », qui a consisté à acheter le café pour le stocker et le liquider peu à peu. Durant la même période, cependant, la demande de café dans le monde a eu tendance à augmenter et comme il était interdit depuis 1902 de procéder à de nouvelles plantations dans cet Etat, cela a contribué à stabiliser les prix. De même, le succès du plan de valorisation de 1917 a été aidé d'abord par les grandes gelées de 1918, qui ont détruit la récolte de cette année-là et causé des dommages aux caféiers pendant plusieurs années, et en second lieu par l'activité économique considérable des années 1919-1920 dans le monde grâce à laquelle le Brésil a pu liquider à grand profit des stocks excédentaires. Mais les planteurs, comme le Gouvernement, ont eu tendance à minimiser l'importance de ces facteurs extérieurs. Ils considéraient comme certain que la demande mondiale augmenterait régulièrement, sans variations sensibles, et ils jugeaient que le problème consistait surtout à empêcher l'offre d'augmenter de manière désordonnée, plutôt qu'à ramener la production au-dessous des limites normales. En 1922, le Gouvernement a mis en œuvre un plan permanent qui prévoyait la construction d'entrepôts pour les stocks et qui prescrivait quelles quantités il y avait lieu de retirer de ces entrepôts et d'envoyer à Santos aux fins d'exportation.

L'expérience acquise dans l'exécution de ce plan de valorisation indique dans quelles conditions une entreprise de régularisation du marché à l'aide de stocks compensateurs peut réussir. Le succès dépend de deux facteurs essentiels : disposer de ressources financières suffisantes et contrôler jusqu'à un certain point l'offre. Les ressources financières se sont révélées suffisantes au début de la période 1920-1930, c'est-à-dire lorsque la demande était forte et qu'il n'y avait relativement pas grand besoin de constituer des stocks. En outre, les récoltes de café ont été moyennes durant ces années. Mais, comme le Gouvernement n'avait pas interdit de planter de nouveaux caféiers, et que les prix favorables avaient encouragé les planteurs à étendre la superficie cultivée en café, les récoltes de 1929 et 1930 prirent des proportions exceptionnelles, ce qui coïncida malheureusement avec le début de la crise mondiale. Les fonds de l'Institut du café ne suffirent pas pour acheter les stocks énormes qui s'accumulaient et le marché s'écroula. Ce n'est qu'en 1931 qu'il fut interdit d'étendre la superficie cultivée en café, et c'est durant la même année, pour la première fois, qu'on appliqua la politique de destruction d'un tiers environ de la production annuelle.

Pendant les huit années qui ont précédé la seconde guerre mondiale, le Brésil a continué à détruire du café, sauf durant de courts intervalles. En 1931 et en 1937, ce pays a essayé d'améliorer sa position vis-à-vis de ses concurrents sur les marchés en amenant d'autres producteurs d'Amérique latine à s'associer

au plan des restriction de la production. Ces producteurs avaient profité de la protection que leur assurait l'exécution par le Brésil de son plan de valorisation pour développer leurs exportations, tandis que celles du Brésil diminuaient sans cesse. C'est précisément parce qu'ils se rendaient compte des avantages qu'ils retireraient de cette situation que ces autres pays d'Amérique latine se refusèrent à collaborer. Aussi, le Brésil dut-il renoncer à sa politique de restriction. En 1938, le Gouvernement diminua considérablement les taxes à l'exportation, dont le revenu servait à la défense du café et il arrêta virtuellement la destruction du café. Les prix de cette denrée réagirent de manière si violente que les recettes totales des exportations de café brésilien tombèrent à un niveau encore plus bas que jamais.

De 1930 à 1940, le prix du café brésilien baissa non seulement en valeur absolue, mais aussi relativement à celui des autres produits agricoles (tableau 2).

Tableau 2

BRÉSIL : INDICES DU RAPPORT DES PRIX DU CAFÉ A CEUX D'AUTRES PRODUITS ^a

Base 1929 = 100

Période	café	café	café	café
	coton	riz	maïs	viande
1929	100	100	100	100
1929-1933	65	80	78	69
1934-1938	53	56	67	56
1948 ^b	81	66	68	..
1949 ^b	93	68	68	..

Source: Commission économique pour l'Amérique latine: *Etude sur la situation économique de l'Amérique latine, 1949*, Annexe B, « Le développement de l'agriculture au Brésil », tableau 10.

^a Les chiffres se rapportent aux campagnes 1947/48 et 1948/49.

^b Prix moyens payés aux producteurs de l'Etat de São Paulo.

C'est pourquoi, non seulement le Gouvernement encouragea les planteurs à introduire des cultures « intercalaires », mais encore ceux-ci affectèrent de vastes superficies à la culture du coton ou des fourrages. Cette réduction des superficies cultivées, effectuée avant la guerre, a eu pour résultat, après la guerre, une chute de la production dont nous avons déjà parlé. Il ressort également du tableau 2 que cette chute de la production du café, qui a eu lieu après la guerre, a provoqué un redressement des prix du café relativement à ceux du coton. Le rapport des prix du café à ceux du riz et du maïs, denrées très rares l'une et l'autre, est demeuré défavorable jusqu'en 1949, période de prospérité pour le marché du café.

L'importance du café au Brésil et dans d'autres pays d'Amérique latine

La production globale des pays producteurs de café de l'Amérique latine (autres que le Brésil)

représente environ 40% de la production totale de café de cette région et leurs exportations figurent pour à peu près la même proportion dans ses exportations totales (voir tableau annexe A). Bien que chacun de ces pays soit loin d'exporter en valeur absolue d'aussi fortes quantités de café que le Brésil, l'importance de cette denrée dans le volume de leurs échanges est souvent plus grande que dans le cas du Brésil (tableau 3).

Tableau 3

VALEUR DES EXPORTATIONS DE CAFÉ, EN POURCENTAGE DES EXPORTATIONS TOTALES DES PRINCIPAUX PRODUCTEURS D'AMÉRIQUE LATINE

Pays	1929	1930-1933	1934-1938	1948	1949	1950
Brésil . . .	71	68	61	42	59	64
Colombie . .	61	57	55	78	79	76
Guatemala .	77	72	67	61	72	78
Nicaragua .	54	43	45	45	27	65
Salvador . .	93	92	87	79	87	89

Sources: Avant-guerre: *The World Coffee Economy*, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. Après-guerre: *International Financial Statistics*, Fonds monétaire international.

On peut constater que, de 1929 à 1939, l'importance relative du café dans les échanges commerciaux des pays de l'Amérique latine a beaucoup plus diminué dans le cas du Brésil que dans celui des pays producteurs moins importants. Cela s'explique par les avantages que ces pays ont retirés de la politique appliquée par le Gouvernement brésilien. Si le café a pris, après la guerre, une plus grande place dans les exportations des pays ci-dessus, c'est surtout par suite de l'augmentation des prix du café par rapport à ceux d'autres denrées, bien que certains petits producteurs aient exporté de plus fortes quantités de café qu'avant la guerre.

Après le Brésil, la Colombie est de loin le plus gros producteur de café. Sa production, qui représentait 9% de la production mondiale en 1924-1928, s'est élevée à 15% en 1950. Le café de Colombie est produit dans des conditions naturelles favorables, et c'est le prototype des cafés « suaves », extrêmement appréciés sur les marchés mondiaux. Comme c'est le cas dans les autres pays de l'Amérique latine, sauf au Brésil, le caféier est cultivé en Colombie dans de petites exploitations par le planteur et sa famille, et cette culture est souvent associée à celle du maïs, des bananes, du manioc, etc., si bien que le pays n'a pas à faire face à un problème social tel que celui du Brésil, où les moyens d'existence d'une très nombreuse main-d'œuvre dépendent des fluctuations d'une seule récolte.

L'augmentation de la production et des exportations des petits pays producteurs s'est accompagnée d'une contraction de la marge entre les prix du café

« suave » de meilleure qualité et ceux du café brésilien. Mais il semble (tableau 4) que, plus récemment, les consommateurs aient de nouveau marqué nettement une préférence pour les cafés « suaves ».

Tableau 4

RAPPORT DES PRIX ET DES EXPORTATIONS DES CAFÉS BRÉSILIENS ET COLOMBIENS ^a

Année	Prix du café colombien en pourcentage du prix du café brésilien	Exportations de la Colombie en pourcentage des exportations du Brésil
1926	128	18
1927	135	15
1928	119	19
1929	104	20
1930	133	20
1931	178	17
1932	107	27
1933	115	22
1934	123	21
1935	115	24
1936	119	28
1937	105	34
1938	143	24

Source: Données fournies par l'Institut international d'agriculture.

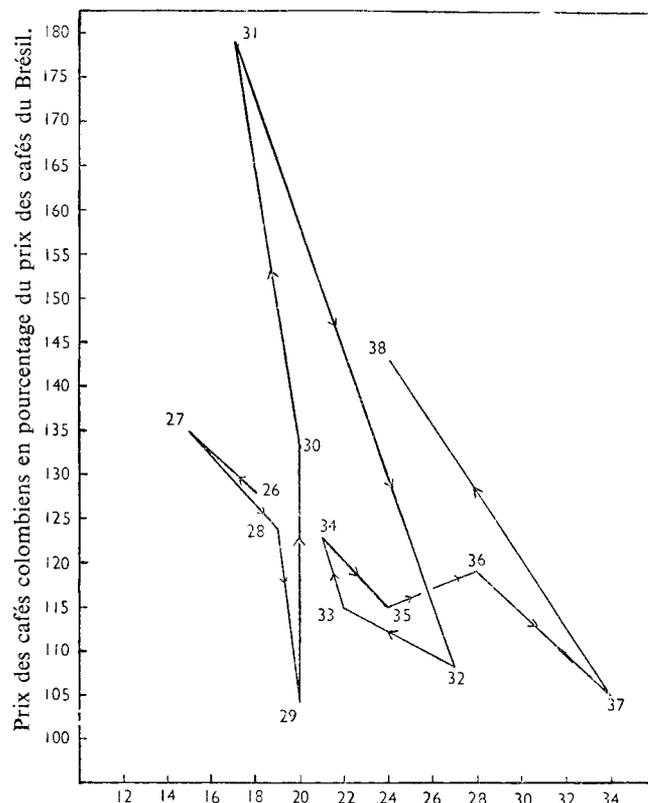
^a Prix du café vert Santos 43 et Colombia (Maizales) à New-York.

Il ressort de ce tableau que le rapport des prix des cafés est extrêmement sensible aux fluctuations du rapport des exportations de chaque pays. Sauf pour les campagnes 1929/30 et 1935/36, chaque mouvement du rapport du volume des exportations s'est accompagné d'un mouvement opposé du rapport des prix. Il n'y a là rien d'inattendu. Ce qui importe davantage, c'est que le tableau montre également que les pays importateurs ont eu tendance à abandonner les cafés du Brésil au profit des cafés « suaves ». C'est ainsi qu'en 1928, les exportations colombiennes ne représentaient que 19% des exportations brésiliennes, alors que les prix du café colombien dépassaient de 19% ceux du café brésilien; en 1936, par contre, les exportations colombiennes atteignaient 28% de celles du Brésil, ce qui n'empêchait pas le rapport des prix d'être aussi favorable aux cafés colombiens que celui de 1928. Le diagramme 1 donne également une idée de ce mouvement ¹.

¹ L'opposition des mouvements annuels du volume et des prix relatifs des exportations colombiennes apparaît dans le diagramme sous la forme de lignes représentatives des mouvements d'année en année, qui, toutes, baissent (sauf dans le cas des exceptions déjà mentionnées). Si, néanmoins, l'on prend la période dans son ensemble, on constate un déplacement net et à peu près continu des lignes vers la droite du diagramme, déplacement qui indique une augmentation des prix relatifs du café colombien correspondant à un volume relatif donné d'exportations.

Diagramme I

MOUVEMENT RELATIF DES PRIX ET DU VOLUME DES EXPORTATIONS DE CAFÉS BRÉSILIENS ET COLOMBIENS, 1926-1938



Exportations de cafés colombiens en pourcentage des exportations de cafés brésiliens.

Depuis la guerre, les exportations des petits producteurs de café ont encore augmenté de volume (tableau 5). Cette règle admet d'ailleurs une exception notable, le cas du Venezuela, où la main-d'œuvre s'est orientée de préférence vers l'industrie du pétrole.

Les cours actuellement élevés du café, la préférence qui continue à être marquée en faveur des cafés « suaves » et l'importance que présente le café dans la balance du commerce extérieur de ces pays ont incité leur gouvernement à encourager la production, notamment dans les petites exploitations. Ce stimulant n'a d'ailleurs pas agi avec la même force dans les pays où le rythme du développement est plus rapide et où d'autres secteurs de la production attirent la main-d'œuvre. Dans l'ensemble, pourtant, on peut s'attendre que les disponibilités pour l'exportation augmentent au cours des années à venir.

Tableau 5

EXPORTATIONS DE CAFÉ DE CERTAINS PAYS D'AMÉRIQUE LATINE

Pays	Milliers de tonnes				Pourcentage de la production			
	1924-1928	1934-1938	1949	1950	1924-1928	1934-1938	1949	1950
Brésil	846	875	1.162	890	91	65	91	87
Colombie	139	230	329	268	85	91	93	80
Guatemala	45	47	55	45	92	68	87	67
Mexique	24	37	49	46	59	66	83	72
Salvador	44	54	75	66	88	84	111	97
Venezuela	52	48	22	21	87	83	42	60

Source: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

La demande de café en Europe

Le tableau 6 indique le volume de la consommation individuelle de café dans un certain nombre de pays d'Europe, aux Etats-Unis et au Canada, avant et après la guerre. Il convient de n'accepter surtout les chiffres relatifs à la période d'après guerre qu'avec certaines réserves, car on n'a pas tenu compte, pour leur calcul, du mouvement des stocks, souvent considérable, et aussi parce que l'effet du strict rationnement et des droits élevés à l'importation dans certains pays d'Europe a été atténué par l'importation en contrebande de café destiné au marché noir. Cela dit, il ressort nettement du

tableau certaines grandes tendances et caractéristiques générales de la consommation. Il est trois facteurs importants qui expliquent les différences dans la consommation, soit l'ordre de grandeur des revenus, les prix du café et, élément beaucoup plus impondérable, les préférences nationales pour l'une ou l'autre catégorie de boissons stimulantes.

Ce sont les différences dans l'ordre de grandeur des revenus qui peuvent expliquer dans une large mesure l'écart entre la consommation en France et la consommation en Italie, pays qui ont des habitudes alimentaires à peu près analogues, ainsi que l'augmentation de la consommation aux Etats-Unis depuis la guerre. On verra d'après les chiffres du tableau 7 dans quelle proportion diffèrent, d'un pays à l'autre, les prix de détail du café ¹. Comme on manque

Tableau 6

CONSOMMATION DE CAFÉ PAR HABITANT
DANS CERTAINS PAYS D'EUROPE,
AUX ÉTATS-UNIS ET AU CANADA

Kilogrammes (café non torréfié) par personne et par an

Pays	1924-1928	1934-1937	1948	1949	1950
Danemark	6,9	7,5	2,3	3,8	3,7
Suède	6,8	7,6	5,0	4,9	4,8
Norvège	5,8	6,0	5,0	5,2	4,5
Finlande	4,6	5,5	2,3	2,8	3,7
Belgique-Luxembourg	4,9	6,0	10,0 ^a	9,3 ^a	6,9 ^a
France	4,0	4,5	1,7 ^b	2,1 ^b	3,6 ^b
Pays-Bas	4,8	4,7	2,1 ^b	2,4 ^b	2,2
Suisse	3,2	3,7	5,5	4,0	5,4
Italie	6,1	0,9	0,9	1,0	..
Allemagne occid. ^c	1,6	2,4	0,2	0,5	0,5
Royaume-Uni	0,3	0,3	0,8	0,8	0,8
Etats-Unis	5,4	6,1	8,6	8,8	8,1
Canada	1,1	1,5	3,0	3,3	2,8

Source: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

^a La consommation réelle par habitant a été plus faible que ne l'indiquent ces chiffres, car une certaine quantité de café est sortie de Belgique en contrebande.

^b Les chiffres de la consommation donnés ici pour la France, les Pays-Bas et l'Allemagne occidentale sont quelque peu inférieurs à la réalité, car du café a été introduit en contrebande dans ces pays.

^c Les chiffres d'avant guerre sont ceux de la consommation dans l'ensemble de l'Allemagne.

Tableau 7

PRIX AU DÉTAIL DU CAFÉ TORRÉFIÉ
DANS CERTAINS PAYS D'EUROPE
ET AUX ÉTATS-UNIS ^a

Cents des Etats-Unis par kilogramme

Pays	1938	1951
Belgique	66	214
Norvège	67	120
Suède	79	224
Pays-Bas	79	202
Danemark	89	221
France	68	247
Suisse	69	189
Royaume-Uni	92	..
Allemagne	189 ^b	773 ^c
Italie	162	260
Finlande	560
Etats-Unis	46	191

Source: *Revue internationale du travail*, BIT, avril 1940 et juillet 1952.

^a Il s'agit dans la plupart des cas des prix au 1^{er} octobre dans la capitale de chaque pays.

^b 1937.

^c Allemagne occidentale.

¹ On n'a pas tenu compte des différences dans la qualité moyenne du café consommé.

de données sûres qui prêteraient à comparaison entre le rapport des prix du café à ceux des autres boissons, nous n'avons donné ici que les prix absolus du café. Dans les deux pays qui (le Royaume-Uni mis à part) consommaient le moins de café avant la guerre, c'est-à-dire l'Italie et l'Allemagne, le café se vendait cher en raison de droits élevés. Depuis la guerre, les différences de prix d'un pays à l'autre semblent être demeurées les mêmes qu'avant guerre ; toutefois, en Allemagne, les prix ont augmenté parce que le café y est grevé de taxes exceptionnellement lourdes ; en Norvège — où le café est rationné — les prix se sont maintenus à un niveau extraordinairement bas grâce à des subventions, et en Italie, les prix du café se sont davantage alignés sur ceux pratiqués dans les autres pays¹. En général, les écarts entre les prix du café dans les divers pays se sont amenuisés.

Le café subit la concurrence d'autres boissons, plus spécialement le thé et le cacao, et de certains produits de remplacement moins coûteux, essentiellement la chicorée, que l'on mélange au café. Toutefois, dans ce domaine, les habitudes nationales sont assez peu variables et les fluctuations du prix du café par rapport à celui des autres boissons ne risquent guère d'exercer une influence appréciable sur la consommation. La rigidité des habitudes des consommateurs peut être démontrée par des faits récemment constatés au Royaume-Uni et au Danemark. Dans chacun de ces pays la population marque une préférence pour l'une ou l'autre des deux boissons : au Royaume-Uni on préfère le thé, au Danemark le café. Dans un pays comme dans l'autre, la boisson la plus demandée a été rationnée au cours des dernières années, alors que l'autre restait en vente libre. Les chiffres du tableau 8 montrent que la consommation de la boisson préférée est tombée

à un niveau bien inférieur à la normale, tandis que, concurremment, la consommation de l'autre stimulant augmentait ; mais cette augmentation, si considérable fût-elle par rapport à la très faible consommation normale, ne correspond qu'à une petite fraction de la réduction dont a souffert la consommation de la boisson rationnée. On peut donc en conclure que le fait, pour beaucoup de pays européens, d'avoir été privés de café pendant et après la guerre, n'a pas eu pour conséquence d'affaiblir de manière durable la demande de café chez les consommateurs. L'augmentation considérable des ventes de boissons à base de cola au cours de ces dernières années peut, dans une certaine mesure, s'être faite aux dépens du café, mais la bière et certaines autres boissons rafraîchissantes ont peut-être été plus directement touchées.

Importations européennes de café

Vers la fin des années trente, l'Europe importait encore plus de café qu'avant la crise. Après la guerre, le niveau des importations est resté bien en dessous. En 1950 et 1951, les importations globales de l'Europe demeuraient encore de 30% inférieures à celles d'avant guerre ; si l'on ne fait pas entrer en ligne de compte dans la comparaison les importations particulièrement faibles de l'Allemagne, la différence s'établit entre 15 et 20% environ (tableau 9).

La raison principale du fléchissement des importations européennes et de la chute de la consommation qui en est résultée se trouve dans les difficultés de balance des paiements éprouvées par la plupart des pays européens. Parmi les pays dont les importations, contrairement à la tendance générale, ont augmenté depuis la guerre, se trouvent la Belgique et la Suisse², où les problèmes de balance des paiements n'ont pas présenté une importance primordiale, le Royaume-Uni, qui n'est qu'un petit importateur, et l'Italie, dont les importations avaient été très rigoureusement limitées entre 1930 et 1940. De manière générale, les politiques adoptées pour l'importation ont établi des discriminations à l'encontre du café en provenance des pays d'Amérique latine et, de plus, entre ces pays, à l'encontre des petits exportateurs dont il fallait payer les produits en dollars, alors que le Brésil avait, tout au moins dans une certaine mesure, accepté d'autres devises en paiement. Les pays d'Europe qui possèdent outre-mer des territoires où l'on cultive le café ont beaucoup favorisé la production de leurs dépendances. Il s'agit là d'ailleurs d'une politique déjà appliquée entre 1930 et 1940 mais qui, en raison des délais qu'exige la production, n'a commencé à porter ses fruits, sous la forme d'une augmentation des approvisionnements, qu'au cours

Tableau 8

CONSOMMATION DE THÉ ET DE CAFÉ AU ROYAUME-UNI ET AU DANEMARK

		Royaume-Uni		Danemark	
		Thé	Café	Thé	Café
Kilogrammes par personne	1935-1937	4,2	0,25	0,15	7,45
	1950 ^a	3,6	0,77	0,20	3,87
« Tasses » par personne ^b	1935-1937	1.900	25	70	560
	1950 ^a	1.625	60	90	290

^a Chiffres de 1951 pour le Royaume-Uni.

^b Ces chiffres ont été calculés dans l'hypothèse qu'une livre donne en gros 40 tasses pour le café ou 200 tasses pour le thé. On a déduit 16% du poids global du café vert pour tenir compte de la perte par torréfaction.

¹ Cela s'explique en partie par le fait que les droits imposés sur le café par la plupart des pays sont spécifiques et non pas *ad valorem*. C'est pourquoi, lorsque les prix à l'importation sont élevés, comme durant ces dernières années, l'importance relative des droits se trouve réduite.

² Les importations de la Suisse, notamment en 1950, reflètent la politique de stockage appliquée sous les auspices du Gouvernement et les chiffres ne révèlent donc pas une augmentation de la consommation effective.

Tableau 9
IMPORTATIONS EUROPÉENNES DE CAFÉ
Milliers de tonnes et indices

Pays	1925-1929	1934-1938	1949	1950	1951	Indices de 1951 (Base 1934-1938=100)
France	162,5	184,6	87,5	149,7	151,3	82
Allemagne ^a	120,5	165,8	26,3	26,6	40,4	..
Belgique	40,0	50,3	90,4	60,0	55,0	109
Pays-Bas	35,2	35,8	24,1	22,3	17,0	47
Italie	45,2	37,0	40,7	46,1	45,9	124
Royaume-Uni	30,8	22,5	44,7	40,4	43,3	192
Pays scandinaves	100,3	104,1	78,8	79,7	73,6	71
Suisse	12,7	15,7	18,3	25,3	19,8	126
Espagne	21,8	22,5	7,0	6,4	5,3	24
Autres pays d'Europe	73,0	69,7	52,2	33,5	33,6	48
Total des pays ci-dessus (y compris l'Allemagne).	642,0	708,0	470,0	490,0	485,2	69
Total (à l'exclusion de l'Allemagne)	521,5	542,2	443,7	463,4	444,8	82

Sources: Institut international d'agriculture et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

^a Les chiffres d'après guerre sont ceux des importations de l'Allemagne occidentale.

des dernières années. Le tableau 10 montre que, depuis la guerre, les exportations des possessions européennes en Afrique ont augmenté dans des proportions considérables.

Le développement rapide de la production aux colonies et la nécessité de restreindre les importations payables en dollars ont donc provoqué un déplacement des sources d'importations européennes, qui a favorisé l'Afrique. Les conséquences de ce déplacement en ce qui concerne la position de l'Amérique latine sur les marchés européens d'importation ont été néanmoins atténuées par la forte réduction des importations en provenance d'Asie. Le tableau 11 est révélateur à cet égard. On verra que la fraction des importations fournie par les petits producteurs d'Amérique latine a fortement diminué dans tous les pays d'Europe, à l'exception de la Belgique. L'abandon des cafés « suaves » au profit des cafés brésiliens est particulièrement marqué dans le cas du Royaume-Uni. L'Amérique latine qui contribuait

pour 79 % aux importations européennes avant la guerre ne fournissait plus à l'Europe en 1950 que 57 % du café qu'elle importait.

C'est surtout la France qui a eu recours aux importations en provenance de ses colonies ; ce pays, qui importait d'Afrique avant la guerre un cinquième du café dont il avait besoin, en importait en 1950 les trois-quarts. Le Royaume-Uni importe maintenant, en vertu de marchés à long terme et au tarif préférentiel, plus de 60 % de son café de ses dépendances en Afrique. L'abandon de l'Amérique latine au profit de l'Afrique comme source d'approvisionnement en café n'est pas le fait des seules Puissances coloniales : les Pays-Bas importent maintenant d'Afrique des quantités presque aussi fortes que celles qu'ils faisaient venir avant la guerre de Java.

Même les Etats-Unis importent maintenant un peu plus qu'avant guerre de café d'Afrique, mais, cela mis à part, l'abandon des sources d'Amérique

Tableau 10
EXPORTATIONS DE CAFÉ DES POSSESSIONS EUROPÉENNES EN AFRIQUE
Milliers de tonnes et indices

	1924-1929	1934-1938	1949	1950	Indices de 1950 (Base 1934-1938 = 100)
Territoires britanniques	17,9	29,6	44,4	58,0	196
Territoires français . . .	3,7	35,4	100,2	114,8	324
Congo belge	0,3	15,5	31,4	33,2	214
Angola	10,0	14,9	46,4	37,5	252
Total	31,9	95,4	222,4	243,5	255

Source: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Tableau 11

RÉPARTITION SELON LES PROVENANCES DES IMPORTATIONS DE CAFÉ DE L'EUROPE
ET DES ÉTATS-UNIS (EN POURCENTAGE)

	Brésil		Autres pays d'Amérique latine		Ensemble des pays d'Amérique latine		Afrique		Asie	
	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50
Ensemble de l'Europe . . .	46	48	25	11	71	59	16	40	14	1
dont :										
France	45	26	24	—	69	26	19	73	12	1
Royaume-Uni	2	35	49	1	51	37	39	63	10	—
Suisse	52	47	32	30	84	77	7	22	9	1
Pays scandinaves	59	73	29	19	88	92	3	8	9	—
Belgique	43	69	11	19	54	87	31	12	15	1
Pays-Bas	39	40	20	10	59	50	5	45	36	5
Etats-Unis	61	55	36	42	97	97	2	3	2	—
Autres pays	48	55	32	12	80	68	12	25	8	7
Ensemble du monde . . .	54	54	32	31	86	85	8	14	6	1

Source: Tableau-annexe A.

latine par les pays d'Europe trouve sa contrepartie dans une augmentation relative des exportations de l'Amérique latine à destination des Etats-Unis (voir tableau annexe A). Dans ce cas encore, cette évolution a surtout porté sur les pays producteurs de cafés « suaves » pour lesquels l'accroissement des débouchés aux Etats-Unis a plus que compensé la diminution des importations de l'Europe due à la pénurie de dollars.

Perspectives

L'avenir des exportations de café d'Amérique latine à destination de l'Europe dépend non seulement des préférences marquées par les consommateurs, mais également et pour ce qui est de l'avenir immédiat, essentiellement, de la politique d'importation appliquée par les gouvernements des pays d'Europe. En ce qui concerne le volume global des importations de café, on peut envisager qu'il subira une forte augmentation du fait que la Norvège et le Danemark viennent tout récemment de renoncer au rationnement : or, la consommation de café de ces pays a, comme on a pu le constater, été bien inférieure à la normale au cours des dernières années. Dans le cas de ces pays, comme d'ailleurs dans celui des autres pays gros consommateurs de café, on peut s'attendre que la consommation par habitant s'établisse à un niveau égal ou légèrement inférieur à celui d'avant guerre. La réduction particulièrement forte des importations de café de l'Allemagne occidentale résulte surtout des droits élevés qui frappaient ces importations ; si ces droits sont diminués, comme on envisage de le faire, la consommation allemande de café dépassera peut-être notablement celle de 1951, qui était inférieure de plus de moitié à la consommation moyenne des années 1934-1938.

Mais quel que soit le volume global des importations en Europe, on peut prévoir que la plupart des pays d'Europe continueront pendant quelques années à éprouver des difficultés pour leurs règlements en dollars et que ce facteur contribuera probablement encore à restreindre leurs importations de café en provenance d'Amérique latine. On a pu cependant enregistrer depuis quelque temps des signes d'une reprise des ventes en Europe de café en provenance d'Amérique latine, et cela dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux. Depuis 1951, l'Allemagne achète beaucoup en Colombie et le Gouvernement brésilien a récemment donné des preuves qu'il accepterait plus volontiers des règlements en sterling. Il se peut en outre que dans toute la mesure où l'état de la balance des paiements le permettra, la préférence marquée par les consommateurs pour les cafés d'Amérique latine au détriment du café colonial incitera les gouvernements européens, et notamment le Gouvernement français, à s'abstenir de stimuler encore la production de cette denrée dans leurs territoires d'outre-mer.

La nécessité d'une entente internationale pour la stabilisation du commerce du café semble donc particulièrement vive, mais les difficultés qui s'opposent à cette entente sont également considérables. Tout d'abord, les pays devraient prendre d'importants engagements financiers. La production du café étant sujette à des fluctuations particulièrement marquées des récoltes qui ne laissent guère la possibilité de régulariser la production sur une période de courte durée, tout accord international destiné à éliminer les effets d'une période excédentaire des fonds très importants pour permettre la constitution de stocks. En second lieu, la répartition géographique de la production du café, que caractérise l'existence

d'un très gros producteur et d'un certain nombre de petits producteurs, rend difficile la conclusion d'un accord entre ces pays. Il est vraisemblable que les petits producteurs laisseront supporter au producteur plus important les inconvénients d'une restriction des approvisionnements, protection qui leur permet de maintenir, voire développer leur production. A cet égard, il est significatif de noter que le Brésil n'a jamais réussi à amener les petits producteurs d'Amérique latine, sans parler des producteurs des autres continents, à participer à un plan de commercialisation. Les difficultés que l'on éprouve à grouper ainsi les producteurs sont d'autant plus fortes que certains petits producteurs peuvent compter sur des marchés protégés dans les pays métropolitains dont ils dépendent. C'est évidemment pour cette dernière considération que certains gros consommateurs hésitent à donner leur participation à un plan international de stabilisation ; et même les consommateurs pour qui ces considérations ne jouent pas ne voient probablement pas la nécessité de stabiliser le marché pour une longue période

lorsqu'il s'agit d'un bien de consommation non essentiel tel que le café et non pas de produits industriels ou de denrées alimentaires de première nécessité.

En dehors même du désir qu'éprouvent tous les pays d'éviter les répercussions sociales et politiques d'un écoulement du marché mondial du café, il est une considération qui devrait convaincre les importateurs de café de la nécessité de conclure un accord général de stabilisation des prix du café : cette denrée à elle seule ne constitue pas moins de 8 % de l'ensemble des exportations des régions insuffisamment développées à destination de l'Amérique du Nord et de l'Europe¹. Les fluctuations violentes des recettes des pays exportateurs de café auraient des effets néfastes sur les exportations des régions industrielles et risqueraient, par conséquent, de provoquer une sérieuse régression du commerce mondial.

¹ Dans ce contexte, on entend par « pays insuffisamment développés » tous les pays d'Amérique latine, d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Asie.

Tableau annexe A

IMPORTATIONS MONDIALES DE CAFÉ EN PROVENANCE D'AMÉRIQUE LATINE ET D'AUTRES RÉGIONS

Milliers de tonnes

Pays exportateurs / Pays importateurs	AMÉRIQUE LATINE												Afrique			Asie			Total					
	Brésil			Colombie			Autres pays d'Amérique latine			Ensemble de l'Amérique latine			1934-1938			1934-1938			1934-1938			1934-1938		
	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950
France	82,5	25,5	34,9	3,6	—	0,8	41,3	—	—	—	—	127,4	25,5	35,7	34,4	60,8	112,3	22,8	1,2	1,7	184,6	87,5	149,7	
Allemagne occident. ^a	68,6	22,1	9,6	29,6	0,8	3,4	61,1	0,3	1,7	—	—	159,3	23,2	14,7	2,4	1,1	4,8	4,1	2,0	7,1	165,8	26,3	26,6	
Belgique	21,8	67,6	35,5	0,5	3,1	3,5	4,8	9,9	11,4	—	—	27,1	80,6	50,4	15,8	9,0	8,8	7,4	0,5	0,8	50,3	50,1	60,0	
Pays-Bas	14,0	11,7	7,3	2,0	0,3	0,4	5,1	1,2	3,0	—	—	21,1	13,2	10,7	1,9	10,4	10,7	12,8	1,4	0,9	35,8	25,0	22,3	
Italie	20,9	28,4	25,6	1,4	0,7	0,9	8,6	9,0	14,8	—	—	30,9	38,1	41,3	3,0	2,4	3,5	3,1	0,2	1,3	37,0	40,7	46,1	
Royaume-Uni	0,4	16,4	13,6	0,3	—	—	10,7	0,3	0,9	—	—	11,4	16,7	14,5	8,8	27,9	25,6	2,3	0,1	0,3	22,5	44,7	40,4	
Pays scandinaves	61,1	57,3	58,0	3,7	8,7	8,8	26,3	6,4	6,5	—	—	91,1	72,4	73,3	3,3	6,0	6,0	9,7	0,4	0,4	104,1	78,8	79,7	
Suisse	8,2	8,1	12,4	0,9	1,0	2,0	4,1	6,1	3,9	—	—	13,2	15,2	18,3	1,1	2,9	6,5	1,4	0,2	0,5	15,7	18,3	25,3	
Espagne	3,7	2,7	—	0,9	—	—	15,7	—	—	—	—	20,3	2,7	—	1,4	4,3	6,4	2,8	—	—	24,5	7,0	6,4	
Total des pays ci-dessus	281,2	239,9	196,8	42,9	14,6	19,8	177,7	33,2	42,2	—	—	501,8	287,6	258,9	72,1	124,8	184,6	66,4	6,0	13,0	640,3	418,4	456,5	
Etats-Unis	475,8	766,2	571,3	174,1	297,1	243,6	109,6	233,4	239,0	—	—	759,5	1.296,7	1.053,9	12,4	25,6	49,2	13,9	1,2	2,4	785,8	1.323,5	1.105,5	
Autres pays	117,8	156,1	121,9	12,8	12,9	4,9	9,1	26,7	4,4	—	—	139,7	195,7	131,2	45,5	99,6	46,2	24,7	16,8	18,6	209,9	312,1	196,0	
ENSEMBLE DU MONDE	874,8	1.162,1	890,1	229,8	324,6	268,3	296,4	293,3	285,6	—	—	1.401,0	1.780,0	1.444,0	130,0	250,0	280,0	105,0	24,0	34,0	1.636,0	2.054,0	1.758,0	

Sources : Statistiques commerciales des divers pays.

^a Les chiffres d'avant guerre ont trait aux importations de l'ensemble de l'Allemagne.

Annexe II

SUCRE

LA PRODUCTION DE SUCRE EN AMÉRIQUE LATINE ET DANS LE MONDE

Plus du tiers du sucre produit dans le monde provient d'Amérique latine, et la production cubaine constitue 50 % de la production totale de l'Amérique latine. Les fluctuations de la production de sucre en Amérique latine, notamment durant l'intervalle entre les deux guerres, s'expliquent, dans une large mesure, par les brusques variations de la production cubaine (tableau 1). La chute de la production de l'Amérique latine du volume de 1924-1928 au niveau atteint après la crise est presque entièrement imputable au fléchissement de la production cubaine, qui n'a été compensé que dans une faible mesure par le développement de la production dans les autres pays de l'Amérique latine. En fait, les mouvements divergents de la production à Cuba, d'une part, et du reste de l'Amérique latine, d'autre part, entre les deux guerres, ressortent de la diminution de la part de Cuba dans la production totale : elle est passée de 64 % en 1924-1928 à 48 % durant les années qui ont immédiatement précédé la deuxième guerre mondiale. L'accroissement de la production cubaine

explique en majeure partie celui de la production globale qui s'est produit après la guerre, mais, bien que la production de Cuba soit maintenant plus de deux fois supérieure à sa moyenne de 1934-1938, ce pays n'a pas encore pris la place qu'il occupait au début des années vingt, car les autres pays de l'Amérique latine ont développé leur production dans de beaucoup plus fortes proportions. Néanmoins, la supériorité de Cuba en tant qu'exportateur de sucre demeure écrasante : 80 % des exportations totales de sucre de l'Amérique latine proviennent de Cuba.

Cuba : la situation avant la guerre

Les origines de la production cubaine de canne à sucre remontent aux vingt premières années qui ont suivi la découverte de l'île, époque à laquelle les colons espagnols auraient introduit cette culture dans le pays. Mais c'est au cours du premier quart du vingtième siècle que se sont produites les principales augmentations de la production. La fertilité des sols

Tableau 1

PRODUCTION MONDIALE DE SUCRE

Milliers de tonnes ; en équivalent de sucre brut

	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1948/49	1949/50	1950/51 ^a	1951/52 ^b
Amérique latine	7.819	5.879	5.940	9.972	10.177	10.876	12.435
dont :							
Cuba	5.328	3.090	2.838	5.228	5.557	5.759	7.167
Brésil ^c	928	1.163	1.031	1.780	1.650	1.900	1.800
Argentine ^{c d}	419	380	410	565	548	612	650
Pérou ^{c d}	375	440	382	488	467	462	465
Mexique	204	236	319	635	640	715	800
République Domini- caine	374	392	436	476	475	531	594
Autres pays d'Amé- rique latine	191	178	524	800	840	897	959
Europe ^e	6.398	6.606	6.460	6.700	6.943	9.101	8.815
Reste du monde ^e	11.281	12.706	15.600	13.503	13.970	12.981	13.203
Ensemble du monde ^e	25.498	25.191	28.000	30.175	31.090	32.958	34.453
Part de l'Amérique latine en pourcentage	31	23	21	33	33	33	35
Part de Cuba en pourcen- tage de la production d'Amérique latine	68	53	48	52	55	53	58

Sources : 1924-1928 à 1934-1939 : Institut international d'agriculture ; 1948/49 et 1949/50 : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture ; 1950/51 et 1951/52 : Conseil international du sucre et C. Czarnikow, Ltd., *Sugar Review*.

^a Données partiellement estimées.

^b Estimation provisoire.

^c Années civiles.

^d Poids réel.

^e Non compris l'U.R.S.S.

Tableau 2

EXPORTATIONS DE SUCRE DE L'AMÉRIQUE LATINE

Milliers de tonnes; en équivalent de sucre brut

Pays	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1948/49	1949/50	1950/51
Cuba	4.432	3.216	2.591	4.996	4.813	5.828
Brésil	27	35	43	165	5	42
Pérou	281	344	310	312	276	247
Mexique	5	27	—	169	143	23
République Dominicaine	298	345	418	491	445	434
Autres pays d'Amérique latine .	38	41	38	122 *	113 *	122 *
Total des pays ci-dessus	5.081	4.008	3.400	6.255	5.795	6.696
Part de Cuba en pourcentage . .	87	80	76	80	83	87

Sources: Avant-guerre: Institut international d'agriculture et FAO; Après-guerre: FAO et Conseil international du sucre.

argileux de certaines parties du pays permet de produire la canne à sucre sans utiliser d'engrais commerciaux, et la possibilité d'obtenir des récoltes pendant plusieurs années après chaque plantation donne à Cuba un gros avantage sur ses concurrents, car le repiquage des cannes entre pour 20% environ, ou plus, dans le coût total de production. Cuba dispose de grandes étendues de terrain, ce qui permet une culture extensive¹, mais des conditions climatiques² favorables n'auraient guère suffi à elles seules à assurer le développement de la production cubaine au xx^e siècle, si un autre facteur géographique n'était entré en jeu, à savoir, la proximité du vaste et riche marché des Etats-Unis où les débouchés étaient toujours plus nombreux.

Jusqu'en 1930, Cuba a fourni aux Etats-Unis la moitié environ du sucre qu'ils consommaient. Comme la consommation de sucre aux Etats-Unis était étroitement subordonnée aux importations en provenance de Cuba, les capitalistes des Etats-Unis avaient un intérêt tout particulier à financer la production de Cuba une fois que ce pays se fut séparé de l'Espagne et du fait aussi qu'il bénéficiait, en vertu du Traité de réciprocité de 1902, d'un tarif préférentiel qui ne représentait pas plus de 20% du tarif normal. La possibilité de se procurer des fonds aux Etats-Unis revêtait une importance toute spéciale du fait que la production moderne de sucre de canne exige de gros capitaux. Durant la période qui a précédé la première guerre mondiale, les capitaux investis par les Etats-Unis contrôlaient 35%

¹ Une bonne partie des terres arables est encore en friche: on a évalué que 60% de la superficie des plantations (qui constituent elles-mêmes 80% de la superficie totale) sont composées de terres arables; or, un peu plus du tiers seulement de ces terres est actuellement en culture.

² Cuba souffre cependant d'un inconvénient du point de vue du climat: elle est située dans la zone des tornades et celles-ci causent de temps à autre de graves dégâts aux récoltes, aux stocks et aux installations.

de la production totale de sucre. En 1920, ce pourcentage s'était élevé à 48 et même 63 peu avant 1930. Si ce dernier chiffre a été atteint, c'est que les difficultés financières éprouvées par les producteurs cubains après l'écroulement du marché du sucre ont amené beaucoup d'entreprises cubaines à liquider leur capital à des prix de faillite.

Si les Etats-Unis étaient et sont encore étroitement tributaires de leurs importations de sucre de Cuba, Cuba dépendait et dépend encore plus maintenant de ses ventes de sucre aux Etats-Unis. Jusqu'à la deuxième guerre mondiale, seul parmi les autres pays, le Royaume-Uni jouait un rôle important comme importateur de sucre de Cuba (tableau 3).

Tableau 3

RÉPARTITION EN POURCENTAGES
DES EXPORTATIONS DE SUCRE DE CUBA

Années (moyenne annuelle)	Etats- Unis	Royaume- Uni	Reste du monde
1925-1929	76	15	9
1930-1933	69	24	7
1934-1938	69	23	8
1948-1950	57	12	31

Sources: 1925-1938: Conseil cubain du sucre; 1948-1950, Conseil international du sucre.

Néanmoins, les importations des Etats-Unis en provenance de Cuba ont commencé à diminuer dès la période 1920 à 1930. Cela provient surtout des modifications de la politique des importations aux Etats-Unis. Le tarif préférentiel appliqué au sucre en provenance de Cuba n'a pas empêché les exportations de ce pays d'être touchées, après la première guerre mondiale, par l'augmentation des droits sur le sucre, qui ont triplé; cette augmentation avait pour objet de protéger la production sucrière des

dépendances américaines d'Hawaï et des îles Fidji, ainsi que la production nationale de canne à sucre et de betteraves aux Etats-Unis. Entre 1930 et 1940, les droits sur le sucre cubain ont été de nouveau abaissés et Cuba a bénéficié d'un tarif préférentiel de 52 %, mais, en même temps, les Lois sur le sucre de 1934 et 1937 ont ramené la proportion du sucre cubain dans l'ensemble des importations américaines de 48,1 à 28,6 %. Le nouveau contingentement appliqué aux importations de Cuba était fonction de l'abaissement des importations qui a eu lieu entre 1931 et 1933.

Les répercussions de la législation promulguée par les Etats-Unis sur l'industrie cubaine du sucre ont été de deux ordres : la production a diminué et les exportations se sont orientées vers d'autres pays que les Etats-Unis (tableau 3).

L'augmentation considérable de la production cubaine de sucre durant et immédiatement après la première guerre mondiale s'explique surtout par la chute de la production européenne et l'interruption des importations européennes de provenance de l'Extrême-Orient. La pénurie mondiale qui a caractérisé cette période et qui a duré jusqu'en 1920, année où le prix du sucre cubain c.a.f. New-York a atteint son maximum de 22 cents des Etats-Unis la livre et est tombé en six mois à 3,75 cents la livre, a donné lieu à l'épisode pittoresque dit de « la danse des millions ». Cet écroulement a été provoqué par la reprise de la production en Europe, qui, très lente au début, a bientôt pris de l'ampleur¹ et, également, par l'imposition, aux Etats-Unis, des nouveaux tarifs dont nous avons déjà parlé. Dans l'espoir de stabiliser les prix, Cuba a appliqué, en 1924/25, son premier plan de restriction de la production. Ce plan fournit un exemple frappant de ce qui provoque l'échec de tant de plans du même ordre, à savoir le fait qu'il est limité à un seul pays. En effet, la production des autres pays — notamment celle des possessions américaines et celle de Java — a continué à croître², et les prix du sucre à tomber et il était évident que, tôt ou tard, il faudrait inévitablement renoncer à la politique de restriction. Malheureusement, ce renversement de politique s'est produit pendant la saison 1928/29 et a eu pour conséquence la récolte exceptionnelle de 1929 qui a coïncidé avec le début de la crise mondiale.

En 1930, Cuba, Java, le Pérou et les gros exportateurs européens de sucre de betterave, c'est-à-dire l'Allemagne, la Pologne et la Tchécoslovaquie,

¹ Si élevé qu'ait été le taux d'accroissement même vers 1925, ce n'est qu'en 1928 que la production a de nouveau atteint son niveau d'avant guerre, soit 8 millions de tonnes. Les années suivantes, la production européenne a baissé de nouveau, sous l'effet des accords de restriction de la production.

² Le développement de la production de Java s'explique aussi par la mise en culture d'une canne à rendement rapide, la POJ 2878, qui a été introduite à Cuba dès le début des années trente. Cette variété constitue maintenant plus de 60 % des plants cubains.

convinrent de se réunir en conférence à Bruxelles. Cette conférence aboutit à l'Accord Chadbourne de mai 1931 qui, bien que conclu entre les associations de producteurs de chaque pays, fut dans la plupart des cas confirmé par la politique gouvernementale et par la législation de chaque pays. En vertu de l'accord, chaque pays s'engageait à limiter sa production en fonction du contingent global d'exportation qui lui était assigné en sus de sa consommation intérieure. Les contingents d'exportation furent déterminés de manière à permettre une liquidation progressive des stocks accumulés. En l'occurrence, l'accord aboutit à un échec parce que les deux blocs les plus importants de consommateurs-producteurs — c'est-à-dire les Etats-Unis et leurs dépendances, d'une part, et les Dominions britanniques, d'autre part — n'y avaient pas participé. La production de ces deux régions augmenta de 1931 à 1935 de 60 et 35 % environ respectivement et bien que, dans l'ensemble, les pays parties à l'accord s'en fussent tenus aux contingents d'exportation qui leur avaient été attribués, il leur fallut procéder à des revisions radicales de leurs plans de production à cause des difficultés qu'ils éprouvèrent à vendre même les quantités convenues. Il fut relativement facile aux exportateurs européens de sucre de betteraves de réduire leur production étant donné que la betterave se sème chaque année mais, dans le cas de la production de canne à sucre à Cuba qui court sur un certain nombre d'années, les réductions successives ne suffirent pas à compenser le fléchissement de la demande d'importation aux Etats-Unis, malgré l'avantage qu'avait procuré à Cuba l'abaissement des droits préférentiels dont nous avons déjà parlé. Java, qui était le principal concurrent de Cuba sur les marchés autres que les Etats-Unis, se trouva dans une position encore plus mauvaise du fait du relèvement de la production au Japon et à Formose et de la constitution dans l'Inde d'une grosse industrie du sucre, que protégeaient des tarifs élevés.

L'abaissement des tarifs préférentiels se produisant en même temps que les restrictions quantitatives rigoureuses imposées par les Etats-Unis à leurs importations, a eu pour résultat un écart considérable entre les cours du sucre à New-York et les cours du marché mondial cotés à la Bourse de Londres (tableau 4).

En même temps que se faisaient sentir les effets de cette modification de la politique d'importation aux Etats-Unis, on préparait un deuxième plan plus général. Une conférence du sucre s'est tenue à Londres en 1937 : elle a groupé des représentants des gouvernements de presque tous les pays producteurs de sucre. Aux termes de l'accord conclu à l'issue de cette conférence, le Royaume-Uni, qui avait considérablement augmenté sa production au cours des années trente, s'engageait à ne pas produire plus de 500.000 tonnes de sucre blanc. Les Etats-Unis de leur côté s'engageaient à ne pas res-

Tableau 4

PRIX DU SUCRE CUBAIN NON RAFFINÉ
A LONDRES ET A NEW-YORK

Cents des Etats-Unis par livre, et pourcentages

Année	Londres c.a.f. hors douane ^a (cents des Etats-Unis)	New-York c.a.f. hors douane (cents des Etats-Unis)	Cours à Londres en pourcentage des cours à New-York
1931	1,25	1,33	94
1932	0,88	0,93	95
1933	0,97	1,22	80
1934	1,04	1,50	69
1935	1,00	2,33	43
1936	1,02	2,73	37

Source: Institut international d'agriculture.

^a Cours à Londres exprimés sur la base des cours c.a.f. à New-York.

treindre davantage leurs importations au marché libre. La conférence institua un Conseil international du sucre qui avait pour attributions d'évaluer par avance les besoins du marché libre et d'ajuster en conséquence les contingents de base. Au cours des deux années qui ont précédé la guerre, et pendant lesquelles l'accord a été appliqué, Cuba a dépassé très légèrement son contingent. Les contingents n'ont plus été appliqués depuis la guerre.

Donc, l'histoire de la production cubaine de sucre entre les deux guerres se marque par une intervention presque continue du Gouvernement ; cela s'explique par deux raisons principales. La première est que l'offre de sucre cubain réagit très peu aux conditions du marché. Les difficultés habituelles qu'éprouvent les producteurs de denrées de base à diminuer leur production en fonction de la baisse des prix sont bien connues. Pour Cuba, les difficultés étaient encore plus grandes que pour la plupart des autres régions productrices de sucre, en raison des plants vivaces utilisés ¹. En fait, avant que ne fussent mis en vigueur les plans de restrictions, les producteurs cubains de sucre ont réagi à la baisse des prix en augmentant, plutôt qu'en diminuant, leur production afin d'amener le montant de leurs ventes au même niveau. La seconde des raisons mentionnées, c'est que, si l'on avait laissé jouer les forces normales du marché devant la concurrence des raffineries modernes — c'est-à-dire celles qui sont exploitées à l'aide de capitaux américains — les vieilles raffineries de moindre importance qui appartenaient à des producteurs cubains auraient dû cesser de produire ; d'où inévitablement un chômage considérable. En

¹ On peut cependant ne pas procéder à la récolte et les producteurs ont, dans une certaine mesure, recours à cet expédient. Mais comme les frais de plantation durant la deuxième, troisième ou quatrième campagne sont relativement peu élevés pour le producteur, celui-ci consent volontiers à procéder à la récolte pour un profit même dérisoire.

fait, le nombre de chômeurs est demeuré assez élevé, mais les producteurs cubains ont été, dans une certaine mesure, protégés et l'on s'est efforcé en même temps de diversifier l'économie cubaine en stimulant la production de denrées destinées à la consommation nationale, telles par exemple que le riz et le café.

Cuba : la situation après la guerre

Il semble toutefois que, depuis la guerre, l'économie de Cuba ait de nouveau été surtout axée sur la production du sucre, et l'on peut donner à cette évolution un certain nombre de raisons. Le sucre cubain a été très demandé depuis que la production a diminué en Europe et dans les régions politiquement affiliées aux Etats-Unis, c'est-à-dire Hawaï et les Philippines ; aussi la production de sucre à Cuba s'est-elle fortement développée. Elle dépasse maintenant la plus forte moyenne qu'elle ait atteinte entre les deux guerres et elle s'établit en fait à un niveau record (tableau 1). Cela s'explique par le développement des superficies cultivées, plutôt que par un accroissement exceptionnel du rendement ; mais, encore une fois, ce mouvement a été stimulé surtout par une augmentation des exportations à destination des Etats-Unis ². L'accès du sucre cubain au marché des Etats-Unis a été rendu possible par la loi de 1948 sur le sucre, selon laquelle, pour satisfaire une consommation totale de 6 millions de tonnes environ, 3,8 millions de tonnes devaient provenir de la production nationale des Etats-Unis, et 900.000 tonnes des Philippines, Cuba fournissant 98,6 % du reste. Cependant, Cuba a surtout bénéficié de la clause additionnelle qui stipulait qu'il devait fournir une partie du sucre destiné à combler le déficit de la production nationale des Etats-Unis et 95 % des quantités que ne pourraient livrer les Philippines sur leur contingent.

On voit l'importance que revêt une évaluation exacte de la demande de sucre cubain si l'on sait que, d'après des estimations approximatives, le sucre et ses dérivés constituent maintenant de 70 à 80 % des exportations totales de Cuba et que ce pays en tire de 30 à 40 % de son revenu national ; la culture du sucre, d'autre part, emploie un tiers de la main-d'œuvre totale au plus fort de l'époque de la récolte et du broyage. Comme ce sont les Etats-Unis, et non pas l'Europe, qui ont le plus directement influencé l'économie cubaine, il convenait de prêter davantage attention au volume des exportations à destination des Etats-Unis, et c'est seulement en passant que nous avons mentionné jusqu'à présent les échanges de Cuba avec l'Europe. Avant d'étudier la question des exportations de sucre de Cuba à destination de l'Europe, il faut se faire une idée des

² A la fin de la guerre les expéditions à destination de l'Europe ont également pris une certaine importance.

possibilités d'exportation des autres grands producteurs de l'Amérique latine.

Autres pays exportateurs

On a déjà vu (tableau 1) que la part de Cuba dans la production totale de l'Amérique latine s'est élevée à 68 % durant la période qui s'est écoulée de 1924 à 1928, alors que Cuba limitait déjà quelque peu sa production, et qu'elle n'est jamais tombée au cours des périodes suivantes, au-dessous de 50 % environ. Les tableaux 1 et 2 indiquent le volume de la production et des exportations de sucre des autres pays d'Amérique latine. C'est le Brésil qui produit le plus, mais, étant donné sa forte consommation intérieure, il n'occupe pas une place de premier plan parmi les exportateurs. Le Pérou et la République Dominicaine, en revanche, produisent surtout pour l'exportation, et ces deux pays, s'ils ne contribuent que pour 20 % à la production des pays de l'Amérique latine moins Cuba, produisent 70 % de tout le sucre exporté par ces pays.

Le climat de la République Dominicaine se prête bien à la culture de la canne à sucre, mais ce pays éprouve de grandes difficultés parce qu'il manque de main-d'œuvre. Sa production s'est quelque peu développée entre 1920 et 1935, époque pendant laquelle les plans de restriction dont nous avons déjà parlé furent mis en vigueur dans d'autres régions et, bien que l'Accord international sur le sucre ait arrêté ce développement pendant les années qui ont immédiatement précédé la seconde guerre mondiale, cette production n'a pas diminué. Après la guerre, et surtout depuis 1948/49, la production s'est de nouveau développée notablement, dans une proportion d'environ 30 % (tableau 1) ; cela fait, d'ailleurs, partie d'un plan préconçu qui a pour objectif de porter la production aux environs de 750.000 tonnes, soit 70 % de plus qu'avant la guerre. On a procédé dans la République Dominicaine à des expériences en vue d'accroître le rendement et d'améliorer les procédés de raffinage, mais il reste beaucoup à faire en ce qui concerne tant la diffusion des perfectionnements techniques que la sélection d'espèces à meilleur rendement.

Au Pérou, les coûts de production sont plus élevés qu'à Cuba ou dans la République Dominicaine, parce que la culture est subordonnée à l'irrigation des terres et parce que, d'autre part, les plantations ne produisent qu'un petit nombre de récoltes. Entre les deux guerres, la production de coton a concurrencé celle du sucre, et la superficie cultivée en coton s'est développée aux dépens de la culture de la canne à sucre. Après la guerre, la production de sucre a augmenté malgré les difficultés provoquées par la pénurie d'engrais.

Le Mexique produit maintenant environ deux fois et demie plus de sucre qu'avant la guerre et se place

au deuxième rang des producteurs d'Amérique latine, si l'on en excepte Cuba. Cette forte augmentation est due dans une large mesure à la politique suivie par le Gouvernement. La « Nacional Financiera », institution gouvernementale de crédit, a consenti des prêts aux producteurs de sucre qui voulaient remplacer leur matériel et améliorer les modes de culture. Le rendement a augmenté grâce à l'importation de meilleures espèces ainsi qu'au développement et au perfectionnement de l'emploi des engrais. En outre, la mise en culture de terres irriguées nouvelles et plus fertiles a compensé la baisse du rendement qu'a pu provoquer la diffusion des cultures dans les terres humides.

Depuis les années vingt, la production sucrière du Brésil n'a pas cessé d'augmenter, mais cette augmentation a pris un rythme particulièrement rapide depuis la guerre. Elle est la conséquence, en partie, de la législation promulguée durant la guerre, qui a garanti des « profits normaux » aux producteurs agricoles comme aux industriels. La production a trouvé un autre stimulant dans la liberté relative dont elle a joui durant cette période, alors qu'entre 1930 et 1940 l'intervention des cartels avait empêché son développement. Depuis la guerre le remplacement du matériel se fait à une allure rapide, ce qui a été grandement facilité par le fait que le pays lui-même produit maintenant une fraction importante du matériel employé par les sucreries. Mais l'augmentation de la production a servi à satisfaire les besoins accrus d'une population qui s'accroît, et il semble que, faute d'un mouvement des prix qui favoriserait la production du sucre aux dépens de celle d'autres denrées traditionnellement destinées à l'exportation — c'est-à-dire le coton et le café — les exportations continueront à ne constituer qu'une petite partie de la production totale.

La fraction de la production consacrée à la consommation locale par les exportateurs de sucre d'Amérique latine, Cuba excepté, a notablement augmenté par rapport à l'avant-guerre, comme on pourra le constater en comparant les chiffres fournis au tableau 1 et au tableau 2. En revanche, les quantités disponibles à l'exportation hors de l'Amérique latine ont, elles aussi, augmenté du fait du relèvement de la production nationale des pays d'Amérique latine qui doivent importer du sucre pour les besoins de leur consommation. C'est ainsi qu'au Venezuela, en Bolivie et au Chili, les « Corporaciones de fomento » (Sociétés de mise en valeur) ont financé la modernisation ou la construction de sucreries. Dans le cas de la Bolivie, où la plus grande difficulté consiste à construire un réseau de transports suffisant, le travail de base a consisté à construire une fabrique capable de fournir environ 75 % du sucre consommé par le pays. Au Chili, on a achevé une étude préliminaire pour la production de betteraves et établi des plans pour le développement de cette culture.

LA CONSOMMATION EN EUROPE

Chaque Européen consomme en moyenne environ 25 kilogrammes de sucre par an. Ce chiffre est évidemment plus élevé que celui de la consommation en Afrique et en Asie, qui est inférieur à 10 kilogrammes par habitant, mais il est loin d'atteindre celui de la consommation de l'Amérique du Nord

et de l'Océanie, soit 40 et 50 kilogrammes respectivement. Néanmoins ce chiffre correspond à la moyenne de tous les pays d'Europe et, en réalité, il existe de grands écarts dans la consommation d'un pays à l'autre (tableau 5).

Tableau 5

EUROPE : CONSOMMATION DE SUCRE PAR HABITANT DANS LES DIVERS PAYS

Pays	1934-1938 (kg. par habitant)	1949/50 (kg. par habitant)	Revenu moyen en 1949 (dollars des Etat-Unis par habitant)
I. Gros consommateurs			
Belgique-Luxembourg	29,6	35,3	} 500-800 ^c
Danemark	55,4	43,7 ^a	
Irlande	41,2	42,8	
Pays-Bas	31,6	39,5	
Royaume-Uni	49,0	40,2	
Suède	49,3	50,2	
Suisse	40,8	35,0 ^a	
II. Consommateurs moyens			
Allemagne	27,6	30,2 ^a	} 300-500 ^d
Autriche	27,4	25,4	
France	25,9	25,6	
Finlande	28,9	29,5 ^a	
Norvège	30,2	25,1 ^a	
Tchécoslovaquie	26,7	30,4 ^b	
III. Petits consommateurs			
Espagne	12,4	9,7	} 100-300
Grèce	11,3	8,8 ^a	
Hongrie	11,4	17,6	
Italie	7,9	12,9	
Pologne	12,2	18,4 ^b	
Portugal	9,3	12,9 ^a	
Yougoslavie	5,0	5,9 ^b	
Moyenne des pays ci-dessus .	24,4	24,9	

Sources : Consommation : FAO. Revenus : *Le revenu national et le revenu par habitant dans 70 pays en 1949*, Nations Unies, New-York, octobre 1950.

^a 1949.

^b 1948/49.

^c A l'exception de l'Irlande (420 dollars) et de la Suisse (843 dollars).

^d A l'exception de l'Autriche (216 dollars) et de la Norvège (587 dollars).

La répartition des pays par catégories suivant la consommation semble correspondre en gros à une répartition suivant le revenu. Parmi les plus notables exceptions à cette règle, il faut relever la consommation relativement élevée de l'Irlande et la faible consommation de la Norvège où le sucre était encore rationné en 1952. Dans l'ensemble, il paraîtrait que la consommation ait une tendance très nette à augmenter en fonction du revenu bien que, ce qui est naturel, les réactions de la consommation aux fluctuations du revenu s'affaiblissent au fur et à mesure que le niveau des revenus est plus élevé et il semble que la consommation ne doive pas dépasser 50 kilogrammes par an. C'est ce que confirment non seulement les comparaisons entre pays, mais également

un certain nombre d'études nationales sur la consommation du sucre, qui font ressortir à l'intérieur de chaque pays de grandes différences dans la consommation suivant l'importance du revenu.

L'influence du facteur prix sur la consommation n'est pas toujours facile à distinguer de l'influence du facteur revenu, car le sucre coûte généralement cher dans les pays à revenus faibles, et *vice versa*. Par exemple, le sucre coûte au détail environ quatre fois plus en Italie qu'au Danemark. Cela s'explique surtout par le fait que c'est dans les pays pauvres que la diminution, au cours des dernières dizaines d'années, de l'importance relative des taxes sur le sucre est le moins prononcée.

En conclusion, il est probable qu'une augmentation du revenu, notamment si elle s'accompagne d'une chute du prix relatif du sucre, entraînerait un relèvement de la consommation de cette denrée dans les pays à faible consommation ou à consommation moyenne. Parmi les pays gros consommateurs, il est probable que le Royaume-Uni et le Danemark aug-

menteront encore leur consommation. Mais les perspectives d'importation de sucre d'Amérique latine par l'Europe sont également subordonnées à celles de la production en Europe et dans les pays d'outre-mer qui concurrencent l'Amérique latine sur les marchés d'exportation. Il faut maintenant étudier ces facteurs.

LES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT DE L'EUROPE

L'Europe se procure le sucre dont elle a besoin de trois sources différentes : elle en importe de certains pays d'outre-mer qui bénéficient d'un traitement préférentiel, elle en achète dans d'autres pays, et notamment en Amérique latine, et elle en produit elle-même. Le tableau 6 indique comment se répartissent ces approvisionnements suivant l'origine dans le cas de quatre grands pays importateurs et de la Suisse. Ce pays figure dans le tableau comme exemple de pays européen à forte consommation qui produit peu de sucre. Le tableau montre que la fraction correspondant à la production locale dans les approvisionnements totaux et dans la consommation a

augmenté dans le cas de tous les pays étudiés, sauf dans celui des Pays-Bas, où un gros développement de la production a été compensé par l'effet combiné d'une augmentation de la consommation individuelle et d'un accroissement de population. Dans le cas du Royaume-Uni, les approvisionnements en provenance de pays bénéficiant d'un traitement préférentiel ont diminué parce que les disponibilités à l'exportation dans les pays d'outre-mer du Commonwealth britannique se sont développées relativement lentement, et parce que le Royaume-Uni a dû importer davantage du fait qu'il réexportait de plus fortes quantités de sucre.

Tableau 6

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT DE CINQ GROS IMPORTATEURS DE SUCRE

En pourcentage des approvisionnements totaux

	Royaume-Uni		France		Pays-Bas		Belgique		Suisse		Total des cinq pays	
	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51
Importations brutes ^a . . .	83	79	28	24	36	45	27	18	93	91	61	57
« Empire »	37 ^b	31 ^b	11 ^c	10 ^c	19	—	—	—	—	—	26	17
Divers	46	48	17	14	17	45	27	18	93	91	35	40
Production nationale . . .	17	21	72	76	64	55	73	82	7	9	39	43
Disponibilités totales ^d . .	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Production en pourcentage de la consommation . . .	21	31	90	105	78	76	109	135	6	13	47	63

Sources: Avant la guerre: statistiques commerciales des divers pays. Après la guerre: Conseil international du sucre.

^a C'est-à-dire, quantités importées, avant déduction des exportations et des réexportations.

^b Australie, Guyane britannique, Antilles britanniques, île Maurice et Union Sud-Africaine.

^c Guadeloupe, Martinique et Réunion.

^d Y compris les disponibilités à l'exportation et à la réexportation.

LA PRODUCTION DE SUCRE EN EUROPE

Si l'on fait abstraction de quelques cultures de canne à sucre au Portugal et en Espagne, la production européenne de sucre se compose presque entièrement de sucre de betterave dont la production a quintuplé entre le milieu du XIX^e siècle et le début du XX^e. La Convention de Bruxelles de 1902, qui a rendu illégales les subventions à l'exportation qui avaient joué un rôle particulièrement actif dans le

développement de la production allemande, a ralenti le rythme de l'accroissement de cette production et, de fait, celle-ci a diminué dès le début de la première guerre mondiale. En 1928, néanmoins, la production avait de nouveau atteint son niveau de 1913, sous l'impulsion de la politique appliquée en matière de tarifs douaniers et d'autres formes de protection et de subventions, directes ou indirectes. L'importance

de ces mesures de protection a varié suivant les pays, mais il n'en est presque aucun où les industries locales de sucre de betterave aient été exposées sans défense à la concurrence des pays producteurs de canne à sucre.

A la fin de la seconde guerre mondiale, l'Europe a éprouvé, comme à la fin de la première guerre, de graves difficultés à se procurer du sucre. La pénurie d'engrais, la pénurie de main-d'œuvre, la nécessité de détourner les ressources pour la production d'autres denrées alimentaires qu'il fallait augmenter, comme aussi bien la désorganisation générale de l'agriculture, ont fait tomber la production à la moitié environ de son volume d'avant guerre. Néanmoins, le redressement s'est révélé beaucoup plus rapide que celui des premières années vingt et, en 1948, la production dépassait son niveau de la période 1930 à 1939 (tableau 7).

La production a dépassé celle de 1939 dans tous les pays d'Europe, sauf l'Espagne, qui souffre depuis la guerre d'une pénurie particulièrement aiguë d'engrais, et la Suède, où la situation de la main-d'œuvre est particulièrement grave et où, de plus, la production de la betterave sucrière a été freinée par l'augmentation des cultures d'oléagineux que favorisaient des prix relativement élevés. En Allemagne occidentale, l'augmentation de la production s'explique surtout par le partage du pays : l'Allemagne occidentale n'a pu se procurer tout le sucre nécessaire dans la partie orientale. A ces exceptions près, la production européenne a été accrue surtout afin d'économiser les devises fortes à l'importation (ou de se procurer des devises étrangères grâce aux exportations).

Il est difficile de prévoir l'évolution future de la production européenne. Les gouvernements des pays d'Europe ont toujours eu tendance à protéger la production nationale de sucre pour deux raisons principales : en premier lieu, l'intérêt de disposer dans le pays même d'approvisionnements de sucre en cas de guerre et, en second lieu, les avantages techniques que présente la betterave sucrière comme culture d'assolement. Partout, les producteurs de betterave sucrière sont fortement organisés et la pression qu'ils exercent sur les gouvernements pour être protégés a été soutenue entre 1930 et 1939 par le désir d'empêcher une diminution de l'emploi dans l'agriculture.

En période de réarmement, il est indubitable que la production européenne continuera à être subventionnée et fortement protégée, mais il convient de tenir compte d'un autre facteur lorsque l'on veut évaluer les tendances futures en matière d'importation : certains pays ont tendance à développer exagérément la production de betterave sucrière ; et ceci est particulièrement évident en France où, depuis quelques années, l'excédent des betteraves sucrières est pratiquement détruit sous forme de production subventionnée d'alcool.

En général, la production de betterave sucrière en Europe et aux Etats-Unis fournit un excellent exemple d'une mauvaise répartition économique des ressources, qui découle d'un système de protection douanière que l'on ne saurait guère justifier par son utilité « expérimentale » en tant que procédé destiné à favoriser le développement d'une industrie.

Tableau 7

PRODUCTION DE SUCRE EN EUROPE ^a

Milliers de tonnes (équivalent de sucre brut) et indices

Pays	1934-1938	1949/50	1950/51	Indices 1950/51 1934-1938 = 100
Belgique	237	343	446	188
Danemark	201	322	360	179
France	971	881	1.434	148
Allemagne occidentale	572 ^b	614	1.017	178
Irlande	81	100	98	121
Italie	335	475	610	182
Pays-Bas	235	388	398	169
Espagne	308	184	194	63
Suède	300	290	305	102
Suisse	11	24	28	255
Royaume-Uni	487	523	740	152
Yougoslavie	75	97	94	125
Autres pays d'Europe	2.647	2.712	3.377	128
Ensemble de l'Europe ^a	6.460	6.943	9.101	141

Source: FAO.

^a Non compris l'U.R.S.S.

^b Chiffres calculés d'après les statistiques officielles de la production par provinces. Voir « L'interdépendance régionale d'avant guerre et les échanges interzones d'après guerre en Allemagne », *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 1, n° 3.

LE RÉGIME DES PRÉFÉRENCES IMPÉRIALES

Du point de vue des producteurs d'Amérique latine et des autres producteurs exportant sur le marché libre, les importations des pays d'Europe en provenance des fournisseurs qui jouissent du régime préférentiel « impérial » sont très semblables à la production de ces pays eux-mêmes car, outre qu'ils accordent à leurs territoires associés des contingents préférentiels ou absolus, voire les deux, les pays métropolitains n'importent de l'étranger que lorsque leurs fournisseurs impériaux leur font défaut. En d'autres termes, l'Amérique latine et les autres régions qui n'appartiennent pas à un système impérial ne sont utilisées que comme un pis-aller.

Pour ces fournisseurs, le marché où la discrimination a le plus d'effets est celui du Royaume-Uni, dont les importations constituent environ la moitié du total des importations européennes. La part du Commonwealth dans les importations du Royaume-Uni est passée de 25% en 1924-1928 à 45% en 1934-1938. Il est difficile d'évaluer quel est le régime préférentiel dont bénéficient les fournisseurs membres du Commonwealth, étant donné que les tarifs varient suivant la polarisation, mais, d'après des évaluations très approximatives, alors que les droits sur le sucre en provenance du Commonwealth étaient de 83% du droit normal au début de la période 1920-1930, ils n'atteignent plus que 41% de ce droit durant les années de crise.

LE MARCHÉ LIBRE DU SUCRE EN CE QUI CONCERNE NOTAMMENT L'AMÉRIQUE LATINE

Les perspectives qu'a l'Amérique latine d'exporter du sucre à destination de l'Europe dépendent de la consommation européenne, de la concurrence que feront aux exportateurs d'Amérique latine les fournisseurs impériaux ou indépendants ainsi que les producteurs européens, et enfin des quantités que l'Amérique latine peut exporter. On a vu que la consommation augmentera très probablement dans les pays d'Europe qui consomment actuellement moins de 25 kilos par personne et par an. Il est difficile d'évaluer les conséquences probables d'une augmentation de la consommation individuelle. Si l'on suppose, par exemple, que la consommation des pays méditerranéens doive s'élever à 20 kilogrammes environ par personne et par an, alors que la consommation individuelle dans les autres pays demeurerait sans changement, l'augmentation dans ces seuls pays serait de l'ordre d'environ 700.000 tonnes. En outre, il se peut très bien qu'il y ait une augmentation dans certains pays qui consomment maintenant moins que 50 kilogrammes.

Les perspectives de concurrence de la part des producteurs « impériaux » sont étroitement liées aux conditions futures de l'offre. La concurrence des

L'abolition du « tarif colonial »¹ et une utilisation plus complète des raffineries au Royaume-Uni ont eu pour effet de restreindre les conséquences des préférences impériales, mais les accords conclus depuis la guerre garantissent encore aux producteurs de sucre du Commonwealth un marché assuré au Royaume-Uni. Le premier de ces accords a donné aux territoires du Commonwealth un débouché pour tout le sucre qu'ils pouvaient produire jusqu'en 1952. Cet accord a été renouvelé par un autre, conclu en décembre 1951 et valable jusqu'à la fin de 1959, mais subordonné à une révision annuelle des prix. Les fournisseurs appartenant au Commonwealth sont convenus de limiter leurs exportations à 2.375.000 tonnes fortes, dont 1.568.000 tonnes à destination du Royaume-Uni et 75.000 tonnes à destination de la Nouvelle-Zélande. Le reste peut être offert librement à la vente sur les marchés préférentiels du Commonwealth et du Canada. Ainsi, les fournisseurs appartenant au Commonwealth jouissent-ils d'une protection même si leurs débouchés ne sont pas pleinement garantis. Cet accord, s'il était intégralement appliqué, donnerait aux fournisseurs du Commonwealth une part du marché britannique beaucoup plus grande que celle dont ils disposent actuellement, mais il est douteux que tous les participants à l'accord soient en mesure de développer leur production dans toute la limite où le leur permettent les contingents qui leur ont été alloués.

autres fournisseurs du marché libre augmentera probablement, notamment celle des fournisseurs d'Extrême-Orient, dont la disparition temporaire après la guerre a considérablement favorisé les exportateurs d'Amérique latine. Le rythme du relèvement de la production de sucre en Extrême-Orient a été lent², et l'avenir de cette production dépendra du succès des efforts faits par les gouvernements pour développer la production suivant les plans établis, en face d'un climat social et économique nouveau ainsi que d'une demande de plus en plus pressante de terres et de ressources en eau qui sont rares. Il semblerait que les exportations de ces pays doivent augmenter, notamment les exportations des Philippines, où la production de sucre depuis la guerre s'est accrue beaucoup plus rapidement que celle des autres régions.

¹ Tarif inférieur au tarif préférentiel ordinaire, qui a été mis en vigueur pendant la crise.

² On a évalué la production des pays qui relèvent de la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient à 6,3 millions de tonnes en 1950/51, contre 7,4 millions de tonnes en 1934-1938. La consommation par habitant dans ces pays est plus faible qu'avant la guerre, plus faible également qu'en Afrique.

Vis-à-vis de ces concurrents, la position des fournisseurs latino-américains en Europe dépendra dans une certaine mesure de la simple concurrence des prix, mais elle sera bien davantage fonction des relations commerciales qu'ils pourront entretenir avec leurs clients européens. L'importance du rôle de la concurrence des prix diffère lorsqu'il s'agit de Cuba, d'une part, et des autres pays d'Amérique latine, d'autre part. L'existence de contingents et d'accords à long terme en matière de prix empêche dans une large mesure le libre fonctionnement du mécanisme des prix, comme on l'a vu en comparant les cours du sucre à Londres et à New-York et comme on peut également le constater d'après l'écart entre les prix dérivés du sucre importé par le Royaume-Uni de Cuba, d'une part, et des Antilles, d'autre part. Si les prix du sucre cubain subissent des fluctuations importantes, les effets sur les recettes des exportations cubaines sont tragiques. C'est ainsi qu'en admettant que les exportations cubaines soient de l'ordre de 5 millions de tonnes, une chute du prix du sucre de un cent des Etats-Unis par livre ferait baisser les recettes totales de 100 millions de dollars, soit 6% du revenu national de 1949¹.

Tant que durera la pénurie de dollars, les perspectives d'exportation de sucre de Cuba vers l'Europe demeureront étroitement liées aux perspectives d'exportations européennes à destination de Cuba. En 1951, Cuba a importé des Etats-Unis pour une valeur de 490 millions de dollars de marchandises, soit 77% du montant de ses importations totales, alors que le Royaume-Uni lui fournissait 3% de ses importations et le reste de l'Europe environ 10%. Le développement des exportations européennes à

¹ Il s'agit évidemment ici de la perte directe de revenu. Il va sans dire qu'une chute des recettes des industries d'exportation provoquerait une baisse dans d'autres industries, dont le revenu dépend des recettes de l'industrie sucrière.

destination de Cuba pourrait fort bien inciter un certain nombre de pays européens à importer davantage de sucre de ce pays, plutôt que de s'adresser à d'autres sources ou à leur production nationale. Même si l'Europe éprouvait des difficultés à prendre la place des Etats-Unis comme fournisseur de denrées alimentaires, elle pourrait s'assurer une position solide comme concurrent sur les marchés d'importation des produits manufacturés, qui constituent à présent 50% au moins des importations totales de Cuba. A l'heure actuelle, et en contre-partie de la préférence dont jouit aux Etats-Unis le sucre de Cuba, les produits en provenance des Etats-Unis bénéficient d'une préférence analogue à Cuba. Il faudrait tout d'abord essayer de lutter contre cette discrimination. On a déjà réalisé certains progrès dans ce sens. En vertu de l'Accord d'août 1951 conclu entre le Royaume-Uni et Cuba, le Royaume-Uni doit jouir de la même préférence que les Etats-Unis sur le marché cubain en ce qui concerne une liste déterminée d'articles : en retour, le Royaume-Uni a accordé certaines concessions pour l'importation de sucre, dont il s'est engagé à acheter au moins 1,5 million de tonnes jusqu'au 31 décembre 1952, et des importations de cigares.

La situation des autres pays d'Amérique latine est à peu près analogue. Leur production est beaucoup plus élevée qu'avant la guerre et, bien que l'accroissement de la consommation intérieure doive probablement absorber une bonne partie de l'excédent, le volume des exportations de ces pays pourra fort bien dépasser un million de tonnes, pourvu que des débouchés leur soient garantis et que ces pays puissent se procurer assez d'outillage pour construire des usines à appareils centrifuges. Dans ce cas encore, la création et le maintien d'un marché européen exigerait comme condition essentielle, notamment pour ce qui est du Mexique, un relèvement général du volume des échanges commerciaux avec l'Europe.

Annexe III

COTON

La production en Amérique latine

L'Amérique latine produit un peu plus de 10% du coton du monde, et quatre pays — l'Argentine, le Brésil, le Mexique et le Pérou — contribuent dans une proportion largement supérieure à 90% à la production globale de la région. Si la part de l'Amérique latine dans l'ensemble de la production et du commerce mondiaux du coton est relativement faible, le coton joue un rôle important dans cette région, non seulement en tant que moyen d'obtenir des devises étrangères, mais encore en tant que matière première pour une industrie textile qui se développe.

Il ressort du tableau 1 que la part de l'Amérique latine dans la production mondiale a augmenté légèrement mais régulièrement jusqu'à la campagne 1950/51. Cette année-là, l'imposition de restrictions à la superficie cultivée en coton aux Etats-Unis, qui a coïncidé avec le développement de la production dans d'autres régions, a eu pour effet de relever dans des proportions exceptionnelles la part de l'Amérique latine, comme d'ailleurs celle des autres régions. L'année suivante, cette contribution a diminué de nouveau comme conséquence à la fois du développe-

ment de la production du coton qui s'est produit aux Etats-Unis et dans la plupart des autres régions après l'ouverture des hostilités en Corée et de la chute de sa propre production.

La production de coton s'est développée de manière assez différente dans les divers pays d'Amérique latine. Il convient d'expliquer ces différences par le jeu des facteurs géographiques et historiques qui ont influencé la production dans chacun de ces pays.

Brésil

La production du coton au Brésil s'est développée à une allure remarquable entre les deux guerres (tableau 2). Ce développement a commencé en fait au moment de la crise, où deux facteurs ont contribué à faire prendre au coton plus d'importance dans l'économie brésilienne. Le premier de ces facteurs a été la politique appliquée après 1930 par les Etats-Unis, politique qui consistait à soutenir artificiellement les prix du coton et à limiter les superficies cultivées : elle a donné au Brésil l'occasion de prendre place sur les marchés mondiaux, du fait notamment que le type de coton qu'il produisait concurrençait le coton des Etats-Unis. L'autre stimulant de la

Tableau 1

PRODUCTION DE COTON EN AMÉRIQUE LATINE ET DANS D'AUTRES GRANDES RÉGIONS PRODUCTRICES ^a

En milliers de tonnes

Pays	1934-1938	1948	1949	1950	1951 ^b
Amérique latine	621	635	736	824	795
Argentine	60	99	142	110	110
Brésil	389	325	299	341	297
Mexique	69	120	201	254	260
Pérou	84	67	74	82	81
Autres pays d'Amérique latine	19	24	20	37	47
Egypte	400	400	391	388	349
Inde	1.150	412	477	602	616
Pakistan		176	221	268	290
Etats-Unis		2.755	3.226	3.497	2.175
Reste du monde ^c	1.724	1.463	1.462	1.869	2.451
Production mondiale totale	6.650	6.312	6.784	6.126	7.848
Part de l'Amérique latine, en pourcentage	9,3	10,0	10,8	13,5	10,1

Sources: 1934-1938, 1947, 1948 et 1949: FAO; 1949, 1950 et 1951: Comité consultatif international du coton, *Coton*, décembre 1951.

^a Dans ce tableau, comme dans les autres tableaux de la monographie, les années indiquées se réfèrent, sauf exceptions mentionnées, aux campagnes commençant le 1^{er} août.

^b Données préliminaires.

^c Y compris une évaluation approximative pour la Chine.

Tableau 2

DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DE COTON
DANS LES GRANDS PAYS PRODUCTEURS D'AMÉRIQUE LATINE

	Superficie en milliers d'hectares			Rendement en kg. par hectare		
	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1949	1950	1951
<i>Brésil</i>						
Production	120	135	389	299	341	297
Superficie	531	807	2.118	2.104
Rendement	230	170	180	140
<i>Pérou</i>						
Production	49	58	84	67	82	81
Superficie	119	128	171	120
Rendement	410	450	490	560
<i>Mexique</i>						
Production	53	43	69	201	254	260
Superficie	179	147	275	549
Rendement	300	290	250	370
<i>Argentine</i>						
Production	21	35	60	142	110	110
Superficie	94	144	465 ^a	540 ^a
Rendement	220	240	130	260

Sources : Avant guerre : Institut international d'agriculture ; Après guerre : FAO.

^a Superficie enssemencée.

production du coton a été la faiblesse des prix du café, qui a eu pour conséquence les destructions de café dont il est question d'autre part dans la présente étude. En 1934-1938, la production de coton du Brésil était un peu plus de trois fois supérieure à celle d'avant la crise tandis que la production des Etats-Unis avait diminué de 15 % dans le même temps. Il vaut mieux cependant comparer les chiffres de la superficie enssemencée en coton dans les deux pays, qui donnent une meilleure idée de la situation, car le rendement moyen diminuait au Brésil alors que, pour des raisons exposées plus loin, il augmentait aux Etats-Unis. Il ressort de cette comparaison que si en 1934-1938 la superficie enssemencée en coton était tombée, aux Etats-Unis, légèrement en dessous de 70 % de la superficie enssemencée en 1924-1928, elle avait, dans l'intervalle, presque quadruplé au Brésil ¹.

Plus que le fléchissement de l'offre des Etats-Unis dans le monde entier, ce fut pourtant le second des facteurs mentionnés — c'est-à-dire, l'effondrement sensationnel des cours mondiaux du café — qui a le plus stimulé la production du coton au Brésil. La crise du marché mondial du coton, qui a sévi peu

d'années avant 1930, avait fait baisser d'environ 50 % le rapport des prix du coton à ceux du café, mais, durant la crise, les cours du coton se sont assez bien maintenus, alors que ceux du café tombaient à moins de la moitié du niveau d'avant la crise, ce qui a eu pour résultat un redressement du rapport des cours du coton à ceux du café, rapport qui a même dépassé le niveau qu'il atteignait en 1924. Ce facteur en soi a déjà fortement stimulé le développement de la production du coton aux dépens de celle du café, et le mouvement ainsi créé a reçu une impulsion nouvelle du fait des mesures prises par le Gouvernement. C'est ainsi qu'à partir de 1930 le Gouvernement imposa des restrictions à la plantation de nouveaux caféiers, et, tandis que, du fait des lourdes taxes d'Etat et des fortes taxes fédérales imposées à l'exportation, les planteurs de café ne tiraient de leur production que des recettes inférieures encore à celles qui eussent correspondu aux cours du marché mondial, la production de coton était favorisée par l'application de taux de change spéciaux pour l'exportation du coton, par des crédits fédéraux d'aide à la production, par la fourniture d'une assistance technique aux planteurs de coton, par la suppression des droits d'importation sur le matériel d'égrenage du coton brut, et par d'autres mesures encore. En outre, l'imposition de droits de douane élevés freinait les importations de cotonnades étrangères.

Le Brésil méridional, dont l'économie était presque entièrement tributaire du café, a été le plus touché par le développement de la production du coton. Jusque vers le début des années trente, les anciennes

¹ Voici les chiffres qui illustrent ce point :

	Production (Milliers de tonnes)	Superficie (Milliers d'hectares)	Rendement (Kg. par hectare)
1924-1928	3.258	16.939	190
1929-1933	3.118	15.350	200
1934-1938	2.755	11.493	240

Source : Institut international d'agriculture.

régions plantées en coton du nord-est produisaient plus de 80 % de tout le coton récolté au Brésil, mais à partir de cette période, et malgré une augmentation de la production dans le nord-est, la contribution de ces régions à la production brésilienne a progressivement diminué du fait du développement rapide de la culture du coton dans la région intérieure des plateaux, et notamment dans l'Etat de São Paulo.

Les conditions de la production du coton diffèrent d'une de ces régions à l'autre pour ce qui est tant de la qualité du produit que des possibilités de développement de la production. Dans le nord-est du Brésil, de climat semi-aride, on cultive essentiellement le cotonnier à longue fibre, qui produit pendant cinq à quinze ans. Le rendement varie dans de fortes proportions et les conséquences des sécheresses récurrentes ont été aggravées par le déboisement. Le coton est de qualité irrégulière, en partie à cause des variations du climat, mais aussi à cause des mélanges et des croisements effectués avec diverses variétés annuelles. Le développement de la production est limité par les difficultés de transport et par la tendance à émigrer vers les régions méridionales que manifeste depuis longtemps la main-d'œuvre.

Dans la partie méridionale du Brésil, d'autre part, qui jouit d'un climat humide moyennement chaud, le coton est de fibre plus courte que celui du nord, mais le rendement ne varie pas dans de fortes proportions, quoique les gelées soient toujours à craindre. Le problème de la main-d'œuvre soulève moins de difficultés que dans le nord. Au moment où, après 1930, s'est produit le gros développement de la production du coton, il existait déjà une importante réserve de main-d'œuvre semi-qualifiée qui venait des plantations de café; mais le développement de la production du coton a été aidé, non seulement par ce transfert de main-d'œuvre, mais aussi par une assez forte immigration composée surtout de travailleurs agricoles italiens et japonais. A partir de 1935, le Brésil a imposé des restrictions à l'immigration, et celle-ci est encore limitée par un régime de contingents relativement réduits et extrêmement rigoureux, quoique le Gouvernement envisage d'admettre des immigrants en plus grand nombre. Bien que les terres riches fussent plus abondantes dans le sud que dans le nord, l'exploitation sans mesure du sol a provoqué une chute du rendement (tableau 2). Au lieu d'essayer de conserver leur fertilité aux superficies cultivées, les planteurs de coton ont généralement préféré se déplacer vers de nouvelles régions.

Les chiffres fournis au tableau 2 se rapportent à l'ensemble du Brésil et non pas seulement au sud du pays. Le nord et le sud possèdent en fait une caractéristique commune : les méthodes de culture du coton sont généralement primitives, et l'on utilise encore la culture sur une seule rangée avec la houe. L'emploi des engrais est peu généralisé et c'est pourquoi l'augmentation du rendement à l'hectare

n'a pas été aussi marquée qu'aux Etats-Unis. Le fléchissement du rendement au Brésil après la guerre s'explique en partie par le fait que les terres qui se prêtaient le mieux à la culture du coton ont été affectées à la culture des denrées alimentaires, mais les principales raisons en sont l'exploitation irrationnelle du sol et le fait que les cultivateurs ne se préoccupent pas suffisamment de se procurer les semences qui conviennent et de planter à la bonne saison. C'est dans l'Etat de São Paulo que le fléchissement est le plus marqué.

On a pu constater, outre la baisse du rendement, une réduction des superficies cultivées en coton. Cela provient en partie du fait que le pays a accumulé durant la guerre de gros stocks excédentaires de coton qu'il n'a pu liquider que très progressivement. En outre, la production de denrées alimentaires a suscité plus d'intérêt et la pénurie de main-d'œuvre est allée en augmentant.

Pour développer encore la production brésilienne du coton, il faudrait très probablement augmenter le rendement plutôt que procéder sur une grande échelle au remplacement d'autres cultures par celles du coton. La substitution du coton au café, qui s'est tellement généralisée entre 1930 et 1939, est une méthode qui a été abandonnée depuis la guerre, et en fait la superficie en café a depuis lors légèrement augmenté par rapport à celle des plantations de coton.

Pérou.

Le Pérou est l'autre gros producteur de coton de l'Amérique latine dont la production s'est relativement stabilisée depuis la guerre. Le coton péruvien est un produit de bonne qualité, à longue fibre, qui trouve traditionnellement ses débouchés en Europe occidentale. Entre les deux guerres, sa production s'est développée rapidement et de manière continue (tableau 2). Ce développement a été favorisé dans une large mesure par la chute des cours mondiaux du sucre de canne, qui a été beaucoup plus accusée que la chute des prix du coton.

La stabilisation de la production qui s'est produite après la guerre a été imputable d'abord au fléchissement des ventes à l'Europe pendant la guerre, et ensuite à la pénurie de dollars. Privés de leurs débouchés traditionnels en Europe, les planteurs péruviens de coton ont en 1941 conclu un accord avec la « Commodity Credit Corporation » (Société de crédit à la production) pour la vente durant la guerre de leur récolte de coton. La C.C.C. devait acheter cette récolte à des prix qui augmenteraient proportionnellement à la réduction de la superficie cultivée. En outre, le Pérou a développé ses ventes en Amérique latine, ce qui lui a permis de compenser jusqu'à un certain point la perte de ses débouchés d'Europe.

La réduction des superficies plantées en coton a été effectuée en vertu d'une réglementation promulguée par le Gouvernement — et abolie en 1947 — qui exigeait des planteurs qu'ils consacrent 20 % de leurs terres à la culture des produits alimentaires, et grâce à un système de répartition des engrais qui a favorisé la culture des produits alimentaires aux dépens de celle du coton. L'augmentation de la production du guano entre 1948 et 1950 n'a pas mis fin au rationnement. Le monopole gouvernemental des engrais réservait une certaine proportion de l'« excédent » à la vente aux enchères au Pérou et à l'étranger, mais, comme les cultivateurs de produits alimentaires continuaient de recevoir la totalité des engrais dont ils avaient besoin, seuls les planteurs de canne et de coton devaient acheter aux enchères du guano à un prix beaucoup plus élevé.

On a mis au point divers projets dont l'objectif final serait de développer la production du coton, à condition que la situation du marché soit favorable. Certains de ces projets visent à l'accroissement des zones irriguées dans la région à coton. Tant que ces projets n'en sont encore qu'à l'état de plan, l'on ne saurait réaliser une augmentation de la production qu'en réduisant la superficie affectée à la culture des produits alimentaires dans les régions qui produisent traditionnellement du coton, et, concurremment, en augmentant soit la production alimentaire dans d'autres régions, soit le volume des importations de denrées alimentaires. Ces deux solutions risquent de porter préjudice à la balance des paiements, car l'accroissement de la production alimentaire dans d'autres régions exige de gros investissements pour la construction de routes, l'irrigation et l'amélioration du matériel agricole.

Mexique

L'accroissement exceptionnel de la production et des exportations mexicaines de coton est l'un des faits les plus marquants de l'évolution économique du pays. En 1949/50, la production mexicaine de coton avait atteint un volume plus de trois fois supérieur à la production moyenne de 1934-1938 (tableau 2), et elle constituait plus du quart de la production de l'Amérique latine à cette époque.

Cet accroissement considérable de la production s'explique par deux facteurs concomitants : le premier, c'est que le Mexique disposait d'une abondante main-d'œuvre ; en effet, sa population s'accroît à raison de 3 % par an, et les disponibilités de main-d'œuvre dépassent très largement les besoins de l'agriculture. Quant au second facteur, il s'est agi de l'exécution, entre 1947 et 1952, d'un vaste programme gouvernemental d'irrigation. Au Mexique, la culture du coton se fait dans une grande mesure dans des terres irriguées, et le développement de la

production est subordonné à l'approvisionnement en eau. L'espèce cultivée est analogue, quoique légèrement inférieure à celle que produisent les Etats-Unis dans les terres de l'intérieur, mais elle varie suivant les régions. Dans la région de la Laguna, qui est la principale région à coton, l'espèce prédominante a des fibres de deux centimètres de long environ mais l'on améliore peu à peu cette longueur.

Le rendement moyen à l'hectare est d'environ 300 kg. au Mexique, alors qu'en Egypte et au Pérou il s'établit entre 5 et 600 kg. Néanmoins, les rendements moyens peuvent être comparés favorablement avec ceux des Etats-Unis, où une forte proportion des cultures de coton se fait en terrain non irrigué. Le développement et le perfectionnement des moyens d'irrigation, un emploi plus généralisé de semences améliorées et de meilleures méthodes de lutte contre les insectes ont permis d'accroître sensiblement le rendement au cours des dernières années.

Les possibilités de développement de la production diffèrent suivant les régions. Dans la Laguna et la région de Mexicali, le développement futur de la production dépendra des avantages relatifs de la culture du coton par rapport à celle du blé, qui jusqu'à une date récente était concentrée dans la partie centrale du haut plateau où les conditions climatiques sont défavorables. Au fur et à mesure que se développe l'irrigation dans d'autres régions, on constate que la culture du blé tend à se déplacer vers le nord tandis que la culture du coton se développe.

Argentine

Si la production du coton s'est développée en Argentine, notamment durant la crise mondiale, c'est parce que le Gouvernement a voulu diversifier davantage l'activité agricole en favorisant les cultures industrielles, tant pour l'exportation que pour l'approvisionnement des industries locales. Le Gouvernement a distribué gratuitement des semences et fait appel à des spécialistes afin d'améliorer les méthodes de culture et de manutention. Il a accordé des subventions aux fermiers et envoyé un grand nombre de chômeurs dans la région de culture du coton afin d'y accroître la main-d'œuvre.

Le Gouvernement a continué d'aider les planteurs de coton après le début de la guerre. On pallie la pénurie de main-d'œuvre en utilisant davantage les machines. Le programme de développement de la production du coton présente, comme autres caractéristiques, une garantie de prix minimum, la préparation et la distribution de semences améliorées, des recherches sur la lutte contre les insectes et la construction d'installations d'égrenage et d'entrepôts officiels dans les régions productrices.

Tableau 3

CONSOMMATION ET EXPORTATIONS DE COTON BRUT

En milliers de tonnes et pourcentages

Périodes ^a	BRÉSIL			PÉROU		
	Consommation industrielle	Exportations	Exportations en pourcentage de la production	Consommation industrielle	Exportations	Exportations en pourcentage de la production
1924-1928 . . .	94 ^b	14 ^b	13
1929-1933 . . .	77	30	28
1934-1938 . . .	148	211	59	7	77	92
1948 . . .	179	207	54	15	56	79
1949 . . .	179	129	42	12	49	80
1950 . . .	187	150	45	12	68	85

Périodes ^a	MEXIQUE			ARGENTINE		
	Consommation industrielle	Exportations	Exportations en pourcentage de la production	Consommation industrielle	Exportations	Exportations en pourcentage de la production
1924-1928 . . .	35 ^c	21 ^c	38
1929-1933 . . .	24	7	23	7 ^d	25 ^d	78
1934-1938 . . .	51	28	35	4	29	88
1948 . . .	67	50	43	87	6	6
1949 . . .	62	116	65	87	113	57
1950 . . .	68	163	71	96	55	36

Sources : Avant guerre : Brésil, Département de l'agriculture des Etats-Unis ; Pérou, Cámara Algodonara del Perú, *Algodón*, vol. XI, no 121, octobre 1950 ; Mexique, Département de l'agriculture des Etats-Unis, *Foreign Trade Circular*, "Recent trends in Mexican Cotton", janvier 1949 ; Argentine, Déclaration de la délégation de l'Argentine dans les *Actes de la septième séance plénière du Conseil consultatif international du coton*, avril 1948.

Après guerre : pour tous pays : Comité consultatif international du coton, Bulletin trimestriel, *Coton*.

^a Les chiffres portent sur les campagnes commençant au 1^{er} août des années indiquées.

^b 1927.

^c 1925-1928.

^d 1930-1933.

Production, exportations et consommation intérieure

L'historique ci-dessus de la production du coton en Amérique latine révèle qu'au début l'accroissement de la production a été stimulé surtout par le désir d'obtenir une gamme d'exportations plus étendue. Mais il a été déterminé également par un autre élément important : le redressement pendant la crise des prix du coton par rapport à ceux du café. La fraction des exportations totales constituée au Brésil par le coton est passée d'un chiffre négligeable à près de 18% en 1938, tandis que la contribution du café à ces exportations tombait d'environ 70 à 45%. Depuis la guerre, les exportations de coton sont retombées aux environs de 10% des exportations totales, en partie à cause de la diminution de leur volume, mais aussi par suite de la hausse des prix du café. La part du coton dans les exportations totales du Pérou est plus forte qu'avant la guerre, mais c'est au Mexique que l'importance du coton en tant que produit d'exportation a le plus augmenté. Alors qu'en 1938 le coton constituait seulement 2,7% des exportations totales, il a dépassé 10% de 1948 à 1950.

Le tableau 3 montre le rapport du volume des exportations à la consommation industrielle des grands producteurs d'Amérique latine. Le volume moyen des exportations du Brésil, de l'Argentine et du Pérou a nettement diminué après la guerre par rapport à celui de la période qui a précédé les hostilités, quoique les exportations aient pris plus d'importance par rapport à la consommation industrielle nationale au cours de la campagne 1950/51, époque à laquelle le coton d'Amérique latine a été particulièrement recherché du fait de la pénurie de coton nord-américain.

Le développement remarquable de sa production industrielle a amené l'Amérique latine à satisfaire presque entièrement ses besoins grâce à sa production de textiles de coton, comme on peut le voir en consultant le tableau 4 ¹. Il apparaît que l'évolution a été très différente dans les principaux pays producteurs

¹ Il convient de ne considérer les données des tableaux 4 et 5 comme des indications d'un ordre de grandeur, étant donné que l'équivalent fibres de la consommation terminale d'articles textiles par pays et par année ne peut être calculé au mieux que par des approximations.

Tableau 4

DISPONIBILITÉS DE L'AMÉRIQUE LATINE EN TEXTILES DE COTON

En milliers de tonnes; équivalent de coton brut

	Ensemble de l'Amérique latine				Quatre principaux producteurs				Autres pays d'Amérique latine			
	1938	1948	1949	1950	1938	1948	1949	1950	1938	1948	1949	1950
Production	269,0	415,0	421,8	425,7	231,0	338,0	348,9	351,0	38,0	77,0	72,9	74,7
Importations ^a	71,2	34,9	28,3	28,7	33,7	10,8	7,4	5,7	37,5	24,1	20,9	23,0
Exportations ^a	0,2	12,0	9,0	8,0	0,2	11,2	8,7	7,4	—	0,8	0,3	0,6
Disponibilités	340,0	437,9	441,1	446,4	264,5	337,6	347,6	349,3	75,5	100,3	93,5	97,1
Production en pourcentage des disponibilités	79	95	96	96	87	100	100	101	50	77	77	77

Source: Données calculées d'après les chiffres fournis dans l'article « Niveaux de consommation de fibres par habitant », *Série des monographies de produits*, FAO, Bulletin n° 21, décembre 1951.

^a Y compris les échanges entre pays d'Amérique latine.

d'une part et dans les autres pays d'Amérique latine d'autre part. Dans les premiers les importations de textile de coton ne représentent plus qu'un volume très faible, et ces pays exportent maintenant de notables quantités. Les autres pays doivent encore se procurer à l'étranger 20% de leurs besoins. La consommation de coton par habitant, dans ces pays, est très faible si on la compare à celle des pays d'Europe et des Etats-Unis (tableau 5).

Tableau 5

CONSOMMATION PAR HABITANT DE TEXTILES DE COTON

En kilogrammes par an

	1938	1949-1950 (moyenne)
Amérique latine	2,8	2,9
dont :		
Principaux producteurs ^a	3,3	3,5
Autres pays	1,8	1,9
Europe	3,7	4,0
Amérique du Nord	9,5	11,9

Source: Données calculées d'après les chiffres fournis dans l'article « Niveaux de consommation de fibres par habitant », *Série des monographies de produits*, FAO, Bulletin n° 21, décembre 1951.

^a Argentine, Brésil, Mexique et Pérou.

L'écart entre la consommation de textiles en Amérique latine et celle des autres régions est encore plus marqué que ne semble l'indiquer le tableau, parce que la consommation relative de l'Amérique latine est encore plus faible dans le cas des fibres autres que le coton. L'Amérique latine peut accroître

considérablement sa consommation de textiles de coton par habitant, et l'excédent de coton brut disponible pour l'exportation en sera alors proportionnellement réduit, car il n'est guère vraisemblable que l'augmentation de la consommation se fasse par l'accroissement des importations d'articles textiles manufacturés.

La consommation de coton en Europe

Six pays d'Europe — le Royaume-Uni, la France, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne occidentale — absorbent ensemble 75% environ du coton brut consommé par l'Europe. Le mouvement de la consommation dans ces pays est indiqué au tableau 6.

Le Royaume-Uni consomme à présent 35% environ du volume global des importations de ces pays. Cette consommation a fléchi par rapport à celle de 1934-1938 et davantage encore par rapport à celle de 1924-1928, et ce mouvement fait partie d'une tendance à long terme qui correspond à la chute de ses exportations d'articles manufacturés en coton. Avant la première guerre mondiale, le Royaume-Uni exportait sous forme d'articles manufacturés environ 80% du coton brut qu'il consommait; ces réexportations étaient tombées à 20% en 1950. Pour ce qui est des autres pays, le rapport des exportations à la consommation totale de coton brut a diminué dans des proportions considérables en France. Les exportations en 1950 de cinq grands pays exportateurs pris dans leur ensemble ne constituaient pas plus de 12% de leurs importations, contre 24% en 1938 (tableau 7). Or, comme beaucoup de pays d'outre-mer sont de plus en plus capables de produire eux-mêmes les articles manufacturés de coton

Tableau 6

CONSOMMATION INDUSTRIELLE DE COTON BRUT DANS SIX PAYS D'EUROPE

Milliers de tonnes et indices

Pays	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1950-1951	Indices 1950/51 1934-1938 = 100
Royaume-Uni	694	532	605	470	78
France	263	242	255	266	104
Italie	214	189	161	217	135
Allemagne occidentale ^a	240	222	217	231	106
Belgique	77	70	84	105	125
Pays-Bas	35	39	53	66	125
Solde des pays ci-dessus	1.523	1.294	1.375	1.355	99

Source: Comité consultatif international du coton.

^a Les chiffres d'avant guerre ont été calculés d'après l'hypothèse que les régions qui constituent actuellement les zones occidentales d'Allemagne consommaient 79% du coton importé par l'Allemagne tout entière (voir

le tableau 10 dans « L'interdépendance régionale d'avant guerre et les échanges interzones d'après guerre en Allemagne », *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 1, n° 3).

dont ils ont besoin, comme l'Inde et le Japon exercent dans ce domaine une vive concurrence et comme, enfin, les textiles artificiels continuent de concurrencer les cotonnades, les ventes européennes d'articles de coton aux pays d'outre-mer diminueront probablement encore.

Il reste à envisager les probabilités d'un accroissement de la consommation de textiles de coton à l'intérieur de l'Europe. Le niveau de la consommation varie considérablement d'un pays d'Europe à l'autre. La consommation individuelle au Royaume-Uni était de 6,5 kg. en 1948, 1949 et 1950. Les chiffres

correspondants pour les mêmes années étaient de 4,9 kg. en France, de 2,9 kg. en Italie et de 2,7 kg. en Grèce. Or, si les possibilités d'accroissement de la consommation sont faibles dans les pays à revenu élevé, il semblerait que les pays à revenu faible puissent, dans une certaine mesure, consommer plus d'articles textiles manufacturés. Mais, même en supposant que la consommation des pays où elle n'atteint pas 3 kg. par habitant passe à 3,5 kg. par habitant, celle des autres pays demeurant inchangée, la consommation totale de l'Europe n'augmenterait pas de plus de 5%. Il semblerait que ce soit même là

Tableau 7

LA CONSOMMATION ET LES EXPORTATIONS DE COTON DE CINQ PAYS D'EUROPE

En milliers de tonnes (teneur en coton brut) et indices

Pays	Consommation industrielle de coton brut		Exportations (—) ou importations (+) nettes d'articles manufacturés en coton ^a		Consommation intérieure finale de coton ^b		Exportations (—) ou importations (+) nettes d'articles manufacturés en coton, en pourcentage de la consommation industrielle	
	1938	1950	1938	1950	1938	1950	1938	1950
Royaume-Uni	569,0	453,5	-190,0	- 84,4	379,0	369,1	-33	-19
France	249,0	243,9	- 52,7	- 25,3	196,3	218,6	-21	-10
Belgique	79,0	86,9	- 27,3	- 33,6	51,7	53,3	-35	-39
Pays-Bas	56,0	60,5	- 7,9	+ 12,6	48,1	73,1	-14	+20
Allemagne occidentale	183,3 ^c	189,3	+ 1,7 ^c	+ 3,4	185,0	192,7	+ 0,9	+ 1,7
Total des pays ci-dessus	1.136,3	1.034,1	-276,2	-127,3	860,1	906,8	-24	-12

Source: Données calculées d'après les chiffres fournis dans l'article « Niveaux de consommation de fibres par habitant », *Série des monographies de produits*, FAO, Bulletin n° 21, décembre 1951.

^a Filés et drap.

^b Y compris la teneur en coton brut des vêtements exportés.

^c D'après le potentiel des filatures et usines de tissage d'Allemagne occidentale. Voir la note du tableau 6.

une hypothèse assez optimiste, car elle suppose une augmentation du revenu des pays pauvres d'Europe et admet une évolution favorable de la situation future en ce qui concerne le remplacement du coton par les textiles artificiels. On substitue de plus en plus ces derniers au coton depuis la guerre. Le prix de la rayonne se compare maintenant très favorablement à celui du coton : si, en effet, la rayonne coûtait en 1938/39 deux fois plus que le coton, les prix de la rayonne ne dépassaient guère en 1952 ceux du coton.

Ces considérations conduisent à conclure que la consommation individuelle de coton en Europe ne pourra, au mieux, que se maintenir à peu près à son niveau actuel. Nous étudions dans la section ci-après la place que peuvent prendre, sur ce marché limité, les importations d'Amérique latine.

Les exportations de coton de l'Amérique latine vers l'Europe

En 1950/51 le volume des exportations de coton de l'Amérique latine dépassait de 13% celui de 1934-1938, alors que le volume total des exportations mondiales avait, dans le même intervalle, baissé de 7%. La forte augmentation des exportations de l'Amérique latine s'expliquait, comme nous l'avons déjà signalé par le développement des exportations du Mexique, qui ont été multipliées par 8 environ, et par celui des exportations argentines, qui ont doublé par rapport à l'avant-guerre. Par contre, les exportations des deux autres producteurs de coton d'Amérique latine, le Brésil et le Pérou, ont diminué respectivement de 30 et 10% environ.

L'Europe reste toujours un marché important pour les quatre pays exportateurs d'Amérique latine, bien que le Brésil et le Pérou exportent maintenant un peu plus vers d'autres destinations. En 1950/51,

Tableau 8

EXPORTATIONS DE COTON DES QUATRE GRANDS PAYS PRODUCTEURS D'AMÉRIQUE LATINE A DESTINATION DE L'EUROPE ^a

En pourcentage des exportations totales

Pays	1934-1938	1949/50	1950/51
Brésil	62	57	55
Pérou	80	41	65
Mexique ^b	34	13	37
Argentine	17	48	63
Total des pays ci-dessus	60	35	50

^a Allemagne occidentale, Belgique, France, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni. Les chiffres fournis pour 1934-1938 sont ceux des exportations vers l'Allemagne tout entière.

^b Comme les exportations mexicaines passent en transit à travers les Etats-Unis, l'évaluation de la fraction de ces exportations qui est destinée à d'autres pays est inférieure à la réalité.

l'Europe ¹ absorbait la moitié des exportations totales de coton de l'Amérique latine (tableau 8).

L'importance relative de l'Amérique latine en tant que fournisseur de l'Europe est évidemment beaucoup plus modeste, puisqu'elle ne contribuait en 1950/51 que dans la proportion de 18% aux importations totales de l'Europe, alors même qu'il s'agissait là d'une année exceptionnelle.

Les modifications qui se sont produites après la guerre dans la répartition géographique des sources où l'Europe se procure le coton qu'elle importe résultent à la fois des fluctuations des disponibilités à l'exportation, des considérations de prix et des avoirs en devises étrangères des divers pays. Il ressort du tableau 9 que le Royaume-Uni et la Belgique ont accru de façon notable leurs importations de coton en provenance de l'Amérique latine et qu'un mouvement analogue, mais moins prononcé, s'est manifesté en Italie. Cela s'explique dans une certaine mesure par le fait que le coton égyptien a perdu de son intérêt pour les consommateurs européens, car la capacité d'absorption de coton à longue fibre par les industries de cette région est devenue plus limitée. En 1949/50, qui est la première campagne d'après guerre dont il soit fait état dans le tableau, tous les pays, sauf le Royaume-Uni, ont importé relativement beaucoup plus de coton des Etats-Unis qu'ils ne l'avaient fait en 1934-1938. Cela est dû non seulement à la préférence marquée par les importateurs pour l'achat de coton des Etats-Unis, qui peut se faire en grandes quantités et permet, par conséquent, de maintenir des normes uniformes de production, mais aussi au fait qu'en 1949/50, comme en 1948/49, années où le coton a été classé parmi les produits excédentaires aux fins des échanges commerciaux prévus dans le cadre du Programme de relèvement économique, les pays européens se sont trouvés amenés à acheter le coton des Etats-Unis ². On verra qu'en 1949/50 le coton en provenance des Etats-Unis constituait une fraction très importante des importations totales de coton de l'Allemagne occidentale, de l'Italie et du Japon, qui étaient tous dans une large mesure tributaires de l'aide en dollars pour leurs achats en devises étrangères.

Il ressort pourtant des chiffres relatifs à la campagne 1950/51 que l'Europe a, durant cet exercice, importé beaucoup moins des Etats-Unis et davantage de l'Amérique latine. C'est ainsi, par exemple, que la fraction des importations allemandes provenant de l'Amérique latine, qui avait diminué notablement de 1934-1938 à 1949/50, a augmenté dans de très fortes proportions en 1950/51. Durant cette campagne, les Etats-Unis avaient réduit la superficie

¹ Dans ce contexte et dans le reste de la section, on entend par « Europe » les six gros pays importateurs.

² Le Programme de relèvement économique ne prévoyait pas la remise de dollars pour les achats de coton en pays tiers (« off-shore »).

Tableau 9

CONTRIBUTIONS DES PRINCIPAUX PAYS PRODUCTEURS AUX IMPORTATIONS DE COTON
DE CERTAINS PAYS D'EUROPE ET DU JAPON

En pourcentage

Pays	1934-1938				1949/50				1950/51			
	Amérique latine ^a	Etats-Unis	Egypte	Reste du monde	Amérique latine ^a	Etats-Unis	Egypte	Reste du monde	Amérique latine ^a	Etats-Unis	Egypte	Reste du monde
Royaume-Uni	14	41	20	25	21	32	17	30	30	15	21	34
France	7	53	18	22	2	57	17	24	13	48	9	30
Allemagne occidentale ^b	28	33	15	24	2	75	—	23	16	53	—	31
Italie	3	62	17	18	4	79	12	5	9	59	17	15
Belgique-Luxembourg	8	28	3	61	16	54	3	27	24	33	5	38
Pays-Bas	11	47	2	40	1	75	4	20	9	65	8	18
Total des pays ci-dessus	14	43	17	26	9	57	11	23	18	39	13	30
Japon	8	42	5	45	2	86	3	9	19	51	3	27
Ensemble du monde	12	41	14	33	13	48	14	25	16	34	13	37

Sources: 1934-1938 : Statistiques commerciales des divers pays ; 1949/50 et 1950/51 : Comité consultatif international du coton, *Coton*, décembre 1951.

^a Argentine, Brésil, Mexique et Pérou.

^b Les chiffres d'avant guerre ont trait aux importations de l'ensemble de l'Allemagne.

cultivée en coton, et le fléchissement de la production du plus grand producteur du monde coïncida avec la vague de spéculation sur les achats qui a suivi l'ouverture des hostilités en Corée. Cet ensemble de circonstances a eu pour résultat de faire beaucoup monter les prix et le volume des exportations de coton de l'Amérique latine.

La situation, l'année suivante, n'a nullement été aussi favorable. Une fois que les achats dus à la spéculation eurent cessé et que les industries textiles de l'Europe durent faire face à la crise grave qui a marqué l'évolution dont nous avons parlé dans la section précédente, les prix anormalement élevés du coton de l'Amérique latine s'effondrèrent non seulement en valeur absolue, mais aussi par rapport aux prix du coton américain (tableau 10).

Il semblerait toutefois que la chute des cours

relatifs du coton de l'Amérique latine ¹ en 1951/52 n'ait pas suffi pour contrebalancer l'effet du retour des Etats-Unis sur le marché. En 1951/52, les exportations en provenance des Etats-Unis avaient augmenté de 50% par rapport à celles de l'année précédente. Cette augmentation s'expliquait dans une notable mesure par l'aide financière que le Gouvernement des Etats-Unis a fournie. La France, l'Allemagne et l'Italie qui avaient renoncé à acheter au début de la campagne, en partie parce qu'elles éprouvaient des difficultés de paiement et en partie parce qu'elles avaient accumulé des stocks au cours de la crise récente des textiles, ont obtenu des dollars pour l'achat de coton aux Etats-Unis.

¹ La baisse des recettes tirées par les producteurs de coton de leurs exportations a été plus faible que celle des prix à l'exportation, car, en général, les taxes à l'exportation ont été réduites.

Tableau 10

PRIX DU COTON : 1949 A 1952

En pourcentages, cents des Etats-Unis par livre, et indices

	Pourcentage des prix du middling des Etats-Unis				Prix en cents des Etats-Unis	Indices (Mars 1951 = 100)
	1949/50	1950/51	Mars 1951	Mars 1952	Mars 1952	Mars 1952
Qualité middling des Etats-Unis	100	100	100	100	40,10	88
Coton mexicain, Torreon	90	124	166	83	33,60	45
Coton brésilien, Sao Paulo	104	141	163	120	47,90	65
Coton péruvien, Tangois	111	..	107	42,94	71 ^a
Coton d'Alexandrie, Ashnoui	154	174	197	142	57,00	64

Source : Données calculées d'après les chiffres fournis dans *Coton*, mars 1952, et dans *Monthly Review of the World Situation*, mars 1952, publications du Comité consultatif international du coton.

^a Cours de mars 1952 en pourcentage des cours de 1950/51.

Annexe IV

GRAINES ET HUILE DE LIN

On cultive le lin pour sa fibre, qui produit un textile de bonne qualité, et pour sa graine, qui donne une huile dotée de propriétés siccatives spéciales et un tourteau excellent pour l'alimentation du bétail. Les agriculteurs européens en cultivent deux variétés : l'une dont ils n'utilisent que la fibre, l'autre qui donne à la fois des fibres et des graines. Hors d'Europe, on cultive les variétés qui produisent beaucoup de graines, et on n'utilise ni la paille ni la fibre. L'huile de lin sert surtout à la fabrication des peintures, mais on en utilise également de grandes quantités dans la fabrication du linoléum et de la toile cirée. L'huile de lin est celle que l'on utilise le plus couramment pour ces produits, mais on emploie aussi l'huile de soya, l'huile de ricin déshydratée et l'huile d'abrasin. Avant la guerre, un important produit de remplacement de l'huile de lin était l'huile de périlla, extraite de la graine de périlla, qui est cultivée en Mandchourie, mais on ne peut, depuis la guerre, se procurer ni l'huile ni la graine de périlla sur les marchés mondiaux. L'huile de lin a atteint des prix relativement élevés depuis la guerre, et cela a incité les pays à trouver des produits de remplacement, notamment l'huile de soya

rectifiée, les résines glycérophthaliques, d'autres résines synthétiques et des composés à base de caoutchouc.

La période entre les deux guerres

Production et exportations mondiales

Le tableau 1 dénote l'importance du rôle de l'Argentine dans la production et le commerce mondiaux de la graine et de l'huile de lin. Entre les deux guerres, l'Argentine a contribué dans une proportion d'environ 50% à la production mondiale de graines de lin¹, alors que sa part était inférieure à 30% avant la première guerre mondiale. Parmi les autres producteurs, la production de l'U.R.S.S. n'a cessé d'augmenter, tandis qu'aux Etats-Unis et notamment au Canada elle a régulièrement diminué. Les exportations de ces trois pays, qui étaient assez importantes avant la guerre, ont presque disparu des marchés, et de ce fait, l'apport de l'Argentine et de l'Uruguay a représenté environ 85% des exportations

¹ Ce pourcentage comprend un faible volume d'exportations en provenance de l'Uruguay.

Tableau 1

PRODUCTION, EXPORTATIONS ET CONSOMMATION DE GRAINES ET D'HUILE DE LIN

En milliers de tonnes: en équivalent d'huile

	1909-1913	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1949	1950	1951	1952
Production								
Ensemble du monde	940	1.265	1.185	1.173	974 ^a	868 ^a	779 ^a	..
dont :								
Argentine	260	605	575	562	223	184	100	..
Etats-Unis	155	195	115	69	368	337	283	257
Canada	100	50	20	11	19	39	83	112
Inde	175	140	135	143	142 ^b	138	121	104
U.R.S.S.	160	185	250	279
Exportations								
Ensemble du monde	551	679	659	642	260 ^c	418 ^c	462 ^c	..
dont à destination de l'Europe ^d	362	415	430	415	249	309	371	..
Argentine et Uruguay	222	500	525	538	110	277	369	..
Consommation								
Europe ^a	411	460	477	465	338	388	457 ^e	..

Sources: La production et le commerce international des huiles et graisses, Institut international d'agriculture, Rome, 1939. Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires, 1951, « Production », FAO. Economie et statistiques agricoles, FAO, juin 1952, et données fournies directement par la FAO.

^a Non compris l'U.R.S.S.

^b Non compris le Pakistan.

^c Total des exportations de l'Afrique du Nord française, de l'Argentine, du Canada, des Etats-Unis, de l'Ethiopie, de l'Inde, du Mexique, de la Turquie et de l'Uruguay. Ce chiffre est très voisin du total des exportations mondiales.

^d Importations nettes de l'Europe.

^e Estimation.

tations mondiales, contre 50 % avant 1914. La production européenne de graines de lin, qui ne constitue que 5 à 7 % de la production mondiale, s'est accrue vers la fin des années trente, notamment en Allemagne, où le Gouvernement l'a encouragée.

Le développement du commerce d'exportation des graines et de l'huile de lin s'explique en majeure partie par l'accroissement des importations de l'Amérique du Nord, car les importations européennes n'ont augmenté que d'un cinquième. Le chiffre net des importations de l'Allemagne et du Royaume-Uni était inférieur vers 1939 à celui des importations de la période qui a précédé la première guerre mondiale.

Consommation

On ne dispose pas de statistiques annuelles de la consommation réelle, mais ses fluctuations ne sont probablement pas très grandes. Les plus gros consommateurs d'huile de lin sont de loin les industries du bâtiment, et la majeure partie de cette consommation se fait pour l'entretien et non pour la construction de nouvelles maisons. La stabilité de la consommation de l'huile de lin, qui contraste avec les mouvements cycliques, semble confirmée par les chiffres du tableau 1. Ceux-ci révèlent en effet que la consommation d'huile de lin n'a pas diminué au cours de la grande crise des années trente. Dans un certain nombre de pays, la consommation a même dépassé sensiblement ces années-là celle des cinq années précédentes.

Modifications de la production et du commerce après la guerre

La production mondiale de graines de lin (exception faite de la production de l'U.R.S.S.) a atteint, en 1951, 900.000 tonnes environ, soit à peu près 5 % de plus qu'avant la guerre. Cela provient à la fois d'un fort développement de la production aux Etats-Unis et au Canada et d'un fléchissement marqué de la production argentine. L'Inde produit à peu près autant qu'avant la guerre et, d'après les statistiques, la production de l'U.R.S.S. a augmenté, dépassant de 40 à 50 % en 1951 son volume de 1940. Certains petits producteurs d'Europe et d'Afrique ont considérablement développé leur production.

Des changements d'égale importance se sont produits dans la structure des échanges commerciaux de graines et d'huile de lin. De 1946 à 1949, la moyenne des exportations annuelles de l'Argentine n'atteignait pas le quart de la moyenne correspondante de 1934-1938, et ce fut là une raison majeure de la très grande faiblesse de la consommation européenne durant ces années. Au cours des deux années qui suivirent, les exportations argentines reprurent sensiblement après que le Gouvernement

eut levé l'interdiction imposée depuis 1946 aux exportations de graines de lin et adopté une politique des prix qui stimulait les ventes. Pourtant les exportations de l'Argentine en 1951 équivalaient seulement à la moitié environ de celles d'avant guerre. En même temps, la composition de ces exportations s'était modifiée : auparavant, elles se composaient en presque totalité de graines ; de 1947 à 1949, elles se sont composées exclusivement d'huile, et au cours des deux années suivantes — c'est-à-dire 1950 et 1951 — un quart environ des exportations (évaluées d'après la teneur en huile) était composé de graines.

Pendant la même période, le commerce du lin aux Etats-Unis — qui avaient développé leur production — s'est de nouveau soldé par des exportations nettes, comme avant la première guerre mondiale. La même chose s'est produite au Canada, et, ensemble, les exportations de ces deux pays ont constitué environ 30 % des exportations mondiales durant les années 1948 à 1950.

Perspectives

Production et commerce

Les perspectives de la production et des exportations argentines de graines et d'huile de lin dépendent surtout de la politique économique qu'appliquera l'Argentine et de l'évolution future de la production et de la consommation aux Etats-Unis. Par comparaison avec ces facteurs, l'accroissement éventuel des disponibilités à l'exportation d'autres pays d'outremer (l'Inde surtout) présente probablement moins d'importance ; quant à la demande en Europe, il semble improbable qu'elle se modifie dans de fortes proportions.

Le très faible volume de la production de lin en Argentine après la guerre s'explique, dans une large mesure, par la politique gouvernementale, qui a énergiquement favorisé le développement industriel du pays. Cette politique a eu des répercussions particulièrement graves sur la culture des produits demandant une nombreuse main-d'œuvre, tels que le lin. Les conditions climatiques défavorables qui ont régné pendant certaines années d'après guerre ont encore contribué à la baisse de la production. Mais, comme l'économie argentine vient de passer par une grave crise provoquée par la baisse sensationnelle de la production destinée à l'exportation, il est probable que le Gouvernement prêtera plus d'attention au développement de la production agricole. Il a récemment annoncé que le programme de développement de l'économie argentine entrerait dans sa deuxième phase, celle du redressement de la production agricole et des exportations. Cependant, si l'on veut accroître les exportations de graines et d'huile de lin pour les ramener à un niveau voisin de celui d'avant guerre, il faudra développer bien davantage la production, car la consommation

intérieure a augmenté de pair avec l'industrialisation du pays.

Au début de 1952, le Ministère de l'agriculture de l'Argentine a annoncé la mise en œuvre d'un plan de développement de la superficie cultivée en lin, qui serait portée à 1.600.000 hectares, soit une superficie près de deux fois et demie supérieure à celle de 1951, mais inférieure pourtant de plus de 40% à celle d'avant guerre. Or, la politique des prix appliquée pour la récolte de 1952 semble n'avoir pas suffi pour atteindre cet objectif, et la superficieensemencée n'a guère dépassé celle de 1951, soit 650.000 hectares.

La production de graines de lin aux Etats-Unis se stabilisera très probablement à peu près au niveau voulu pour fournir assez d'huile à la consommation intérieure. L'Etat garantit aux producteurs un prix de 3,77 dollars par boisseau, ce qui ne dépasse guère les prix effectivement payés en 1949 ou en 1951. La production d'armements peut, jusqu'à un certain point, stimuler la consommation d'huile de lin, et il se produira peut-être aussi un renversement de la tendance à substituer d'autres huiles à l'huile de lin, tendance assez prononcée aux Etats-Unis dans l'industrie des produits siccatifs durant les premières

années de l'après-guerre, où l'huile de lin avait atteint des prix très élevés. C'est pourquoi les disponibilités à l'exportation ne dépasseront probablement pas le niveau atteint ces dernières années, si même elles ne diminuent pas.

La consommation de graines de lin en Europe occidentale demeure, comme on l'a déjà signalé, bien inférieure à celle d'avant guerre. Si, dans les quelques années à venir, la consommation par habitant revenait à son niveau d'avant guerre, l'Europe aurait besoin de 500.000 tonnes d'huile de lin, soit environ 50% de plus qu'en 1950. Il n'est guère probable que ces besoins puissent être satisfaits dans une large mesure par un accroissement de la production européenne. Au contraire, la culture du lin dans bon nombre de pays manifeste déjà des symptômes de stagnation, voire de fléchissement.

Il semblerait donc, en conclusion, que l'Europe puisse offrir un marché assuré pour des importations plus importantes, à des prix raisonnables, et que ce marché suffise à absorber un accroissement même considérable de la production en Argentine. La réalisation de cet accroissement au cours des années à venir dépend essentiellement de la politique des prix agricoles qu'adoptera le Gouvernement argentin.

Annexe V

LAINE

La laine est de loin le plus important des articles d'exportation de l'Uruguay, et elle se classe aussi parmi les principaux articles d'exportation de l'Argentine. De 1947 à 1950, elle a constitué 9% des exportations argentines et 45% des exportations de l'Uruguay. En 1950, où les prix de la laine sont montés en flèche, les proportions correspondantes s'établissaient à 16 et 60% respectivement.

Les exportations totales de laine d'Amérique du Sud ont atteint en moyenne au cours des quatre dernières saisons 136.000 tonnes, au poids de la laine lavée¹, et elles ont contribué dans une propor-

tion d'environ 20% au volume total des échanges commerciaux mondiaux de laine, à raison de 12% pour les laines argentines, 6% pour les laines de l'Uruguay et 1% pour les laines du Chili, du Brésil, des îles Falkland et du Pérou (tableau 1). Si l'on étudie séparément la laine à vêtements, l'on constate que l'Amérique latine en a fourni 15% environ, les Dominions britanniques en fournissant 80%. L'Argentine contribue dans la proportion d'un tiers au commerce mondial de la laine à tapis.

chaque saison également. Voici quels sont les coefficients de conversion pour convertir le poids de laine en suint en poids de laine lavée de la tonte tout-venant depuis la guerre :

	%		%
Argentine . . .	52	Îles Falkland . . .	68
Uruguay . . .	62	Australie	57
Chili	59	Nouvelle-Zélande .	68
Brésil	63	Afrique du Sud . .	47

¹ Dans toute la présente monographie, sauf indication contraire, les chiffres relatifs aux quantités correspondent au poids de la laine lavée. Il convient de noter particulièrement que les chiffres du tableau 1 sont ceux du poids réel. La laine perd par dessuintage de 30 à 65% de son poids. Les chiffres du poids de laine lavée sont plus approximatifs que ceux de la laine en suint ou du poids réel, mais ils se prêtent mieux aux comparaisons entre la production, la consommation et le commerce des divers pays, les qualités, etc.

Lorsqu'on a pu le faire, on s'est servi de coefficients de conversion différents pour chaque qualité de laine, pour chaque région et, dans toute la mesure du possible, pour

Le rendement moyen de la laine lavée pour l'exportation est de 1½ à 2% plus élevé : dans le cas de l'Argentine, il peut être jusqu'à 5% plus élevé, étant donné la différence marquée de composition qualitative du tout-venant et de la laine d'exportation.

Tableau 1

COMMERCE MONDIAL DE LA LAINE

En milliers de tonnes, poids réel

Pays exportateurs et période	Pays importateur		Autres pays d'Europe, y compris l'U.R.S.S.	TOTAL POUR L'EUROPE	Etats-Unis	Reste du monde	ENSEMBLE DU MONDE
	Royaume-Uni	France, Allemagne Italie et Belgique					
Dominions^a							
1934-1938	240	219	39	498	20	87	605
1947/48-1950/51	270	297	73	640	91	59	790
Amérique latine							
1934-1938	54	89	10	153	26	13	192
1947/48-1950/51	7	48	18	74	132	8	214
dont :							
Argentine							
1934-1938	36	59	5	100	21	10	131
1947/48-1950/51	3	34	11	48	84	5	137
Uruguay							
1934-1938	9	20	5	35	5	3	43
1947/48-1950/51	—	13	6	19	41	2	63
Reste du monde							
1934-1938	45	60	25	130	30	10	170
1947/48-1950/51	25	20	20	65	35	—	100
Ensemble du monde							
1934-1938	339	368	74	781	76	110	967
1947/48-1950/51	302	365	111	779	258	67	1.104

Sources: Tableaux 1 à 4, FAO.

^a Y compris les réexportations en provenance du Royaume-Uni et les ventes aux enchères aux industriels britanniques dans le Royaume-Uni.

Tableau 2

IMPORTATIONS ET CONSOMMATION EUROPÉENNES ET MONDIALES DE LAINE

En milliers de tonnes, poids de laine lavée

Pays	Importations		Consommation	
	1934-1938	1947-1951	1934-1938	1947-1951
Royaume-Uni	165 ^a	180 ^b	197	209
France	84	95	105	111
Allemagne occidentale	71 ^c	30	82 ^c	38
Italie	25	45	26	55
Belgique	24 ^a	28 ^a	27	30
U.R.S.S.	17	20	70	90
Autres pays d'Europe	55	82	90	140
Ensemble de l'Europe ^d	450	490	597	673
Etats-Unis	61	180	150	277
Japon	49	13	49	15
Reste du monde	18	30	139	135
Ensemble du monde	580	715	935	1.100
Europe en pourcentage du total mondial	78	69	64	61

^a Quantités importées et non réexportées.

^b Non compris les stocks de laine expédiés par les agents locaux dans les Dominions à la *Joint Organization* du Royaume-Uni et les importations de laine en consignation, mais y compris les ventes de laine aux industriels dans le Royaume-Uni effectuées par la *Joint Organization* ou par les consignataires.

^c Ensemble de l'Allemagne d'avant guerre.

^d Y compris la laine européenne et la laine en peaux importée et non réexportée, qui ne figurent pas séparément dans les chiffres relatifs à chaque pays.

Les Etats-Unis et cinq pays d'Europe — le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, l'Italie et la Belgique — se partagent plus de 80% des importations mondiales de laine. Les Etats-Unis et le Royaume-Uni importent à eux seuls 50% du total. Par suite de l'accroissement de la consommation de laine de l'industrie du vêtement comme de celle des tapis, et d'une réduction de leur production nationale par rapport à celle d'avant guerre, les Etats-Unis, qui importaient avant la guerre 10% de la laine entrant dans le commerce mondial d'importation, en importent maintenant 25%, tandis que les importations européennes sont tombées de près de 80 à 70% environ du total (tableaux 1 et 2). Les Etats-Unis absorbent 70% des importations mondiales de laine à tapis et l'Europe achète pratiquement les 30% qui restent.

Les facteurs qui influent sur le commerce

La production, la consommation et les disponibilités à l'exportation en Amérique latine

Bien que la production de l'Argentine et de l'Uruguay ait parfois baissé depuis la guerre, elle tend maintenant à se stabiliser à un niveau bien supérieur à celui de l'avant-guerre (tableau 3). Au total, la production de l'Amérique latine en 1951/52 est évaluée à 190.000 tonnes au poids de la laine lavée, c'est-à-dire qu'elle équivaut à 40% des importations de l'Europe durant la période qui a suivi la guerre. Un cinquième de la tonte se compose

de laines du type 60 ou plus fines (laine mérinos ou laine prime de Montevideo); deux cinquièmes environ se composent de laines croisées fines, 15% de laines croisées moyennes et plus d'un cinquième de laines croisées fortes ou de laine de Cordoba, et le reste consiste en laines non améliorées qui présentent peu d'intérêt commercial. La majeure partie de cette laine provient d'Argentine (55%) et d'Uruguay (25%), mais il faut également compter avec une importante production commerciale dans le Rio Grande do Sul (Brésil) et la région de Magalanes (Chili).

Tableau 3

**PRODUCTION DE LAINE
DE L'ARGENTINE ET DE L'URUGUAY**

En milliers de tonnes, poids de la laine en suint

Saison ou moyenne de saisons	Argentine	Uruguay
1909/10-1912/13	159	65
1913/14-1917/18	150	38
1918/19-1922/23	158	49
1923/24-1927/28	142	53
1928/29-1932/33	157	59
1933/34-1937/38	165	52
1938/39-1942/43	211	58
1943/44-1947/48	231	73
1948/49	195	65
1949/50	192	74
1950/51	195	75
1951/52	190	77

La consommation des industries locales a considérablement augmenté au cours des vingt dernières années et, tant que le marché de l'Amérique latine demeure pratiquement fermé aux importations de textiles de laine, on peut compter sur une consommation locale de 50.000 à 60.000 tonnes de laine lavée par an.

Comme l'industrie consomme presque exclusivement de la laine à vêtements, et surtout des laines mérinos ou croisées fines, la qualité des excédents disponibles pour l'exportation (de la production courante) diffère assez de celle de la tonte tout-venant. En gros, on peut dire que les laines du type 60 et plus fines (dont les primes de Montevideo) ne constituent pas plus de 15% des disponibilités à l'exportation, au poids de la laine lavée, alors qu'elles entrent pour près de 60 dans les laines provenant des Dominions britanniques ; les croisées fines constituent moins de 40% et les croisées moyennes environ 20%. Le reste se compose surtout de laines à tapis.

Les variations du volume des exportations des divers pays d'Amérique latine durant la période qui a suivi la guerre (tableau 4) ont été considérables, en raison d'une part de la nature des débouchés d'après guerre et, d'autre part, du caractère artificiel des conditions du commerce.

Tableau 4

**EXPORTATIONS DE LAINE DES PAYS
D'AMÉRIQUE LATINE**

En milliers de tonnes, poids de laine en suint

Période	Argentine	Uruguay	Chili	Autres pays d'Amérique latine	TOTAL
1909-1913	149	65
1924-1928	137	53
1934-1938	143	45	11	8	207
1947-1950	174	74	7	7	262
1947	207	80	6	7	300
1948	208	65	8	9	290
1949	116	53	6	5	180
1950	166	97	8	6	277

NOTE : Dans ces chiffres ne figurent que les exportations de laine de tonte ou de délainage. En outre, l'Argentine, l'Uruguay et le Chili exportent de fortes quantités de laine en peaux, qui sont surtout dirigées vers Mazamet en France, centre d'une industrie de délainage. Dans les chiffres figurent les exportations à destination des autres pays de l'Amérique latine.

La répartition des exportations de l'Amérique latine

Ce qui a le plus influé sur la structure du commerce d'exportation de laine de l'Amérique latine, depuis la guerre, c'est le fait que les Etats-Unis ont non seulement pris parmi les importateurs mondiaux une place beaucoup plus importante que celle qu'ils

occupaient avant la guerre, mais ont également acheté surtout en Amérique latine. L'Amérique latine a dirigé plus de 60% de ses exportations vers les Etats-Unis et un tiers seulement vers l'Europe (tableau 1).

La demande de laines d'Amérique latine aux Etats-Unis n'est nullement homogène ; elle se répartit en gros en deux catégories distinctes : d'une part la demande de laine à vêtements, c'est-à-dire tout d'abord la laine en toison non assortie de Montevideo, puis à un moindre degré la laine d'Argentine et, enfin, une certaine quantité de laine de Punta, de laine brésilienne et parfois de laine péruvienne. L'autre catégorie est constituée par des laines à tapis, c'est-à-dire des croisées fortes de Provincia et de la laine de Cordoba. Alors que les Etats-Unis achètent pratiquement toute la laine à tapis exportée d'Argentine, ils ne sont preneurs que de la moitié environ du volume total de la laine à vêtements exportée d'Amérique latine.

La consommation et les importations européennes

La consommation de laine en Europe n'a guère été inférieure à 700.000 tonnes par an depuis la fin de la guerre, et elle constitue 60% de la consommation mondiale totale (tableau 2). En gros, on peut dire que l'industrie des peignés contribue dans une proportion de 60% à la consommation européenne de laine (surtout au Royaume-Uni, en France, en Italie et en Belgique), tandis que le tissage des cardés absorbe les 40% restant, dont 10% peut-être vont, surtout dans le Royaume-Uni, à la fabrication des tapis.

La prise par les Etats-Unis d'une place prépondérante dans le commerce d'exportation de l'Amérique latine depuis la guerre a eu pour corollaire de faire diminuer les importations européennes en provenance d'Amérique latine. Alors qu'avant la guerre (1934-1938) près d'un cinquième de la laine importée par les cinq principaux pays importateurs d'Europe provenait d'Amérique latine, cette proportion était tombée à 10% pour les campagnes 1947/48 à 1950/51. En même temps, la contribution des Dominions au volume des exportations à destination de ces pays est passée à 80% (tableau 1). Cette modification accusée de la structure des importations européennes s'explique également par le fait que, depuis la guerre, il est plus facile à l'Europe de se procurer de la laine dans les Dominions, par les difficultés de paiement qu'ont éprouvées notamment le Royaume-Uni et l'Italie, et par la réduction des achats de l'Allemagne.

Comme les laines de l'Amérique latine sont généralement de fibre plus courte que les laines de qualité comparable en provenance des Dominions, la demande de laines à peigner en provenance d'Amérique latine émane en grande partie des usines du continent qui sont équipées de peignes de fabrication française. Le Royaume-Uni achète surtout de

la laine à tapis et certaines laines spéciales des régions de Punta et de Provincia. Les plus gros marchés européens de laine d'Amérique latine sont la France (qui constitue également le principal débouché de la laine en peau), la Belgique (notamment pour les laines à carboniser), l'Allemagne occidentale et l'Italie.

Mais c'est aux Pays-Bas, en Suède et en Suisse que les laines de l'Amérique latine, et notamment les laines à vêtements, trouvent des débouchés particulièrement importants par rapport à la totalité des besoins du pays. Par contraste avec ce qui se passe dans le cas des gros importateurs, la demande de certains petits pays importateurs d'Europe porte surtout sur la laine dessinée. Celle-ci constitue environ 30% des exportations argentines et uruguayennes, évaluées au poids de la laine en suint.

La politique commerciale en Argentine et en Uruguay

Au début de la saison 1948/49, l'Argentine a imposé un régime de licences d'exportation au commerce de la laine, afin d'assurer l'approvisionnement de son industrie. En fait, depuis la guerre, les industries argentines paient généralement des prix plus élevés pour les laines provenant des territoires du sud que ceux qui sont pratiqués sur les marchés mondiaux pour des types analogues, de sorte que, même en période de forte demande des pays d'outre-mer, elles n'ont jamais éprouvé de difficultés à se procurer la laine dont elles avaient besoin. Mais le régime des licences d'exportation est resté en vigueur depuis avril 1951 pour empêcher l'expédition des laines, si ce n'est à des prix assez supérieurs à ceux pratiqués sur le marché mondial, ce qui a abouti à arrêter pratiquement les exportations durant la deuxième moitié de la campagne 1950/51 et pendant la plus grande partie de la campagne 1951/52. En septembre 1949, la régie commerciale du Gouvernement (I.A.P.I.) a pris à sa charge le commerce des peaux de mouton.

A la suite de la dévaluation de la livre sterling, l'Argentine a appliqué aux exportations de laine le taux de change préférentiel de 4,83 pesos pour un dollar, au lieu du taux de base de 3,36 pesos. En août 1950, le taux préférentiel de change pour la laine a été porté à 5 pesos. Pour les exportations de laine peignée (*tops*) on applique d'autre part le taux extrêmement favorable de 7,5 pesos par dollar. En juillet 1952, le Gouvernement a recommencé à appliquer, à titre temporaire, un taux effectif de 6,25 pesos par dollar, représentant une dévaluation de 20%, pour les exportations de laine.

Afin de gagner le plus de dollars possible, les exportateurs argentins de laine sont convenus avec le Gouvernement, en 1948, de n'accepter que des dollars en règlement des exportations de laine. Dans la pratique, il s'est révélé nécessaire de négocier

des accords commerciaux ou des accords de paiements avec presque tous les pays désireux d'acheter de la laine argentine, et les difficultés de paiement ont sérieusement restreint les achats de laine argentine par le Royaume-Uni, l'Italie et la Tchécoslovaquie.

Contrairement à ce qu'ont fait les autres gros exportateurs de laine, l'Uruguay n'a pas dévalué en 1949. Jusqu'à une date récente, l'Uruguay n'exportait sa laine que contre règlement en dollars, sauf dans le cas de pays tels que la France, la Belgique et les Pays-Bas, qui avaient conclu avec l'Uruguay des accords bilatéraux. Néanmoins, les exportateurs uruguayens peuvent maintenant vendre de la laine à l'étranger contre règlement en devises non convertibles, sous réserve de l'assentiment préalable de la Banque centrale.

Perspectives

La production en Amérique latine

C'est surtout dans la pampa argentine que se produiront probablement les écarts les plus marqués dans l'effectif ovin, sous l'influence des fluctuations du rapport entre les prix de revient et les prix de vente des produits ovins, d'une part, et des produits bovins, d'autre part, et aussi des produits de l'élevage et des produits de l'agriculture en général. Néanmoins, l'effectif des troupeaux de moutons marque la tendance à long terme à diminuer.

En Uruguay, le facteur décisif est le rapport entre les prix de la laine et ceux de la viande. Lors des dernières saisons, ce rapport a été si fortement en faveur de la laine que le nombre de moutons se situe probablement à la valeur maximum qu'il lui est techniquement possible d'atteindre dans les conditions actuelles de la production.

Dans les territoires méridionaux de l'Argentine et du Chili, où l'on constate une tendance à long terme à l'augmentation, le troupeau ovin n'est limité que par la capacité des terres, car la terre n'est guère recherchée pour d'autres utilisations. Sauf dans le cas du territoire d'Aysen, au Chili, il semblerait que les terres ne puissent se prêter à un accroissement des troupeaux.

Au contraire, le Brésil méridional offre encore de vastes possibilités de développement de la production de laine, tant par un accroissement de la population ovine que par l'augmentation du rendement moyen par animal. Jusqu'à présent, la laine brésilienne n'a trouvé que des débouchés limités et irréguliers sur le marché européen, mais il semblerait qu'aucun obstacle technique ne s'oppose à ce qu'on l'utilise davantage dans l'industrie lainière européenne.

A plus longue échéance, il semblerait qu'on puisse beaucoup améliorer la qualité et la présentation de

la tonte provenant des régions montagneuses de l'Amérique latine : par exemple, du Pérou et de la Bolivie. Il convient de noter que le Mexique a mis en œuvre un programme ambitieux de développement de la production lainière. Il est peu probable, surtout pour des raisons d'ordre technique, que l'Amérique latine augmente sensiblement sa production de laine mérinos, mais les éleveurs ne cessent de changer dans une certaine mesure les effectifs relatifs des races productrices de laine croisée, par suite des fluctuations de la rentabilité relative des productions de laine, de viande de mouton et d'agneau. Depuis vingt-cinq ans, la qualité moyenne de la laine croisée s'améliore.

Les possibilités d'exportation de laine d'Amérique latine vers l'Europe

En dehors des possibilités d'accroissement de la production, les quantités exportables de laine d'Amérique latine vers l'Europe sont subordonnées à l'importance de la consommation intérieure et à l'ampleur des achats effectués en Amérique latine par les Etats-Unis. Il n'est guère probable que la consommation des industries d'Amérique latine varie beaucoup durant les quelques années à venir par rapport à la consommation actuelle, qui correspond à 30% de la production courante. L'excédent disponible pour l'exportation est d'environ 125.000 tonnes, au poids de la laine lavée.

Bien que la demande aux Etats-Unis soit des plus incertaines, le développement de la consommation des laines à vêtements dans ce pays et le fait qu'il est de plus en plus tributaire de ses importations peuvent être considérés comme des éléments permanents de la situation mondiale du marché de la laine. En outre, les Etats-Unis ont de sérieux motifs commerciaux, notamment en période d'incertitude des prix, pour importer d'Amérique latine une proportion relativement élevée de la laine dont ils ont besoin. De toute façon, pourtant, la demande américaine ne porte nullement sur tous les types de laines d'Amérique latine, et il faudra probablement que celle-ci vende à l'Europe à peu près la moitié de ses disponibilités exportables de laine à vêtements. Ces disponibilités se composent pour près des deux tiers de laines argentines et pour près d'un tiers de laines de Montevideo.

Il est encore plus difficile de prévoir l'évolution des ventes de laine à tapis. Il n'est guère probable que la consommation de laine à tapis aux Etats-Unis retrouve dans un proche avenir le niveau élevé qu'elle a atteint juste après la guerre, mais il n'en demeure pas moins que les Etats-Unis continueront très probablement à absorber la majorité des exportations argentines de laine à tapis, étant donné le volume limité de l'offre dans les autres régions.

La demande de laine d'Amérique latine en Europe

La consommation de laine sera, pour les quelques années à venir, quelque peu inférieure à celle de la période écoulée depuis la guerre, car il lui faudra s'ajuster plus étroitement à la production courante. Si donc la consommation diminue en Europe, la production des pays de cette région constituera une plus forte proportion des approvisionnements totaux. Or, l'Europe occidentale (moins l'Espagne), qui absorbe 90% des importations européennes, ne peut satisfaire, à l'aide de ce qu'elle conserve de sa propre production lainière, que 10% de ses besoins ; et, comme la terre est aussi recherchée pour d'autres fins, il n'y a guère de possibilités que la tonte européenne augmente dans des proportions notables, sauf peut-être en Union soviétique.

Comme les cours de la laine n'influencent la production que lentement, les fluctuations du rapport de la demande à l'offre tendent à influencer sur les prix plutôt que sur la quantité des laines mises sur le marché, sauf dans la mesure où la politique gouvernementale ou, comme cela peut se produire jusqu'à un certain point, la politique de stockage des producteurs et des négociants exerce une action sur ce mouvement. En outre, le volume de la laine expédiée en Europe est déterminé par les prix que l'Europe, en tant que concurrent des autres régions du monde, veut ou peut payer. Si la consommation européenne constitue normalement les deux tiers de la consommation mondiale de laines à vêtements et si l'Europe participe dans une proportion un peu plus forte encore aux échanges mondiaux, le facteur décisif, dans le cas des exportations de laine en provenance de l'Amérique latine, est l'intensité de la concurrence exercée par les Etats-Unis.

On peut également considérer comme un élément durable du commerce mondial de la laine la tendance nettement marquée chez les importateurs européens depuis la guerre à acheter de moins en moins en Amérique latine, ce qui s'explique par les difficultés de paiement. Le Royaume-Uni achètera probablement en Argentine plus de laine à tapis qu'il ne l'a fait depuis la guerre, et il est un fait qu'il en achète déjà davantage, mais ce sont surtout les pays continentaux d'Europe occidentale (l'Espagne et le Portugal exclus) qui offrent les principaux débouchés européens aux laines d'Amérique latine. Aux débouchés offerts par ces pays, qui achètent déjà en Amérique latine, il faut ajouter les marchés potentiels d'Autriche, de Grèce, de Norvège, du Danemark et d'Irlande. La Finlande et la Yougoslavie offrent aussi certains débouchés. Les pays d'Europe orientale et l'Espagne achètent depuis la guerre de notables quantités de laine en Amérique latine, mais il semble que les possibilités de développer le commerce dans cette direction soient limitées.

Le marché européen des laines peignées (tops)

L'industrie textile argentine accuse un certain déséquilibre, car elle manque d'installations pour la fabrication de tissus peignés par rapport à sa capacité de production de laines peignées. C'est également le cas de l'industrie uruguayenne. Ces deux pays ont récemment exporté des quantités considérables de laines peignées, cela grâce au taux préférentiel

de change dont ont bénéficié ces exportations, mais presque exclusivement vers les Etats-Unis. Bien que les usines de peignage de la laine des pays exportateurs de laine éprouvent certaines difficultés techniques et commerciales à concurrencer les usines britanniques ou européennes en général, il ne faut pas perdre de vue que l'Europe offre un vaste marché à l'importation de laine peignée, marché où l'Amérique latine pourrait s'assurer une plus grande place.

Annexe VI

VIANDE

Lorsque l'on étudie les possibilités futures d'un accroissement du commerce de la viande¹ entre les pays de l'Amérique latine et l'Europe, il faut tenir compte : 1) des besoins en viande de l'Europe ; 2) de la mesure dans laquelle l'Europe peut se suffire à elle-même ; 3) des pays étrangers, autres que l'Amérique latine, d'où l'Europe peut importer de la viande, et des possibilités d'accroissement des importations en provenance de ces pays ; 4) des quantités dont l'Amérique latine dispose pour l'exportation ; et 5) des autres débouchés éventuels qui s'ouvrent aux exportations de viande de l'Amérique latine.

A cet égard, les fournitures de l'Amérique latine ne peuvent être qu'un commerce d'appoint, car le Royaume-Uni est le principal importateur européen de viande. C'est d'Amérique latine ou d'Océanie que doivent venir essentiellement les quantités qu'il importe de pays situés hors d'Europe ; en raison des liens économiques et sociaux étroits qui unissent

¹ On entend par « viande », dans la présente annexe, la viande provenant de l'abattage des bovins, des porcins et des ovins. Les chiffres indiqués représentent le poids des bêtes entières, abats compris. Le commerce international des animaux sur pied n'est pas compris dans les renseignements relatifs à la production et au commerce. D'ailleurs, le commerce des animaux sur pied ne se fait presque exclusivement qu'à l'intérieur d'un continent, exception faite de la vente occasionnelle de petites quantités de reproducteurs.

la Nouvelle-Zélande et l'Australie au Royaume-Uni, il faut s'attendre qu'avant de s'adresser à d'autres fournisseurs, le Royaume-Uni ait tendance, si les prix pratiqués par les divers fournisseurs sont sensiblement égaux, à acheter toutes les quantités de viande que l'Océanie peut exporter.

Les besoins de l'Europe en viande

Les statistiques de base de la production européenne de viande ne remontent pas à plus d'une vingtaine d'année pour la plupart des pays. Il est généralement admis que, dans les pays d'Europe dont la population jouit d'un revenu élevé, la consommation par habitant est demeurée plus ou moins stationnaire au cours des quarante premières années du vingtième siècle. C'est ainsi qu'en Allemagne et au Royaume-Uni, pour lesquels des évaluations ont été faites, la consommation se situait aux environs de 50 kg. par personne pour la période 1909-1913 et était la même pour la période 1934-1938². S'il est vrai que la consommation a très fortement diminué pendant les deux guerres mondiales, en revanche, elle n'a pas beaucoup été modifiée par la crise économique qui a sévi après 1930. En Alle-

² Les chiffres diffèrent selon ce qu'on entend exactement par « viande ». Parfois la volaille et le gibier sont compris dans les chiffres, parfois les abats ou les graisses d'abattage en sont exclus.

Tableau 1

CONSOMMATION DE VIANDE^a PAR HABITANT DANS CERTAINS PAYS D'EUROPE

En kilogrammes par an, au poids des bêtes entières

Pays	Avant-guerre	1948/49	1949/50	1950/51	1951/52 Estimations préliminaires
Allemagne occidentale . . .	51	18	32	37	38
Autriche	49	23	30	38	..
Belgique-Luxembourg	46	45	43	42	42
Danemark	75	64	65	56	60
Finlande	33	27	28	28	..
France	53	57	57	56	57
Irlande	55	54	53	53	52
Italie	20	16	16	15	16
Norvège	38	26	37	36	34
Pays-Bas	38	21	29	32	30
Royaume-Uni	64	44	52	49	46
Suède	49	44	51	51	50
Suisse	53	40	45	46	46

Source: *Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires*, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

^a Y compris les abats et la volaille.

magne, par exemple, la consommation n'a jamais été inférieure de plus de 5% à la moyenne de 1927-1929, et, dans le Royaume-Uni, elle a même augmenté. Dans les pays d'Europe où la population a un revenu faible, il n'existe pas de série statistique portant sur une période suffisamment longue, mais la consommation de viande augmente, croit-on, peu à peu.

Les enquêtes sur les budgets familiaux permettent de se faire quelque idée de la sensibilité de la demande de viande aux variations du revenu. En Allemagne, les renseignements fournis par l'enquête de 1927/28, qui est probablement la plus représentative, montrent que l'indice de sensibilité du revenu, qui est de 0,67 dans les groupes à faible revenu, n'atteint plus qu'environ la moitié de ce chiffre dans les groupes à revenu élevé. On constate des résultats très semblables au Royaume-Uni. La progression n'étant pas linéaire, l'importante redistribution des revenus en faveur des groupes à faible revenu, qui s'est produite au cours de ces dix dernières années au Royaume-Uni et dans d'autres pays, aurait provoqué une augmentation importante de la consommation par habitant si le rationnement ou la hausse des prix n'y avaient mis un frein.

Dans toute l'Europe, mais surtout dans les pays de l'Europe occidentale où le cheptel a été moins éprouvé, la consommation s'est rapidement relevée

après la pénurie du temps de guerre, mais c'est dans certains pays seulement que la consommation par habitant atteint ou dépasse le niveau de 1934-1938.

L'intensification de l'activité économique aux Etats-Unis, au Canada et dans l'Europe occidentale entraînera sans aucun doute une nouvelle augmentation de la demande, notamment en ce qui concerne les denrées alimentaires coûteuses. Cependant, l'application par les Gouvernements d'un contrôle des prix et de programmes de rationnement empêchera peut-être que l'accroissement de la demande se manifeste.

Dans une étude effectuée en décembre 1951¹, l'Organisation européenne de coopération économique (O.E.C.E.) a calculé par estimation la demande probable de produits alimentaires en 1956/57, en tenant compte à la fois de l'accroissement de la population et d'une hausse éventuelle du revenu réel et en partant de deux hypothèses dont l'une supposait une activité économique plus intense et par conséquent une demande plus forte que dans l'autre cas. Dans l'hypothèse la moins optimiste, la consommation de l'ensemble des produits alimentaires augmenterait, par rapport au niveau de 1950/51,

¹ O.E.C.E. : *Etudes sur l'expansion économique* : « Rapport du groupe spécial sur la production agricole » AG (51) 40, 22 décembre 1951.

Tableau 2

PRODUCTION ET IMPORTATIONS DE VIANDE DES GRANDES RÉGIONS PRODUCTRICES ^a

Régions	Avant-guerre	1949	1950	1951	Chiffres de 1951 en pourcentages des chiffres d'avant guerre
<i>Europe (moins l'U.R.S.S.)</i>					
Production (millions de tonnes)	11,6	8,9	10,3	10,9	94
Europe occidentale ^b	8,4	6,9	7,7	8,1	96
Europe orientale ^c	3,2	2,0	2,6	2,8	88
<i>Europe occidentale</i>					
Production (millions de tonnes)	8,4		7,7	8,1	96
Importations nettes (millions de tonnes)	1,3 ^d		1,1	0,7	54
Production nette par habitant (kilogrammes) . .	35		30	28	81
Approvisionnement total par habitant (kilogrammes)	41		34	31	75
<i>Les deux principaux pays importateurs ^e</i>					
Production (millions de tonnes)	3,0		2,5	2,8	93
Importations nettes (millions de tonnes)	1,6 ^d		1,5	1,1	65
Production par habitant (kilogrammes)	38		27	28	75
Approvisionnement par habitant (kilogrammes) .	57		42	40	68

^a Les quantités sont exprimées au poids des bêtes entières, et par viande on entend le bœuf, le veau, l'agneau, le mouton et le porc. Il n'est pas tenu compte du suif, du saindoux et des abats propres à la consommation, sauf dans les statistiques de l'Autriche et du Danemark, qui comprennent les chiffres des abats.

^b Allemagne occidentale, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Sarre, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède et Suisse.

^c Albanie, Allemagne orientale, Berlin, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Rou-

manie, Tchécoslovaquie et Yougoslavie. Les chiffres de 1949, 1950 et 1951 se fondent dans une large mesure sur des estimations relatives à chaque pays du groupe.

^d On suppose que les importations de l'Allemagne occidentale, y compris celles en provenance de l'Allemagne orientale, s'élevaient à environ 150.000 tonnes.

^e Royaume-Uni et Allemagne occidentale. La somme des importations de ces deux pays dépasse le total des importations de l'Europe occidentale, car elle comprend des importations en provenance d'autres pays d'Europe occidentale.

d'environ 12 %, dont à peu près 5 % par suite de l'accroissement de la population et 7 % environ par suite du relèvement des salaires réels. En cas d'intensification de l'activité économique, la consommation totale de produits alimentaires augmenterait de 16 %. La consommation de la viande en 1956/57 serait augmentée, avec une activité économique réduite, d'environ 14 % (c'est-à-dire qu'elle passerait de 10,1 à 11,7 millions de tonnes), et si l'activité est plus intense, de 25 % (c'est-à-dire qu'elle atteindrait 12,8 millions de tonnes). Bref, l'accroissement de la consommation de viande serait, dans l'hypothèse la plus pessimiste, de l'ordre de 1,5 million de tonnes ou autrement de 2,5 millions de tonnes.

On peut également obtenir le chiffre le plus élevé en procédant au calcul sur des bases différentes. C'est ainsi, par exemple, que pour que l'approvisionnement en viande par habitant en 1950/51 ait atteint le niveau d'avant guerre, il aurait fallu disposer à peu près des quantités supplémentaires qui sont indiquées ci-dessous :

Pour l'Europe occidentale : 1,9 million de tonnes environ ;

Pour les principaux pays importateurs (Royaume-Uni et Allemagne occidentale) : 1,5 million de tonnes environ.

Il faudra importer d'autant plus de viande que la population de ces pays augmentera. A supposer que la population augmente de 1 % par an, il faudrait, en 1955 par exemple, pour que l'approvisionnement par habitant en Europe occidentale retrouve le niveau d'avant guerre, 2,5 millions de tonnes de plus qu'en 1950.

La production européenne

On ne possède pas de statistiques certaines de la production européenne de viande entre 1909 et 1938, mais on sait que la production a augmenté à un rythme plus rapide que le cheptel en raison de l'accélération de la croissance des animaux. Le cheptel porcin est passé de 63 millions de têtes en 1909-1913 à 107 millions en 1934-1938 et a donc augmenté plus vite que l'effectif des bovins qui, passé de 94 à 114 millions de têtes, n'a pas suivi le rythme de l'accroissement de la population humaine. Le troupeau ovin a diminué au cours de cette période, mais la production de viande destinée à l'exportation — notamment du lard pour l'Angleterre et du porc frais pour l'Allemagne — s'est rapidement accrue au Danemark et aux Pays-Bas. La production de viande du Royaume-Uni a baissé de 10 % environ en raison du bon marché de la viande d'importation.

Après 1934-1938, la production européenne a été sérieusement touchée par la guerre, et en 1950/51 l'effectif bovin et l'effectif porcin étaient respectivement inférieurs de 12 et 30 % aux effectifs correspondants d'avant guerre. La production de viande était encore plus faible qu'avant la guerre.

Lorsqu'on étudie s'il est possible que l'Europe accroisse sa production de viande afin de devenir moins tributaire des approvisionnements étrangers, on doit se rappeler que l'Europe manque surtout de viande de bœuf et de mouton et qu'il est bien moins facile de relever la production européenne de ces deux articles que celle de la viande de porc, quoiqu'une amélioration des pâturages puisse aussi contribuer à une augmentation notable de la production de viande de bœuf. Dans la quantité totale nette de viande importée par l'Europe occidentale en 1950, la viande de bœuf, d'agneau et de mouton entrait pour 90 % environ, tandis que les 10 % restants se composaient principalement de viande de porc, de lard et de jambon.

Les chiffres ci-après, établis en pourcentages de la production d'avant guerre, indiquent la production de viande 1951/52 déclarée par certains gouvernements.

Tableau 3

**PRODUCTION DE VIANDE ^a
DANS CERTAINS PAYS D'EUROPE
(POURCENTAGES)**

Pays	Production de 1951/52 en pourcentage de la production d'avant guerre
Allemagne occidentale	103
Autriche	94
Benelux	97
Danemark	105
France	109
Irlande	87
Italie	108
Royaume-Uni	96
Europe occidentale	103

Sources : O.E.C.E. et FAO.

^a Bœuf, veau, porc et mouton, à l'exclusion des abats.

Il ne faut considérer ces chiffres que comme des évaluations. Toutefois, si l'on admet qu'en 1952/53 l'approvisionnement de l'Europe occidentale en viande de production locale ne dépassera guère le niveau d'avant guerre que de 5 %, alors qu'au cours de la même période la population aura augmenté d'environ 15 %, on se rend compte de la nécessité de recourir aux importations. La production serait de 9,2 millions de tonnes, au lieu de 8,1 millions en 1951, et les importations nettes devraient atteindre 2,4 millions de tonnes si l'on voulait ramener la consommation de viande par habitant en 1952/53 au niveau d'avant guerre. Pendant et après la guerre, l'Europe a surtout fait porter son effort sur la production de lait plutôt que sur celle de viande. En 1950, la quantité de lait produite dans les pays de l'Europe occidentale considérés en bloc représentait environ 106 % du

chiffre d'avant guerre, alors que la production de viande n'atteignait que 93% environ. Ces chiffres montrent à quel point certains gouvernements européens — et le Gouvernement britannique en particulier — ont favorisé la production laitière. Depuis 1950, pourtant, le Gouvernement du Royaume-Uni a tendance à encourager davantage les producteurs de viande.

La plupart des pays d'Europe occidentale doivent importer une partie des aliments du bétail dont ils ont besoin pour obtenir des produits animaux ; autrefois, ils pouvaient faire venir certaines quantités d'aliments du bétail d'Europe orientale, mais il est peu probable que, dans un avenir immédiat, il leur soit possible de s'approvisionner dans cette région. Les pays qui font maintenant partie de l'O.E.C.E. importaient avant la guerre, chaque année, environ 10,5 millions de tonnes de céréales secondaires ; leurs importations de la période 1950-1952 ont été de l'ordre de 7,5 millions de tonnes par an. Cette réduction s'explique en grande partie par celle des importations en provenance d'Argentine, qui sont passées de 6 à 2 millions de tonnes environ. En revanche, les importations provenant des Etats-Unis sont passées de moins d'un million à 3,2 millions de tonnes. Ainsi donc, malgré la diminution de leurs importations totales, les pays d'Europe sont, depuis la guerre, étroitement tributaires de l'hémisphère occidental pour leurs importations d'aliments du bétail, mais, pour citer un rapport récent de l'O.E.C.E., « il se pourrait que la demande croissante de produits de l'élevage aux Etats-Unis et au Canada ait pour conséquence une certaine réduction des excédents exportables de céréales secondaires »¹. D'autre part, une étude récente qu'a effectuée le Département de l'agriculture² des Etats-Unis révèle que, dans les quatre ou cinq années à venir, les agriculteurs pourront produire 20% de plus qu'en 1950 et 18% de plus qu'en 1951. Il serait même possible, d'après ces estimations, que l'augmentation atteigne 21% dans le cas particulier du maïs, et 40% dans celui du blé.

Dans un grand nombre de pays d'Europe occidentale, il est vrai, la consommation des aliments du bétail est aujourd'hui beaucoup plus rationnelle qu'avant la guerre et, grâce à une meilleure utilisation du fourrage, ces pays ont réussi à se passer, dans une certaine mesure, des approvisionnements provenant de l'étranger. L'emploi plus intensif d'engrais en Europe a permis d'améliorer le rendement des cultures fourragères et d'accroître notablement la qualité des pâturages. Malgré cela, on ne peut guère espérer, avant longtemps, une forte augmentation de la production de viande si celle du lait, de la

volaille et des produits dérivés reste au niveau actuel par habitant. L'Irlande pourrait certainement amender ses pâturages grâce à un usage plus poussé des engrais de manière à accroître considérablement sa production de bovins. Les quantités supplémentaires de viande ainsi obtenues, jointes à l'excédent de production dirigé vers le Royaume-Uni, pourraient permettre à ce dernier pays d'être moins tributaire de l'Amérique latine pour son approvisionnement en viande de bœuf. Cette viande, il est vrai, reviendrait probablement plus cher que le bœuf d'Argentine, et un accroissement marqué ne semble guère possible dans un avenir rapproché.

Le rapport déjà cité de l'O.E.C.E. envisage les possibilités d'un accroissement de la production de viande et il y est particulièrement fait mention des progrès du point de vue technique. Touchant la production de viande, il aboutit à la conclusion générale qu'il serait techniquement possible d'obtenir en 1956 une production suffisamment accrue pour que soit satisfaite une consommation supérieure à celle de 1950/51 de 14% dans l'hypothèse du minimum d'activité économique et de 25% dans l'hypothèse d'une intensification de cette activité. Néanmoins, le rapport précise que cet accroissement de la production dépend largement des possibilités d'approvisionnement en céréales hors de la région. Il y est dit en effet qu'« il devrait être possible de produire la majeure partie des quantités supplémentaires de viande, surtout si la mise en œuvre du programme turc permet aux autres pays participants d'importer de ce pays des quantités importantes de céréales ». Les auteurs du rapport de l'O.E.C.E. envisagent donc l'avenir avec assez d'optimisme et concluent, en gros, que, sous réserve de la réalisation des progrès techniques nécessaires et d'un approvisionnement suffisant en aliments du bétail, les pays européens pourraient, grâce à l'accroissement de leur production de viande, parer eux-mêmes à l'augmentation prévue du volume de la demande.

Demande européenne d'importations

Le Royaume-Uni absorbe en temps normal plus des trois quarts des importations totales, le dernier quart étant essentiellement réparti entre l'Allemagne, la Belgique, la France et l'Italie. Ces quatre pays, toutefois, achètent généralement aux exportateurs européens. Les importations britanniques ont accusé le mouvement suivant :

	Millions de tonnes		
1909-1913	1,1	} dont {	64.008 } tonnes de 133.096 } viande 171.704 } en conserve
1924-1928	1,5		
1934-1938	1,52		
1950	1,24		
1951	0,92		

Pendant une courte période après chacune des deux guerres mondiales, les pays du continent européen ont

¹ O.E.C.E., *Etudes sur l'expansion économique*: « Rapport du groupe spécial sur la production agricole », AG (51) 40, 22 décembre 1951.

² *Agriculture's Capacity to Produce*, Département de l'agriculture des Etats-Unis, 1952.

importé de la viande en quantités assez considérables, mais ont retrouvé, par la suite, leur situation antérieure de quasi-indépendance à cet égard.

Il se peut qu'à l'avenir l'Allemagne fasse, dans une certaine mesure, exception à cette règle. En raison de l'importance de la population qui vit actuellement sur le territoire réduit de l'Allemagne occidentale, les ressources nationales peuvent difficilement suffire à l'approvisionnement en viande. La consommation totale, en 1950, représentait environ 75% de la consommation d'avant guerre, et la proportion serait plutôt plus faible si l'on calcule la consommation par habitant. En 1951/52, la production était revenue à son niveau d'avant guerre, mais autrefois le pays pouvait importer de la viande d'Allemagne orientale. En compensation, l'Allemagne pourrait augmenter ses importations de l'étranger de quelque 200.000 ou 300.000 tonnes, ce qui laisserait encore le niveau de la consommation par habitant à 10 ou 15% au-dessous du niveau d'avant guerre.

Dans le Royaume-Uni, la situation se présente de la façon suivante :

Tableau 4

**APPROVISIONNEMENT EN VIANDE
DANS LE ROYAUME-UNI**

En millions de tonnes

	1934-1938	1950	1951
Total des approvisionnements	2,82	2,40	2,10
Production	1,31	1,16	1,18
Importations	1,52	1,24	0,92

Dans le Royaume-Uni, où la redistribution du revenu a créé une forte demande de tous les produits alimentaires de qualité supérieure, la consommation de viande a été restreinte par le rationnement. Si, en 1953, le Gouvernement autorisait un relèvement de la consommation à son niveau d'avant guerre, il faudrait que les approvisionnements s'élèvent au total à 3,3 millions de tonnes, et l'on pourrait même prévoir, si le rationnement cessait, une augmentation de la consommation par habitant. Ainsi donc, dans l'hypothèse où la production de viande du pays augmenterait dans des proportions moindres que la consommation, les importations pourraient atteindre un chiffre intermédiaire entre un million et 1,9 million de tonnes, voire dépasser ce maximum. Si l'on ajoute à ce chiffre celui des besoins éventuels de l'Allemagne et 100.000 tonnes environ, qui représentent les achats de tous les autres importateurs européens, on obtient pour 1953 un total de l'ordre de 2,3 millions de tonnes, qui ne suffirait quand même pas pour que la consommation retrouve son volume d'avant guerre.

Parmi les moyens de compléter les approvisionnements en viande afin de satisfaire l'augmentation de la demande qu'ils prévoient pour 1956/57, les auteurs du rapport de l'O.E.C.E. ont envisagé la possibilité d'importer de la viande. Ils ont souligné que les pays membres de l'O.E.C.E. ont importé en tout, en 1947/48 et en 1949/50, à peu près autant de viande qu'avant la guerre, mais qu'ils n'ont pu le faire que grâce au Plan Marshall, qui a facilité les achats en Amérique du Nord. L'importance de l'assistance dont ils ont ainsi bénéficié s'est manifestée en 1950/51, période durant laquelle les approvisionnements ont diminué d'un quart par suite de la réduction des importations en provenance du Canada et des Etats-Unis et d'un fléchissement temporaire des importations en provenance d'Argentine. Les auteurs du rapport estiment qu'il serait utopique de s'attendre à une augmentation notable des approvisionnements en provenance d'Amérique du Nord, vu l'accroissement de la population et de la demande des consommateurs de cette région. Pour citer les propres termes employés dans le rapport, « il serait donc imprudent de compter sur un accroissement des importations en provenance d'Amérique du Nord ». Les auteurs du rapport ont souligné également que la consommation croît en Amérique latine, et notamment en Argentine, et qu'il est donc improbable aussi que les importations en provenance de cette région augmentent. Le rapport conclut de manière générale, au sujet des importations de viande de l'Europe, qu'« on est fondé à considérer comme optimiste l'hypothèse selon laquelle les importations de viande se maintiendraient au niveau actuel d'un à 1,3 million de tonnes ».

Certains prétendent que l'Europe orientale, y compris l'U.R.S.S., peut devenir un gros exportateur de viande dans un avenir prochain. Mais, de toute évidence, il est extrêmement difficile d'analyser la situation, faute de données sur la production de cette région. Cependant, les perspectives ne semblent pas favorables dans l'ensemble. Il est clair que la production de viande de ces pays n'a pas augmenté aussi rapidement que leur population. En outre, il est certain que la consommation de viande par habitant y est très faible, et l'on peut raisonnablement supposer que les gouvernements voudront l'augmenter. Par conséquent, la consommation nationale absorbera probablement toute augmentation éventuelle de la production.

Les statistiques commerciales indiquent des tendances à peu près identiques. Les pays d'Europe orientale n'exportent de viande en quantités relativement importantes que sous la forme de lard et de jambon, ainsi que de petites quantités de viande en conserve, que le Royaume-Uni achète surtout à la Pologne, et de porcs vivants, que la Hongrie et la Pologne expédient en Allemagne occidentale et en Autriche principalement. La Yougoslavie exporte également des porcs vivants et de la viande de porc.

Avant la guerre, la Hongrie exportait environ 175.000 porcs chaque année et la Pologne environ 200.000 ; en 1950, leurs exportations ont été de 140.000 et 160.000 têtes respectivement. En 1950 également, la Yougoslavie a exporté 50.000 porcs, contre 245.000 avant la guerre. En revanche, les exportations de lard et de jambon de la Pologne ont atteint en 1950 45.000 tonnes, contre 24.000 tonnes avant la guerre, mais c'est là une fraction relativement faible des quantités totales de ces produits qui entrent dans le commerce mondial.

Si donc, comme on le prévoit, la production de viande augmente à une allure relativement lente dans les pays d'Europe orientale, et si l'on tient compte de ce que ces pays ont manifesté l'intention de développer leur consommation intérieure, il est improbable que leurs exportations de viande augmentent dans des proportions notables.

Exportations de viande provenant de pays autres que les pays d'Amérique latine

L'évolution du commerce international de la viande a, dans une large mesure, été fonction des progrès techniques réalisés dans le domaine des transports. Grâce aux installations frigorifiques, il est devenu possible d'expédier de la viande frigorifiée à de très grandes distances, ce qui a permis la création d'industries d'exportation de viande en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Argentine. Plus récemment, on a découvert le moyen de conserver la viande réfrigérée pendant plus longtemps, ce qui pourrait à la longue modifier le caractère du commerce australien et néo-zélandais. Ces deux pays réunis ont mis sur pied un commerce avec le Royaume-Uni qui, au cours des années trente, portait sur quelque 600.000 tonnes de viande par an, soit environ la moitié des quantités de viande que l'Europe importait d'outre-mer. Depuis dix ans, la production ne s'est pas sensiblement accrue dans ces deux pays. Pourtant, si on réalisait les conditions favorables nécessaires en matière de prix — un marché assuré et la satisfaction des besoins de l'agriculture —, les deux pays pourraient développer leur production de viande. On espère que la Nouvelle-Zélande aura, en 1955, augmenté d'environ 50.000 tonnes le volume annuel de ses exportations de viande. L'accroissement serait alors de l'ordre de 14%. On pense qu'à la longue la population ovine, qui est de 33 millions de têtes, pourrait augmenter d'environ 23%¹. On compte que les exportations australiennes augmenteront légèrement au cours des prochaines années ; cependant, si la population de ce pays croît rapidement par suite d'une immigration intensive et si les besoins du pays augmentent plus vite que sa production, il se peut fort bien que les

quantités de viande que l'Australie pourra exporter viennent à diminuer. Mais, dans le cas des deux pays, certains facteurs tendent à faire augmenter la production de viande plus rapidement que leurs besoins intérieurs. D'une part, de puissantes forces économiques incitent ces pays à développer leurs exportations agricoles s'ils veulent continuer à élever le niveau de vie d'une population toujours plus nombreuse et développer encore leur industrie. D'autre part, des ententes à long terme assurent aux deux pays des débouchés pour des exportations plus fortes de leur viande : il s'agit de l'accord conclu pour quinze ans entre le Royaume-Uni et l'Australie et de la déclaration concernant le commerce de la viande entre le Royaume-Uni et la Nouvelle-Zélande durant quinze ans.

Au cours de la campagne 1950/51, la production de viande de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie a été influencée par la hausse anormale du prix de la laine. Beaucoup d'éleveurs ont retardé l'âge d'abattage et, par conséquent, le volume des exportations de viande a diminué. C'est pourquoi, alors qu'en 1949/50 l'Australie avait exporté au total 227.500 tonnes de viande, elle n'en a exporté en 1950/51 que 148.800 tonnes. Dans le cas de la Nouvelle-Zélande, les chiffres ont été de 336.100 tonnes et 280.700 tonnes. Durant la campagne 1951/52 par contre, les exportations de viande de la Nouvelle-Zélande ont atteint 316.200 tonnes. Il est à prévoir que cette tendance au relèvement des exportations se poursuivra. Si la situation de l'Australie est moins favorable à cause de la grave sécheresse qui a sévi dans ce pays en 1951/52, on n'en prévoit pas moins que le volume de ses exportations de viande augmentera en 1952/53.

L'Afrique tropicale offre des possibilités comme source d'approvisionnement en viande, surtout depuis les progrès réalisés dans la lutte contre la mouche tsé-tsé, agent propagateur de la trypanosomiase dans les troupeaux. Toutefois, c'est là une perspective fort éloignée et il n'y a pas grand espoir que l'Afrique devienne avant dix ou quinze ans un important exportateur de viande vers l'Europe.

Au cours de la deuxième guerre mondiale, le Canada et les Etats-Unis d'Amérique ont fourni à l'Europe d'importantes quantités de viande et, après la guerre, le Canada a continué à exporter du bœuf et du porc au Royaume-Uni. Mais, tant que persiste la pénurie de dollars, on peut raisonnablement présumer, semble-t-il, que les Etats-Unis et le Canada ne fourniront pas à l'Europe d'importantes quantités de viande.

Il semble donc que, dans l'avenir prévisible, seules l'Australie et la Nouvelle-Zélande, parmi les fournisseurs autres que l'Amérique latine, pourront développer leurs exportations de viande à destination de l'Europe.

¹ Voir, *New Zealand: Trends and Prospects of Food Production and Exports*, FAO (CCP 52/61, octobre 1951), page 27.

Tableau 5

EXPORTATIONS DE VIANDE DE L'AMÉRIQUE LATINE ^a

En milliers de tonnes

Période	Argentine	Brésil	Uruguay	Paraguay	Chili	Mexique
1934-1938 . . .	627	72	120	5,5	9,5	—
1947	807	45	51	11,1	7,7	7,5
1948	590	57	76	17,4	6,3	44,9
1949	548	39	102	12,1	1,1	61,5
1950	423	28	114	12,1	1,1	25,6
1951	395	16	90	...	0,5	29,3

^a Les exportations de volaille ne figurent pas dans les chiffres d'avant guerre, mais elles apparaissent dans les chiffres d'après guerre. Le poids des conserves de viande a été converti en équivalent des bêtes entières.

Quantités dont l'Amérique latine dispose pour l'exportation

L'Argentine est depuis longtemps le plus important exportateur de viande de l'Amérique latine. Ses envois ont constamment augmenté depuis le début du siècle et ont atteint, entre 1924 et 1928, un maximum d'un million de tonnes ; après cette période, elles ont légèrement diminué en raison de la politique protectionniste pratiquée par les pays de l'Europe continentale et de la mise en vigueur du régime préférentiel impérial par le Royaume-Uni. Entre 1930 et la guerre, les importations de viande de bœuf dans le Royaume-Uni étaient soumises aux conditions fixées par l'*International Beef Conference*, dont le Royaume-Uni, l'Argentine et les Dominions britanniques intéressés étaient membres. Au cours des années de guerre, les exportations de l'Argentine ont à nouveau augmenté et elles dépassaient un million de tonnes en 1944.

Le Brésil, gros exportateur avant la guerre, a pris moins d'importance sur les marchés, parce que sa population a augmenté tandis que sa production de viande tendait à rester stationnaire, en dépit du fait que d'importants territoires dans le sud du pays, appropriés à l'élevage du bétail, restent encore en friche. L'Uruguay, où l'élevage est remarquablement stable, exporte de façon régulière depuis plusieurs dizaines d'années. Au cours des dernières années de la guerre, la sécheresse a entraîné la disparition d'un grand nombre de troupeaux et cette industrie ne s'est pas encore entièrement relevée. Il n'est guère possible d'y accroître davantage l'importance du cheptel ni celle des exportations de viande. Il n'existe pas dans ce pays de vastes étendues non peuplées et non cultivées comme on en trouve au Brésil. Un accroissement de la production de viande ne peut résulter que d'une meilleure utilisation de la superficie cultivée actuellement.

Le commerce extérieur de la viande au Chili, qui exportait de faibles quantités de viande avant la guerre, se soldait par des importations nettes, si l'on tient compte de ses importations d'animaux sur pied

en provenance de l'Argentine. Il est douteux que le Chili devienne un gros exportateur de viande dans un avenir proche. La situation est la même au Paraguay.

Les pays d'Amérique latine exportent surtout de la viande de bœuf et d'agneau ou de mouton. On n'y produit que très peu de viande de porc, sauf au Brésil, et aucun de ces pays n'en exporte des quantités appréciables¹. Avant la guerre, l'Argentine et l'Uruguay exportaient de grandes quantités de viande de bœuf réfrigérée. L'insuffisance du tonnage disponible pendant la guerre a provoqué l'arrêt des exportations de viande de bœuf réfrigérée, qui n'ont pas encore repris.

Avant 1947, le Mexique exportait très peu de viande, mais ses expéditions annuelles de bétail sur pied à destination des Etats-Unis atteignaient un chiffre compris entre 200.000 et 400.000 têtes, soit l'équivalent de 20.000 à 40.000 tonnes de viande environ. En 1947, les troupeaux de bovins du Mexique ont été atteints par une épidémie de fièvre aphteuse et les Etats-Unis ont interdit toute importation de bétail mexicain sur pied. Le Mexique s'est alors mis à développer son commerce de viande fraîche et de viande en conserve, qui a fait d'assez rapides progrès.

Les principaux débouchés pour la viande provenant d'Amérique latine sont les pays d'Europe occidentale, notamment le Royaume-Uni, qui avant la guerre achetait dans cette région pour près de 20 % de sa consommation totale.

Il est évident, d'après les chiffres du tableau 6, que l'Amérique latine a, de son côté, eu besoin de l'Europe, et notamment du Royaume-Uni, comme débouché pour ses exportations de viande.

¹ Au cours des années de guerre, l'Argentine a produit d'importantes quantités de viande de porc destinées à l'exportation vers le Royaume-Uni. En 1944, sa production et ses exportations ont atteint leur maximum ; au cours de cette année, les exportations de viande de porc se sont élevées à 145.000 tonnes, soit 15 % du total des exportations de viande de l'Argentine.

Tableau 6

EXPORTATIONS DE CERTAINES SORTES DE VIANDE EN PROVENANCE DE L'AMÉRIQUE LATINE ^a
ET EXPORTATIONS DESTINÉES A L'EUROPE (EN POURCENTAGES APPROXIMATIFS)

En milliers de tonnes et pourcentages

Sortes de viande	Exportations totales			Exportations vers l'Europe		
	1934-1938	1948	1951	1938	1949	1950
Bœuf (viande fraîche, frigorifiée et congelée) . . .	506,7	335,8	204,2	94	85	86
Mouton et agneau (viande fraîche, frigorifiée et congelée)	67,0	90,2	30,8	98	86	98
Viande en conserve (poids réel)	120,1	140,5	124,0	49	64	32

Sources : Publications du Secrétariat de la FAO et de la Commission économique du Commonwealth.

^a D'après les exportations de cinq pays : Argentine, Brésil, Chili, Uruguay

et Mexique. Ces données ne tiennent pas compte des exportations d'animaux vivants. Toutefois, les pourcentages des exportations destinées à l'Europe sont établis d'après les expéditions des quatre premiers pays ci-dessus mentionnés.

Possibilités d'accroissement de la production de viande en Amérique latine

Si la hausse des prix de la viande en Argentine et en Uruguay profitait aussi aux éleveurs et n'était pas compensée par la hausse des prix de revient, il pourrait en résulter une augmentation de la production. Il serait également possible d'accroître celle-ci en commercialisant les animaux plus jeunes, ce qui permettrait un renouvellement plus rapide des approvisionnements. C'est ainsi qu'aux Etats-Unis, l'abattage annuel de bœufs et veaux correspond à 40 à 45 % environ du total du cheptel bovin. En Argentine, où l'industrie laitière n'est pas très importante, l'abattage de bovins et l'exportation d'animaux sur pied ne représentent au total que 20 à 25 % du cheptel. La proportion correspondante est beaucoup plus faible dans les autres pays d'Amérique latine, et elle ne dépasse pas 10 % dans certains d'entre eux. La faiblesse relative des abattages provient du taux peu élevé de production des veaux, des fortes pertes imputables à la maladie et du fait que l'on attend que les bêtes aient 3 à 5 ans pour les abattre. On ne dispose pas des renseignements nécessaires pour comparer le taux de production des veaux aux Etats-Unis d'une part et en Amérique latine d'autre part, ni pour comparer les pertes imputables à la maladie. Personne n'ignore néanmoins que l'incidence des maladies du bétail est plus forte dans la plupart des pays d'Amérique latine, et notamment dans ceux de la zone tropicale, qu'elle ne l'est aux Etats-Unis. Le fait même que l'on abat les bêtes lorsqu'elles sont plus âgées contribue à augmenter les pertes dues à la mortalité du bétail.

Grâce à une amélioration des pâturages, il serait possible de rendre les bêtes propres à la boucherie à un âge plus jeune. En Uruguay, la culture de la luzerne comme fourrage aiderait d'une part les éleveurs à augmenter le rendement des terres en aliments du bétail et, d'autre part, leur fournirait les moyens d'engraisser le bétail plus vite et, partant, de moins

attendre pour l'abattre. Il faut également améliorer les espèces (voir le *Rapport de la réunion interaméricaine sur la production du bétail en Amérique latine*, FAO, décembre 1950, et *Elevage en milieux défavorables*, FAO, janvier 1948).

On pourrait encore augmenter la production de viande en perfectionnant l'alimentation, en utilisant mieux les pâturages, en abaissant le taux élevé de la mortalité des porcelets et des veaux, en réduisant les lourdes pertes de bétail imputables aux blessures ou à la mortalité en cours de commercialisation et, enfin, en améliorant les procédés de lutte contre la maladie. Les pays de l'Amérique latine tireraient probablement un plus grand profit de ces progrès que les Etats-Unis. Mais il faudrait cependant que les prix du bétail permettent à ces progrès de porter leurs fruits, ou alors que les gouvernements accordent leur aide aux éleveurs. Si les prix du bétail sont bas par rapport aux produits agricoles qui font concurrence à l'élevage, la production de viande diminuera probablement. La hausse des prix de la laine durant la campagne 1950/51 a sans doute provoqué le fléchissement de la production des animaux pour la viande, notamment dans les régions de l'Argentine et de l'Uruguay, où l'élevage des ovins et des bovins se fait sur les mêmes terres.

Un système de prix qui ferait prime à la qualité pourrait être avantageux pour l'Amérique du Sud. Il est possible, par exemple, que le barème des prix prévu par l'accord entre le Royaume-Uni et l'Argentine ne fasse pas assez de différence à cet égard.

La réduction de la consommation intérieure

La consommation annuelle moyenne par habitant en Argentine et en Uruguay est d'environ 120 kgs., contre 34 kgs. environ en Europe occidentale. Au fur et à mesure que d'autres denrées, telles que les légumes et les fruits, seront plus abondantes, il se produira probablement une diminution de la consom-

mation de viande par habitant, ce qui permettrait à ces pays d'exporter de plus grandes quantités de viande. En 1951, l'Argentine et l'Uruguay ont exporté environ 485.000 tonnes de viande. Si, par exemple, la consommation par habitant tombait à 90 kgs. — quantité encore presque trois fois supérieure à la moyenne en Europe occidentale et supérieure d'environ 30% à la consommation des Etats-Unis — les quantités de viande disponibles à l'exportation s'élèveraient à environ un million de tonnes.

Possibilités d'accroissement des exportations de viande de l'Amérique latine

Au cours des dernières années, les disponibilités de l'Amérique latine, et notamment de l'Argentine, en viande d'exportation ont été nettement inférieures aux quantités exportées par cette région avant et pendant la guerre, ainsi qu'au cours des premières années qui ont suivi celle-ci. Les exportations du Brésil avaient atteint au cours des premières années de guerre plusieurs fois le volume de ses exportations de 1951. S'il est vrai que le Brésil ne deviendra peut-être pas un gros fournisseur de viande au cours des quelques années à venir, en raison surtout de l'accroissement de la demande de viande à l'intérieur du pays, les excédents exportables de l'Argentine pourraient, en revanche, être portés à un niveau supérieur à celui qu'ils ont atteint ces dernières années.

On ne dispose pas de données sur la rentabilité relative des diverses autres formes d'exploitation des terres actuellement utilisées en Amérique latine pour l'élevage. En Argentine, les régions productrices d'aliments du bétail, où l'on cultive la luzerne, pourraient produire d'autres récoltes, céréales ou graines oléagineuses. Selon certaines indications, les prix payés aux éleveurs depuis la fin de la guerre jusqu'en 1951 environ n'étaient pas assez élevés pour rendre intéressante la production de bétail. Le prix que le Royaume-Uni payait en 1949/50 pour la viande achetée en Argentine était bien inférieur à celui que l'Argentine pouvait obtenir sur d'autres marchés pour de faibles quantités de bœuf d'exportation. En revanche, ce prix dépassait de 25% celui payé pour la viande d'Australie et de Nouvelle-Zélande, alors qu'en 1939/40 le Royaume-Uni n'avait payé à l'Argentine que 80% du prix pratiqué pour ses achats en Australie et en Nouvelle-Zélande.

L'accord sur la viande entre le Gouvernement de l'Argentine et celui du Royaume-Uni est entré en vigueur le 18 juillet 1949 pour une durée de cinq ans, mais il peut être dénoncé le 1^{er} juillet de n'importe quelle année. L'Argentine s'était engagée à fournir, pendant la première année de l'application de l'accord, 300.000 tonnes de viande au moins, et si possible 400.000 tonnes pendant chacune des années suivantes. Cet accord a été complété par le protocole d'août 1951, qui, en outre, suspend l'application de

certaines de ses clauses. Les parties n'ayant pu convenir d'un prix pour 1950/51, l'Argentine a arrêté, en juillet 1950, toute expédition de viande à destination du Royaume-Uni. Par la suite, l'Uruguay a également interrompu ses expéditions vers le Royaume-Uni.

L'Argentine a pu, par le jeu combiné de plusieurs facteurs, surmonter les difficultés créées par l'arrêt de ses expéditions. La sécheresse qui a sévi au début de 1950 avait amené les éleveurs à multiplier les abattages de bovins et leur avait permis d'exporter de fortes quantités de viande au Royaume-Uni et, pour cette raison, après juillet 1950 et pendant un certain temps, le nombre des bêtes abattues a été faible. L'Argentine a accru ses exportations vers d'autres marchés ainsi que sa consommation intérieure.

Les expéditions ne reprirent pas avant le milieu de l'année 1951, c'est-à-dire après la signature du protocole à l'accord qui prévoit l'expédition, à destination du Royaume-Uni, d'un minimum de 200.000 tonnes de bêtes entières et d'abats au cours de l'année suivant la signature de l'accord. Ces quantités ont été livrées. Les conséquences de l'arrêt des expéditions sur les importations du Royaume-Uni ressortent des statistiques ci-après :

Tableau 7

IMPORTATIONS DE BÊTES ENTIÈRES ET D'ABATS AU ROYAUME-UNI

En milliers de tonnes (poids réel) et pourcentages

Périodes	Importations		Importations en provenance d'Argentine, en pourcentage des importations totales du Royaume-Uni
	Totales	En provenance d'Argentine	
Avant-guerre	1.057	443	43
1950	855	240	28
1951	523	88	17

Source: Ministry of Food Bulletin, n° 662, Ministère de l'alimentation du Royaume-Uni, 2 août 1952.

Lorsque l'on étudie les perspectives en matière d'exportation de viande de l'Amérique latine, la situation de l'offre en Argentine présente une importance extrême. Au cours des dernières années, un certain nombre de facteurs, notamment l'accroissement de la consommation intérieure et l'industrialisation, ont contribué à la baisse des exportations de viande. En 1951, les exportations argentines de bêtes entières ne constituaient que 29% de celles d'avant guerre. Mais la situation, cette année-là, était anormale, car les exportations à destination du Royaume-Uni avaient été interrompues durant une partie de l'année par suite du désaccord sur les

prix fixés par contrat. La tendance des exportations n'en a pas moins été à la baisse. En 1947, les exportations totales de viande, calculées au poids des bêtes entières, s'élevaient à 807.000 tonnes, soit 30% de plus qu'avant la guerre. Chacune des années suivantes, en revanche, les exportations ont diminué, pour tomber en 1950 à 423.000 tonnes seulement et, comme on l'a vu ci-dessus, elles ont encore diminué en 1951. Devant ce mouvement, et étant donné notamment l'importance que présente l'exportation des produits agricoles dans l'économie argentine, le Gouvernement argentin a pris des dispositions spéciales pour accroître ces exportations. Il a institué un jour sans viande chaque semaine, ce qui a permis à l'Argentine de remplir les engagements qu'elle avait contractés vis-à-vis du Royaume-Uni, à savoir l'exportation à destination de ce pays de 200.000 tonnes durant la campagne 1951/52. Aussi la consommation par habitant a-t-elle diminué pour la deuxième année consécutive en 1951. En outre, les prix payés aux producteurs de viande ont augmenté, et les négociations menées avec le Royaume-Uni pour la campagne 1952/53 auront probablement pour résultat une augmentation des prix contractuels. Mais si les possibilités d'augmentation de la production de viande s'avèrent intéressantes pour l'avenir lointain, les perspectives à court terme n'en sont pas moins défavorables. On évalue à 37 millions de têtes environ l'effectif bovin, et il ne semble guère possible d'augmenter sensiblement les troupeaux destinés à la boucherie dans les trois ou quatre années à venir. A cet égard, la longueur relative du cycle reproducteur des bovins présente une grande importance. C'est pourquoi, si le volume des exportations de viande de l'Argentine, qui était anormalement faible en 1951, a quelques chances d'augmenter, il sera cependant difficile, au cours des deux ou trois années à venir, de maintenir les exportations à leur niveau actuel, et il faudra peut-être encore diminuer la consommation par habitant.

Autres débouchés pour la viande d'Amérique latine

L'Europe mise à part, les Etats-Unis d'Amérique sont sans doute le plus grand marché potentiel pour les exportations de viande d'Amérique latine.

Les Etats-Unis sont effectivement un marché tentant pour les exportateurs d'Amérique latine. Non seulement les prix de la viande y sont élevés, mais encore les ventes aux Etats-Unis rapportent des dollars. En outre, certains prétendent que les Etats-Unis ne seront pas en mesure de produire à des prix raisonnables la quantité de viande de bœuf nécessaire à leur population, qui augmente rapidement. Si cela se vérifie, il pourra donc y avoir aux Etats-Unis une demande permanente pour certains types de viande d'Amérique latine. Le marché des Etats-Unis est important par rapport aux quantités de viande disponibles à l'exportation en Amérique latine. En 1951, la production totale de viande des Etats-Unis

s'est élevée à 10,3 millions de tonnes, dont la moitié environ se composait de viande de bœuf, de veau, d'agneau et de mouton. Au cours de la même année, les exportations de viande de l'Amérique latine — principalement du bœuf, de l'agneau et du mouton — se sont élevées à près de 530.000 tonnes. Cette année-là, l'Argentine a exporté 102.000 tonnes de conserves de viande, dont 55.000 tonnes à destination des Etats-Unis.

On aurait tort de négliger la possibilité que les Etats-Unis accroissent leurs importations de viande en provenance d'Amérique latine, mais ce serait une erreur également que de ne pas tenir compte de la tendance marquée à l'augmentation de la production de viande aux Etats-Unis et du fort potentiel de production de ce pays. Par exemple, le troupeau bovin dans les exploitations agricoles des Etats-Unis est passé de 77 millions de têtes en janvier 1949 à 88 millions au début de 1952, et la production totale de viande des Etats-Unis dépassera probablement, en 1953, celle de 1952 et pourra atteindre un niveau exceptionnellement élevé pour le temps de paix. Même dans ces conditions on pouvait s'attendre à ce que le cheptel bovin atteignît l'effectif de 93 millions environ en janvier 1953.

En outre, il convient de rapprocher ces statistiques du chiffre élevé des exportations de céréales des Etats-Unis. Aussi ce pays pourra-t-il augmenter sa production de viande au même rythme que sa demande intérieure. Il serait donc imprudent de considérer que les Etats-Unis sont un débouché certain pour les exportations de viande d'Amérique latine. En outre, tant que la fièvre aphteuse persiste à l'état endémique dans beaucoup de pays d'Amérique latine, leurs exportations à destination des Etats-Unis continueront à être essentiellement limitées à la viande en conserve ou à la viande fumée.

Les exportations de l'Amérique latine vers l'Europe

Ce bref aperçu de certains facteurs essentiels du commerce de la viande entre l'Amérique latine et l'Europe fait ressortir le nombre élevé des éléments variables qui jouent un rôle en l'occurrence, et la difficulté de prévoir les mouvements de ce commerce à l'avenir. On a vu, d'une part, que, si l'Europe intensifie son activité économique, la demande européenne de viande d'importation augmentera probablement; d'autre part, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et certains pays d'Amérique latine, parmi les principaux fournisseurs d'outre-mer, ont de grandes possibilités d'accroître leurs disponibilités exportables. Sauf si les Etats-Unis développent notablement le volume de leurs importations de viande, tout accroissement des quantités disponibles dans ces pays sera probablement envoyé en Europe. Il importe beaucoup par conséquent, en ce qui concerne l'Amérique latine, de savoir avec quelle rapidité ses principaux exportateurs de viande repren-

dront leur position sur les marchés européens. Car il est évident que, si l'offre de l'Amérique latine se maintient à un niveau relativement bas, les importateurs demanderont davantage à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande. Ces deux pays mettent déjà à exécution des plans d'augmentation de la production de viande en vue de l'exportation et, dans le cadre de ces plans, les accords à long terme, c'est-à-dire l'accord conclu pour quinze ans entre l'Australie et le Royaume-Uni et la déclaration concernant le commerce de la viande entre la Nouvelle-Zélande et le Royaume-Uni, durant quinze ans, présentent un intérêt considérable, car ils garantissent un débouché pour la totalité de la viande que ces deux pays peuvent exporter à des prix qui sont fixés de manière à assurer aux producteurs un profit raisonnable. Il reste à savoir quelle place prendront à l'avenir sur les marchés les trois concurrents. Il est clair que cette place relative jouera un grand rôle, mais il n'est pas du tout certain que les prix de la viande d'Amérique latine encourageront les importateurs à s'adresser à ces pays. En outre, il devient de plus en plus évident que le principal importateur de viande s'efforce de s'assurer un courant d'importations plus régulier, d'où la conclusion d'accords à long terme avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Depuis quelques années, au contraire, les fournitures en provenance d'Amérique latine n'ont pas seulement diminué, mais ont encore manqué considérablement de régularité.

Comme les cours de la viande d'Amérique latine sont maintenant plus élevés qu'au cours des dernières années, la situation semble extrêmement favorable à un développement des exportations. Mais le fait que la consommation de viande en Amérique latine risque d'augmenter encore et qu'il n'est guère certain que la production s'élève dans un avenir immédiat, contrecarre ce développement. Tout dépend donc dans une large mesure de la rapidité avec laquelle l'Amérique latine pourra non seulement augmenter ses exportations de viande, mais encore leur conserver une régularité normale et pratiquer des prix relativement avantageux. Le mouvement significatif de la répartition du commerce de la viande ressort encore mieux du fait qu'en 1951 le volume des exportations de bêtes entières en provenance d'Argentine n'a atteint que la moitié du volume d'avant guerre, alors qu'en Nouvelle-Zélande ce chiffre était dépassé de 7%. Il n'est pas encore évident que cette tendance ait changé de direction.

En résumé, les possibilités d'un développement du commerce de la viande entre l'Europe et l'Amérique latine sont sans aucun doute vastes, mais dépendent dans une grande mesure de la capacité de l'Amérique latine à développer sa production de viande et minimiser les éléments d'incertitude du marché en réduisant les fluctuations de ses exportations, comme aussi bien des prix qu'elle demandera pour cette viande d'exportation.

Annexe VII

EXPORTATIONS DE MACHINES POUR L'INDUSTRIE TEXTILE DE L'EUROPE VERS L'AMÉRIQUE LATINE

En Amérique latine comme dans les autres pays, l'industrialisation a tout d'abord porté sur les secteurs qui avaient besoin d'un capital relativement faible par unité de production et d'une main-d'œuvre hautement qualifiée relativement peu nombreuse. C'est dans l'industrie légère des biens de consommation, dont les textiles offrent l'exemple le plus caractéristique, que l'on a le mieux réussi à remplacer les importations par la production nationale. Au fur et à mesure que se développait la production de textiles à partir de matières premières fournies en majorité par la région même, les pays d'Amérique latine ont construit des usines de textiles et il leur a fallu pour cela importer des quantités toujours plus grandes de matériel. Ainsi donc, le cas particulier de l'industrie textile est-il symptomatique des modifications de la structure des importations auxquelles a donné lieu l'industrialisation : en 1950, les importations de textiles de l'Amérique latine en provenance des Etats-Unis et de l'Europe ne représentaient plus qu'un tiers de leur volume de 1928, alors que les importations de matériel pour l'industrie textile ont à peu près triplé depuis l'avant-guerre.

L'analyse ci-après porte sur les caractéristiques des marchés qu'offre l'Amérique latine aux producteurs de matériel pour l'industrie textile, sur la position de l'Europe et des Etats-Unis sur ces marchés, sur les difficultés qui s'opposent à l'accroissement des exportations européennes, et sur les perspectives de développement de ce commerce. Etant donné la grande diversité des types de machines et le caractère hétérogène du matériel requis pour la transformation des fibres en produits finis, nous avons mis l'accent sur les aspects économiques plutôt que sur les aspects techniques de la question.

Principales régions productrices et exportatrices

La prédominance du Royaume-Uni et de l'Allemagne en tant qu'exportateurs de machines pour l'industrie textile avant la guerre ressort du tableau 1. Ces pays étaient suivis de très loin par les Etats-Unis et la Suisse. La composition des exportations de machines pour l'industrie textile variait suivant les pays : une forte proportion des exportations allemandes et américaines consistait en machines pour la bonneterie, machines à tricoter, matériel de teinture et matériel de finition, alors que les autres pays exportaient surtout des machines pour le traitement préalable des fibres et des machines à filer ou à tisser.

Tableau 1

EXPORTATIONS DES PRINCIPAUX PRODUCTEURS DE MACHINES POUR L'INDUSTRIE TEXTILE

Moyenne annuelle, 1929 à 1939

Pays	Valeur		Poids ^a
	Millions de livres sterling	Pour- centage	Milliers de tones
Royaume-Uni	7,0	38	70,0
Allemagne	6,7	37	42,8
Etats-Unis d'Amérique	1,7	9	..
Suisse	1,5	8	10,9
France	0,7	4	10,9
Japon	0,7	4	15,7
Total des pays ci-dessus	18,3	100	150,3

Source : *Planning*, Office de planification économique et politique (P.E.P.), Londres, juillet 1946, page 10.

^a On ne connaît pas le poids des exportations en provenance des Etats-Unis. Néanmoins, on sait que le matériel américain est relativement coûteux ; aussi la fraction en poids des exportations mondiales qu'il représente est-elle inférieure à la fraction en valeur correspondante.

Depuis la guerre, la situation s'est sensiblement modifiée. Comme on le verra au tableau 2, la production allemande avait nettement diminué en 1948 et l'Allemagne avait temporairement disparu des marchés mondiaux en tant que fournisseur. Au cours des années suivantes, la production allemande s'est relevée, mais, comme les usines allemandes de textiles avaient été gravement endommagées durant la guerre, le pays a conservé une fraction relativement importante de sa production. Néanmoins, les exportations allemandes de machines pour l'industrie textile ont augmenté rapidement et les ventes à l'Amérique latine avaient déjà presque retrouvé en 1950 leur volume d'avant guerre. On constate une tendance analogue pour la production et les exportations japonaises, et ceci pour des raisons similaires (voir tableau 5).

Le fléchissement des exportations allemandes au début de la période qui a suivi la guerre a été plus que compensé par un accroissement considérable des exportations du Royaume-Uni et de la Suisse. En outre, l'Italie fait depuis la guerre figure d'exportateur de quelque importance. La Belgique exporte une certaine quantité de matériel, mais se spécialise dans les machines servant à la production de lainages. Ce sont surtout les exportations des Etats-

Tableau 2

PRODUCTION ET EXPORTATIONS DE MACHINES
POUR L'INDUSTRIE TEXTILE ^a DE QUELQUES
PAYS D'EUROPE ET DES ÉTATS-UNIS

En millions de dollars aux prix de 1948

Pays	Production		Exportations	
	1938	1948	1938	1948
Allemagne occidentale . . .	140,0 ^{b c}	16,6	67,3 ^d	3,3
Autriche	1,5	0,8	0,6	0,1
Belgique-Luxembourg . . .	5,7	19,0	3,6	12,6
Danemark	2,1	4,0	0,6	1,5
France	30,9	61,1	5,6	12,2
Italie	33,3	86,5	2,2	26,2
Pays-Bas	2,6	1,0	0,7
Pologne	4,0 ^e	10,4	1,0	..
Royaume-Uni	131,1 ^f	232,8	89,2	170,4
Suède	3,9	11,2	1,6	3,8
Suisse	20,0 ^e	52,0 ^e	16,8	45,9
Tchécoslovaquie	2,2	5,9
Total des pays ci-dessus	372,5	497,0	191,7	282,6
Etats-Unis	193,0 ^g	442,0 ^h	27,6	142,0

Source: *Etude générale des industries mécaniques en Europe*, Commission économique pour l'Europe (E/ECE/125), avril 1951.

^a Y compris tous les types de machines autres que les machines d'utilisation générale, c'est-à-dire l'outillage nécessaire aux opérations suivantes : préparation des matières premières, filage, retordage, tissage, finissage, teinture, fabrication de bonneterie, tricotage, couture, coupe et machines pour la confection des vêtements. Les matières premières employées sont : le coton, la laine, le lin, le chanvre, la ramie, le jute, les fibres artificielles de cellulose et de protéine et les fibres synthétiques, matières qui exigent chacune un type particulier de machines.

^b 1936.

^c Pour l'ensemble de l'Allemagne, 310 millions de dollars des Etats-Unis.

^d Territoire de l'Allemagne d'avant guerre.

^e Estimation.

^g 1939.

^f 1937.

^h 1947.

Unis d'Amérique qui ont augmenté dans les proportions les plus fortes, puisqu'elles représentaient en 1948 plus de 50 % des exportations européennes, contre 15 % environ en 1938.

Le tableau 3 montre comment, en 1948, se répartissait le commerce par grandes régions exportatrices ou importatrices. Il apparaît que 20 % environ des exportations de l'Europe et des Etats-Unis se faisaient à destination de l'Amérique latine.

Les marchés en Amérique latine

Il existe aux Etats-Unis et en Europe une grande différence entre les marchés intérieurs des machines pour l'industrie textile et, par conséquent, dans la structure de la production. Les salaires élevés qui sont payés aux Etats-Unis incitent les industriels à toujours moderniser la production en utilisant tous les moyens propres à économiser la main-d'œuvre, et l'important marché intérieur assez uniforme favorise la fabrication de machines textiles conçues pour produire en grosses quantités quelques articles bien déterminés. Le matériel des industries textiles

européennes, en revanche, est surtout conçu pour une fabrication moins importante et pour des usages plus divers : les machines à tisser, par exemple, permettent d'utiliser des filés de plusieurs dimensions et de fabriquer utilement des tissus de largeurs différentes.

Tableau 3

EXPORTATIONS DE MACHINES
POUR L'INDUSTRIE TEXTILE EN 1948

En millions de dollars aux prix courants

Exportateurs Importateurs	Europe	Etats-Unis	Total
	Europe	75 ^a	26
Etats-Unis	10	—	10
Amérique latine	40	40	80
Autres pays	157	76	233
Total	282	142	424

Sources: Statistiques commerciales des pays. Certains chiffres ont été, en partie, établis par estimation.

^a Valeur des échanges entre pays européens.

La situation dans la plupart des pays de l'Amérique latine diffère à la fois de celle des Etats-Unis et de celle de l'Europe occidentale. Mais, dans plusieurs de ces pays, le marché ressemble davantage au marché européen qu'au marché des Etats-Unis. Dans certaines parties de l'Amérique latine, la modicité des salaires et, dans certains pays, la médiocrité relative de la formation technique des travailleurs s'opposent à la modernisation. Il est beaucoup d'endroits, comme on le verra en plus de détail dans un paragraphe ultérieur, où un matériel désuet, mais amorti, concurrence le matériel coûteux et moderne dont le principal avantage est de diminuer les frais de main-d'œuvre. On ne sait pas encore très bien quel type de machine est le plus avantageux. Le coût d'exploitation du vieux matériel peut être inférieur ou supérieur à celui du matériel moderne, suivant que le montant des salaires payés à une main-d'œuvre plus nombreuse pour l'emploi de vieilles machines compense ou non la différence de l'amortissement et des intérêts entre les vieilles machines et les nouvelles. En outre, l'établissement des prix de revient dans les entreprises privées ne tient pas toujours exactement compte du coût social de la mise en service de matériel moderne. Comme l'a montré le Secrétariat de la Commission économique pour l'Amérique latine dans une de ses études ¹, l'un des problèmes qui se posent aux pays relativement démunis de capitaux, c'est que le matériel produit

¹ Voir *Quelques aspects théoriques et pratiques de la croissance économique*, Commission économique pour l'Amérique latine, mai 1951.

Tableau 4

MACHINES INSTALLÉES DANS CERTAINS PAYS D'AMÉRIQUE LATINE

Pays	Milliers de broches	Milliers de métiers à tisser	Nombre de fabriques	Age moyen du matériel	Pourcentage des machines installées avant 1935	
					Broches	Métiers à tisser
Brésil	3279	100	455	très vieux	91	95
Chili	173	5	19	neuf	30	28
Equateur	37	1	10	très vieux
Mexique	935	34	278	très vieux	85	95
Pérou	176	6	24	assez neuf

Source : Ce tableau a été dressé par le Secrétariat de la Commission économique pour l'Europe d'après des renseignements qui figurent dans le rapport sur la productivité de l'industrie des textiles de coton (*Productivity of the Cotton*

Textile Industry, E/CN.12/219, 12 mai 1951), publié par la Commission économique pour l'Amérique latine.

dans les pays fortement industrialisés, et notamment aux Etats-Unis, est conçu pour réaliser le plus d'économies possible sur les frais de main-d'œuvre. Or, l'achat de machines automatiques de ce genre par les pays moins développés, où le principal problème consiste simplement à augmenter la production, n'est peut-être pas économique, car il donne lieu à des investissements relativement trop importants pour remplacer de la main-d'œuvre dans un secteur donné sans laisser aux autres secteurs assez de capitaux disponibles pour l'acquisition des biens d'équipement nécessaires à l'absorption de la main-d'œuvre déplacée.

La pénurie relative de main-d'œuvre et de capital constitue l'élément essentiel lorsqu'il s'agit de déterminer le type de matériel et le taux de renouvellement du matériel. Les principales caractéristiques du marché ont aussi leur importance ; il s'agit de savoir, par exemple, si la consommation dans le pays permet la grande fabrication, si les articles doivent changer souvent ou si on peut les vendre pendant une longue période. Le genre de matières premières disponibles influe aussi sur les caractéristiques du matériel, mais ne modifie pas le taux de renouvellement, sauf si l'on utilise d'autres matières premières.

Un rapport de la Commission économique pour l'Amérique latine sur la productivité de l'industrie des textiles de coton fournit certains renseignements sur les caractéristiques des marchés du Brésil, du Chili, de l'Equateur, du Mexique et du Pérou, pays dont l'industrie fournit 85% des cotonnades fabriquées en Amérique latine. Le tableau 4 montre la quantité et l'âge des machines installées dans ces pays.

Le Chili dispose d'un matériel moderne pour les raisons suivantes : il y a vingt ans, les fabriques y étaient peu nombreuses ; d'autre part, les industries en voie de développement ont profité après 1932 de la protection que leur assuraient le contrôle des changes, la dévaluation de la monnaie nationale et,

plus tard, la guerre. Le Pérou a assez largement modernisé son matériel. Au lieu de construire de nouvelles fabriques, comme c'est souvent le cas en Amérique latine, les industriels péruviens ont installé de nouvelles machines à côté des anciennes dans la même fabrique. Au Pérou, contrairement à ce qui se passe au Chili, le marché des textiles n'est pas fortement protégé, et la production locale, qui doit concurrencer les importations, est de bonne qualité. Cela s'explique d'ailleurs aussi par la bonne qualité du coton cultivé dans le pays. Comme c'est souvent le cas, les mesures de protection facilitent la croissance d'une industrie, mais la liberté du commerce tend à améliorer la qualité du produit. Dans les autres pays, le matériel est d'ordinaire très ancien, à quelques exceptions près comme, par exemple, celle des industries de l'Etat de São Paulo au Brésil.

Dans tous les pays, les fabriques de cotonnades sont de caractère divers et le rendement varie énormément d'une fabrique à l'autre. La faiblesse des salaires n'incite pas les fabricants à améliorer la disposition des usines, à rationaliser les méthodes de travail, ni à utiliser des méthodes ou du matériel propres à économiser la main-d'œuvre. Généralement, les propriétaires d'usines préfèrent utiliser leurs machines jusqu'à épuisement plutôt que d'en acheter de nouvelles, même si cela signifie qu'ils doivent employer plus de main-d'œuvre pour faire marcher ces machines ou les entretenir. En d'autres termes, ils ont tendance à ne pas remplacer l'homme par la machine, tendance qui, comme on l'a déjà signalé, trouve jusqu'à un certain point sa justification dans la situation économique générale de ces pays. Cela explique dans une grande mesure pourquoi les importations actuelles de machines sont assez faibles si on les compare à la quantité de vieux matériel en service.

En général, l'exploitation des usines n'est pas très efficace et l'on pourrait réaliser de grands progrès dans ce domaine sans investir beaucoup de capitaux. Cette observation s'applique aussi à l'organisation

des usines, aux méthodes d'exploitation et à l'entretien. Il n'y a rien là de bien surprenant, car on constate également des cas de mauvaise organisation dans beaucoup de pays très développés. Il semble toutefois qu'en plus des services d'ingénieurs conseils, lors de la création de nouvelles usines, les fournisseurs de machines pourraient donner des conseils qui ne soient pas strictement limités à la mise en place, au fonctionnement et à l'entretien du matériel vendu.

Préférence marquée par les fabricants de textiles d'Amérique latine pour le matériel américain ou européen

Le Secrétariat de la Commission économique pour l'Amérique latine s'est livré sur place à une enquête sur l'attitude des fabricants de textiles d'Amérique latine à l'égard des machines européennes et des machines américaines. Elle a pu tirer les principales conclusions suivantes des réponses fournies par trente-six filatures et tissages du Brésil, du Chili, du Mexique et du Pérou.

Avant 1940, la plus grande partie des machines pour l'industrie textile provenait d'Europe et cela, associé au fait que de nombreux techniciens venaient d'Europe eux aussi, aurait pour l'avenir favorisé les importations en provenance des mêmes sources. Mais, pendant la guerre, les importations d'Europe ont été extrêmement réduites, et les pays d'Amérique latine ont dû se tourner vers les Etats-Unis, qui constituaient alors leur seul fournisseur. Après la guerre, la production européenne est restée limitée en raison de diverses pénuries. Le volume du matériel disponible pour l'exportation a été réduit, notamment dans les pays qui devaient reconstruire leurs industries textiles endommagées par la guerre. En outre, les difficultés de production entraînaient également de longs délais de livraison qui gênent énormément les acheteurs et les ont souvent amenés à s'adresser de préférence aux Etats-Unis durant cette période.

A l'heure actuelle, les acheteurs fixent leur choix en tenant compte de considérations de prix et de leur préférence pour telle ou telle caractéristique technique, notamment pour le matériel analogue à celui déjà en service. Cette dernière considération est peut-être, d'ailleurs, la plus importante.

Les fabricants brésiliens ont constaté que le matériel européen était mieux adapté aux matières premières du pays, à la main-d'œuvre et aux marchés locaux, tandis que les fabricants des trois autres pays et, notamment du Mexique, préfèrent sur ce point le matériel américain. La plupart des fabricants considèrent que les machines des Etats-Unis ont une capacité de production supérieure et les préfèrent aussi parce que, comme on le sait, elles sont mieux conçues pour économiser la main-d'œuvre. Cette considéra-

tion, néanmoins, n'est pas impérative en Amérique latine comme nous l'avons déjà signalé. Les industriels d'Amérique latine considèrent également que le matériel américain est mieux équipé de dispositifs modernes tels que ventilation, mise en marche et arrêt automatiques, lubrification automatique, etc., que le matériel européen moyen. A cet égard, cependant, les machines européennes modernes les plus coûteuses semblent pouvoir être comparées aux machines américaines. Quant à la qualité du produit fini, tous les fabricants préfèrent à cet égard le matériel européen.

Il semble donc que tantôt les machines américaines tantôt les machines européennes l'emportent sur les marchés d'Amérique latine, suivant l'importance des facteurs techniques ou économiques pris en considération dans chaque cas particulier, et qu'aucun matériel ne puisse prétendre à une supériorité générale. Du point de vue du prix, le matériel américain est d'ordinaire, à l'heure actuelle, plus coûteux que le matériel européen, sauf peut-être les machines suisses.

Il semble qu'à l'heure actuelle les fabricants américains et européens se préoccupent également de développer les ventes, mais les producteurs européens acceptent généralement plus volontiers de se plier aux exigences de l'acheteur et de modifier les machines et fournissent de meilleurs renseignements techniques pour le montage et le fonctionnement.

L'importance de l'Amérique latine en tant que marché pour les machines européennes pour l'industrie textile

Avant la guerre, plusieurs pays d'Amérique latine importaient une forte proportion de leur matériel textile des Etats-Unis et d'Allemagne. Le Brésil importait en outre, comme on le verra au tableau 5, de grosses quantités de matériel du Royaume-Uni et de la Suisse, et l'Argentine du Royaume-Uni. En 1951, les Etats-Unis et le Royaume-Uni se trouvaient de loin en tête des fournisseurs et contribuaient ensemble pour 65 % environ aux importations totales de l'Amérique latine, le reste provenant en majeure partie de Suisse et d'Italie, car l'Allemagne n'était arrivée jusqu'alors à exporter qu'un volume égal à celui d'avant la guerre.

Les exportations européennes à destination de l'Amérique latine en 1948¹ représentaient un douzième environ de la production totale de l'Europe. Si l'on tient compte de la capacité de production inutilisée en Europe, il serait possible du point de vue de la production de développer assez facilement les exportations vers l'Amérique latine. En 1948 également, les exportations de machines pour l'industrie

¹ Nous avons cité ici les exportations de 1948, étant donné que c'est la dernière année pour laquelle on dispose de chiffres de la production. Voir tableau 2.

Tableau 5

**EXPORTATIONS VERS L'AMÉRIQUE LATINE DE MACHINES POUR L'INDUSTRIE TEXTILE
EN PROVENANCE DES PAYS D'EUROPE OCCIDENTALE, DES ÉTATS-UNIS ET DU JAPON**

En milliers de dollars

Valeurs de 1938 en prix de 1950, valeurs de 1949, 1950 et 1951 en prix courants

Pays exportateurs	Années	Pays importateurs			
		Argentine	Brésil	Divers	Total pour l'Amérique latine
Belgique-Luxembourg	1938	174	65	100	339
	1949	460	500	240	1.200
	1950	400	840	200	1.440
	1951	244	1.543	427	2.214
France	1938	136	624	152	912
	1949	641	1.483	778	2.902
	1950	1.061	1.599	1.119	3.779
	1951	866	1.931	1.380	4.177
Italie	1938	47	80	..	127
	1949	11.490	727	3.365	15.582
	1950	3.936	947	2.288	7.171
	1951	2.992	5.227	3.088	11.307
Suisse	1938	330	1.210	440	1.980
	1949	2.855	2.948	2.414	8.217
	1950	1.794	3.159	2.484	7.437
	1951	609	3.969	2.818	7.396
Royaume-Uni	1938	900	2.650	1.950	5.500
	1949	5.114	12.297	6.743	24.154
	1950	2.995	8.010	4.480	15.485
	1951	2.548	9.839	5.020	17.407
Allemagne occidentale	1938 ^a	1.083	2.728	1.979	5.790
	1949	4	338	189	531
	1950	23	2.806	1.787	4.616
	1951	155	3.485	1.587	5.227
Total des pays ci-dessus	1938	2.670	7.357	4.621	14.648
	1949	20.564	18.293	13.729	52.586
	1950	10.209	17.361	12.358	39.928
	1951	7.414	25.994	14.320	47.728
Etats-Unis d'Amérique	1938	1.039	1.138	5.418	7.595
	1949	7.284	11.633	31.544	50.461
	1950	1.581	8.714	20.529	30.824
	1951	1.159	21.244	22.892	45.295
Japon	1938 ^b	119
	1950	43	151	175	369
	1951	439	113	320	872

Source: Statistiques officielles du commerce extérieur et réponses des gouvernements à un questionnaire.
^a Territoire de l'Allemagne d'avant guerre.

^b Le chiffre des exportations du Japon en 1938 a été calculé dans l'hypothèse que le volume relatif de ses exportations vers l'Amérique latine (25%) était alors le même qu'en 1935.

textile vers l'Amérique latine représentaient le septième environ des exportations totales de l'Europe vers toutes les destinations, y compris les exportations à l'intérieur de l'Europe, dont la valeur atteignait 75 millions de dollars environ.

Les difficultés qui entravent les exportations européennes à destination de l'Amérique latine

Les exportations européennes de machines pour l'industrie textile à destination de l'Amérique latine ont très nettement augmenté après la guerre ; toutefois, elles ont été entravées par diverses difficultés. Les associations européennes de producteurs se plaignent surtout des difficultés de paiement et de la lourdeur des procédures administratives ; ces difficultés peuvent être classées en deux catégories : celles qui sont communes à toutes les exportations de matériel vers l'Amérique latine et celles dont souffrent particulièrement les exportations de machines pour l'industrie textile.

Pour la première catégorie, les échanges ont parfois été gênés par l'absence d'un accord commercial formel durant certaines périodes. Comme les contingents ne sont pas suffisamment détaillés par catégorie de marchandises, l'exportateur éprouve certaines incertitudes, même s'il a signé un contrat. Les formalités de délivrance des licences d'importation sont très compliquées ; il faut attendre longtemps, et la délivrance des licences n'est pas toujours soumise à des règles administratives strictes. La validité des autorisations est souvent trop courte et les renouvellements entraînent une nouvelle perte de temps. Lorsque les devises du pays exportateur se raréfient, les transferts de fonds pour le règlement d'exportations déjà livrées sont souvent indûment retardés. Les exportateurs belges se sont plaints de ces difficultés dans leurs relations avec le Brésil, les exportateurs suisses les ont éprouvées à l'occasion de leurs exportations vers l'Argentine, le Chili, la Bolivie et la Colombie, et les exportateurs italiens dans leurs échanges avec l'Argentine et le Brésil.

Outre ces obstacles qui sont plus ou moins communs à toutes les formes d'échanges bilatéraux, il existe certaines difficultés plus particulières à l'exportation de matériel pour l'industrie textile. Les machines textiles n'ont pas toujours été classées parmi les produits essentiels et il a été pour cette raison difficile d'obtenir des licences. En outre, certains producteurs européens de matériel pour l'industrie textile ne peuvent accorder des conditions de crédit aussi favorables que leurs concurrents américains. Les droits de douane sur les pièces de rechange sont souvent élevés, et dans le cas de l'Argentine, par exemple, ils se montent à plus de 40% *ad valorem*, contre 15% pour les machines. Parfois, les pays importateurs n'accordent pas de licence d'importation pour les pièces de rechange et, dans d'autres cas, le manque de devises interdit

l'exportation des pièces et accessoires nécessaires. On a parfois surmonté cette difficulté en construisant en Amérique latine des usines qui fabriquent les pièces détachées sous brevet.

Perspectives du commerce des machines pour l'industrie textile entre l'Europe et l'Amérique latine

L'Amérique latine, qui compte 150 millions d'habitants, offre de très vastes débouchés potentiels. La prospérité des pays d'Amérique latine provient généralement des ventes de produits de base, mais les pays les plus avancés développent rapidement leur industrie. Dans le cas des textiles, ils peuvent se procurer localement des fibres naturelles et il est à prévoir que la demande de matériel augmentera sensiblement au fur et à mesure du développement de l'industrie. L'Amérique latine ne produit pas, pour le moment, de quantités appréciables de machines. Cependant, il est de nombreux types de matériel mécanique ou chimique qui ne présentent pas de difficultés de construction et, dans quelques années, on aura pu amener de l'étranger ou former localement le personnel spécialisé indispensable et on pourra commencer à fabriquer ce matériel sous brevet. Cette procédure peut être facilitée par certains gouvernements d'Amérique latine, qui tiendraient à créer des industries nationales même si les conditions économiques ne conviennent pas très bien à certains types de production. Mais, dans le proche avenir, les industries des divers pays ne seront en mesure de satisfaire qu'une fraction réduite de la demande et l'Amérique latine importera des Etats-Unis et d'Europe du matériel de tout genre.

La place respective des Etats-Unis et de l'Europe sur ces marchés tendra à être déterminée, dans le cas de chaque pays importateur, par les disponibilités en devises, les prix, les conditions de crédit, les délais de la livraison, les liens commerciaux et personnels, les caractéristiques techniques et les besoins de tel ou tel marché qui pourra ressembler plus ou moins à ceux des Etats-Unis ou de l'Europe.

Conclusions

Les considérations qui précèdent appellent les conclusions ci-après :

1) Entre 1938 et 1951, l'Europe a accru ses exportations de machines pour l'industrie textile à destination de l'Amérique latine, mais il n'en demeure pas moins que l'effort d'exportation doit être intensifié, étant donné le ralentissement des exportations de textiles européens et la tendance marquée à l'industrialisation en Amérique latine. A l'appui de cette conclusion, il faut noter que le matériel européen est généralement considéré comme parfaitement satisfaisant par les importateurs d'Amérique latine.

2) Il serait peut-être utile que des experts d'Europe et d'Amérique latine étudient de manière plus

détaillée les difficultés du commerce des machines pour l'industrie textile et, notamment, la structure des accords commerciaux, l'accord et la prolongation des licences, la simplification et l'uniformisation des formalités, les transferts de fonds et, enfin, la délivrance des licences d'importation pour les pièces de rechange, ainsi que la réduction des droits sur ces pièces.

3) Il convient de mettre l'accent sur le développement des échanges de renseignements et de la publi-

cité. Les pays d'Amérique latine devraient donner de la publicité à leurs plans de mise en valeur. Les fabriques locales de textiles devraient faire connaître le matériel dont elles ont besoin à plusieurs pays producteurs, afin de profiter de la concurrence, et les producteurs d'Europe devraient envoyer toutes les brochures nécessaires sur leur matériel à leurs chambres de commerce et à leurs représentants en Amérique latine, et fournir à ces derniers des pièces de rechange ainsi que tous les renseignements techniques nécessaires.

Annexe VIII

LE MARCHÉ DES TRACTEURS EN AMÉRIQUE LATINE¹

La mécanisation de l'agriculture en Amérique latine

De 1930 à 1948, le nombre des tracteurs en service en Amérique latine s'est élevé de 20.000 à 64.000. Au cours des trois années suivantes — c'est-à-dire de janvier 1948 à janvier 1951 — l'Amérique latine a importé 74.000 tracteurs, et le nombre des tracteurs en service est passé à 122.000.

L'accroissement du parc de tracteurs de 1948 à 1951 a été considérable dans la plupart des pays de l'Amérique latine, et particulièrement marqué au Brésil et en Uruguay (tableau 1). En Argentine, en revanche, le récent accroissement du parc de tracteurs a été relativement limité.

La superficie des terres cultivées en Amérique latine atteint 84 millions d'hectares environ, mais la totalité des terres arables est évaluée à 113 millions

¹ Pour plus amples renseignements sur l'industrie européenne des tracteurs, voir le document E/ECE/139, *L'industrie européenne des tracteurs dans le cadre du marché mondial*, Genève, 2 février 1952.

d'hectares². C'est ainsi qu'en janvier 1951 le parc total de 122.000 tracteurs correspondait à un tracteur pour 930 hectares de terres arables ou pour 680 hectares de terres cultivées. Aux fins de comparaison, rappelons que le Royaume-Uni possède un tracteur pour 23 hectares de terres cultivées, la Suisse un tracteur pour 25 hectares, l'Australie un tracteur pour 100 hectares et l'Inde un tracteur pour 8.300 hectares.

Ces chiffres sont déjà une première preuve des grandes possibilités techniques qu'ont de nombreux pays d'Amérique latine de développer encore leurs parcs de tracteurs. Mais ce qui est encore plus important, c'est que ces pays qui disposent de ressources en capitaux limités devraient rapidement mécaniser leur agriculture même aux dépens de nombreux autres secteurs de l'économie qui eux aussi ont un besoin urgent de capitaux. La principale raison en est que

² *Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires*, 1950, FAO.

Tableau 1

PARC DE TRACTEURS DES PAYS D'AMÉRIQUE LATINE

Pays	Importations ^a (nombre)			Parc de tracteurs (milliers)			Hectares ^d par tracteur en 1951
	1948	1949	1950	Janvier ^b 1948	Janvier ^c 1951	Indices janvier 1951 (janv. 1948 = 100)	
Argentine	6.956	1.129	3.182	18,8	25,0	133	1.200
Brésil	2.064	4.217	5.789	4,7	15,7	335	1.200
Chili	1.703	1.157	775	4,1	6,0	146	980
Colombie	776	1.570	1.446	2,8	6,5	232	610
Cuba	1.900	1.638	2.107	3,5	8,0	228	245
Mexique	6.894	6.363	6.000	17,0	32,0	188	310
Pérou	452	708	873	2,3	3,6	156	455
Uruguay	4.395	1.398	2.528	2,9	10,5	362	148
Venezuela	1.595	1.561	1.200	4,4	7,7	175	195
Total des pays ci-dessus . .	26.735	19.741	23.900	60,5	115,0	190	640
Autres pays d'Amérique latine	1.592	1.429	1.069	4,1	7,7	188	1.350
Total pour l'Amérique latine .	28.327	21.170	24.969	64,6	122,7	190	680

^a Calculées d'après les statistiques nationales du commerce des pays exportateurs et des pays importateurs, qui ont été complétées par des évaluations.

^b *La mécanisation de l'agriculture*, FAO, 1950, page 64.

^c Estimations.

^d D'après les statistiques des terres cultivées fournies dans *l'Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires*, 1950, FAO.

la main-d'œuvre manque beaucoup dans plusieurs pays importants d'Amérique latine, notamment dans les pays du sud : l'Argentine, le Chili et l'Uruguay. Ceci signifie que dans ces pays la mécanisation de l'agriculture permettra sans doute d'augmenter la production agricole sans qu'il y ait risque d'un déplacement de main-d'œuvre qui ne pourrait facilement trouver d'autres emplois.

Les gouvernements des pays d'Amérique latine se rendent de plus en plus compte de la nécessité de mécaniser l'agriculture. C'est ainsi que les Gouvernements du Chili, de la Colombie, de l'Uruguay et du Mexique accordent aux exploitants agricoles des crédits à des conditions avantageuses pour l'achat de machines. Au Mexique également, des subventions directes aux coopératives (*ejidos*) viennent s'ajouter aux crédits. L'Uruguay consent aux agriculteurs un escompte spécial sur le prix de l'essence. Au Chili et au Pérou, on loue des tracteurs aux petits exploitants. L'application de la législation du travail du Brésil a été étendue aux régions rurales et le relèvement important des salaires agricoles que l'on cherche à provoquer incitera les exploitants à se servir de tracteurs.

L'accroissement rapide du nombre des tracteurs qui a été réalisé dans un certain nombre de pays grâce aux mesures prises par les gouvernements a donné lieu à certaines difficultés temporaires, telles que défaut de conducteurs et insuffisance des services de réparations. C'est pourquoi le Chili, la Colombie, et l'Uruguay ont institué des cours spéciaux de formation.

Les pays n'ont pas mis au point de plans spéciaux pour l'utilisation des tracteurs à l'avenir, mais la tendance de la politique gouvernementale, jointe aux raisons économiques et techniques qui militent en faveur d'un accroissement constant du parc de tracteurs, laisse prévoir que cet accroissement se fera assez rapidement au cours des quelques années à venir. Il est impossible d'évaluer, même approximativement, quelle sera la demande de tracteurs en Amérique latine durant les années à venir. L'expérience des autres pays montre que, lorsque la mécanisation commence réellement à se développer, le nombre des tracteurs peut s'accroître à une cadence surprenante. Par exemple, on peut compter sur un taux annuel d'accroissement du parc de tracteurs de 25% pour l'ensemble de l'Amérique latine au cours de la période de cinq ans qui ira de 1952 à 1957. Dans l'hypothèse, en outre, où le taux de remplacement sera de 5% par an, on arrive à évaluer les besoins d'importation de l'Amérique latine à près de 300.000 tracteurs pour les cinq ans, soit une moyenne annuelle de 60.000.

Les importations de tracteurs en Amérique latine

Les importations de tracteurs en Amérique latine sont fonction d'un certain nombre de facteurs permanents ou temporaires ; on trouve comme exemple

Tableau 2

IMPORTATIONS DE TRACTEURS EN AMÉRIQUE LATINE, PAR PAYS D'ORIGINE ^a

<i>Nombre</i>			
Pays ou région d'origine	1948	1949	1950
<i>Europe</i>			
Royaume-Uni	5.322	2.135	3.300 ^b
Allemagne occidentale	—	54	1.033
France	8	365	440
Italie	254	132	129
Suède	104	159	267
Autriche	19	4	63
Total des pays ci-dessus	5.707	2.849	5.232
<i>Amérique du Nord</i>			
Etats-Unis	23.710	16.428	22.038
Canada	39	233	392
Total	29.456	19.510	27.662

^a Ces chiffres sont tirés des statistiques commerciales des pays exportateurs ; c'est pourquoi les totaux ne correspondent pas exactement à ceux qui figurent au tableau 1, puisque ce dernier s'appuie en partie sur les statistiques du commerce des pays exportateurs et en partie sur les statistiques des pays importateurs.

^b Calculé en partie par estimation.

de cette deuxième catégorie de facteurs les restrictions imposées par l'Argentine à ses importations en 1949, qui expliquent le fléchissement des importations cette année-là, ou encore l'augmentation des crédits mis à la disposition de la plupart des pays en 1950, par les Etats-Unis notamment. L'Amérique latine a acheté aux Etats-Unis la grande majorité des tracteurs qu'elle emploie. Seuls l'Argentine et l'Uruguay en ont acheté en Europe une grosse partie, soit 33 et 48% respectivement¹. Les raisons principales qui ont favorisé les achats aux Etats-Unis peuvent se résumer comme suit :

- i) Les Etats-Unis ont depuis longtemps un système de distribution efficace.
- ii) Le commerce avec les Etats-Unis est relativement considérable, ce qui a permis de constituer de gros stocks de pièces de rechange assez largement répartis dans la région, et d'organiser un service bien conçu d'entretien et de réparations.
- iii) La proximité géographique des Etats-Unis dans le cas d'un certain nombre de pays a réduit les frais de transport et facilité l'importation de pièces de rechange comme l'échange de techniciens.
- iv) Les Etats-Unis disposent de nombreux types de matériel agricole auxiliaire et notamment de matériel plus spécialisé, telles que les ramasseuses de coton et de maïs.

¹ Source : Document IM/33 de la CEE : « Note du Secrétaire sur les exportations de tracteurs de l'Europe vers les pays de l'Amérique latine », 10 novembre 1951.

- v) Diverses organisations des Etats-Unis ont prêté leur concours à la mise en œuvre des programmes d'agriculture. Certaines de ces organisations sont non gouvernementales, tandis que d'autres sont directement patronnées par le Gouvernement des Etats-Unis.
- vi) Les maisons commerciales, les organismes de distribution, les gouvernements et les organisations internationales qui attribuent des crédits en dollars, ont consenti aux pays d'Amérique latine des prêts et des crédits à moyen et à long terme : parmi les exemples récents de mesures de cet ordre figurent un prêt accordé au Chili pour l'achat de matériel agricole et un prêt de 5 millions de dollars consenti à la Colombie par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement.
- vii) Plusieurs types de tracteurs et de matériel agricole européens mis au point avant la guerre ne convenaient pas à l'exploitation agricole en Amérique latine.

Depuis la fin de la guerre, comme on le verra ci-après, l'industrie européenne des tracteurs et du matériel agricole s'est radicalement transformée. Elle peut maintenant satisfaire à presque la totalité des besoins des pays de l'Amérique latine en tracteurs et matériel agricole divers. Les quantités disponibles sont maintenant assez fortes pour permettre aux acheteurs de commander de grosses quantités d'un même type.

La Commission économique pour l'Amérique latine a exécuté dans cinq pays de l'Amérique latine, c'est-à-dire le Chili, la Colombie, le Pérou, le Mexique et l'Uruguay, des enquêtes sur le marché des tracteurs. Les résultats de ces enquêtes montrent quels sont les types de matériel en service, les raisons fondamentales du choix de tel ou tel type de matériel, et les préférences générales des agriculteurs.

Au Mexique, 46% des exploitants consultés ont manifesté leur préférence pour les moteurs diesel, 45% pour les moteurs à pétrole et 6% pour les moteurs à essence. La puissance moyenne à la barre d'attelage (PB) des tracteurs en service est de 20 cv dans le cas des tracteurs à roues, et de 53 cv dans le cas des tracteurs à chenilles ; 61% des tracteurs sont équipés de pneumatiques, 22% de bandages en acier et 17% de chenilles. Ces proportions semblent satisfaire aux conditions locales au Mexique.

Au Pérou, les agriculteurs ont déclaré qu'ils préféraient les moteurs à essence ou pétrole pour les tracteurs de 35 cv ou moins, et les moteurs diesel pour les gros tracteurs. Parmi les tracteurs à chenilles en service, 82% étaient mûs par des moteurs diesel. Ce type de machine constituait 32% des tracteurs importés, avec une puissance moyenne de 38 cv PB. Les tracteurs à roues équipés de pneumatiques ont

une puissance moyenne de 30 cv. Dans certaines régions, on préférerait les tracteurs munis de bandages en acier.

L'Uruguay emploie plus de tracteurs à essence que de tracteurs diesel, mais deux agriculteurs sur trois ont déclaré préférer les tracteurs diesel. Les importateurs et distributeurs ont aussi affirmé que les exploitants ont tendance à préférer les moteurs diesel et les tracteurs d'une puissance supérieure à 35 cv. Parmi les tracteurs sur lesquels a porté l'étude, 61% étaient équipés de pneumatiques, 31% de bandages en acier et 8% de chenilles. Ces proportions semblent à peu près correspondre aux besoins.

Au Chili, 39% des tracteurs en service avaient des moteurs diesel, 54% des moteurs à pétrole et 7% des moteurs à essence. Pourtant, 52% des agriculteurs ont manifesté une préférence pour les moteurs diesel, les partisans des moteurs à pétrole ne comptant que pour 38%. Le coût des carburants donne l'avantage au moteur diesel, car le fuel-oil coûte moins cher que le pétrole et que l'essence notamment. Parmi les agriculteurs consultés, 53% ont déclaré préférer les pneumatiques, 12% les bandages en acier et 35% les chenilles. La puissance qui convient le mieux pour les conditions locales serait d'environ 35 cv PB.

En Colombie, 26% des tracteurs en service fonctionnent au diesel. Quarante-six pour cent des exploitants interrogés ont fait savoir qu'ils préféraient les tracteurs diesel, mais il semble malgré cela que la majorité des commandes porte sur des tracteurs à essence ou à pétrole, car les agriculteurs craignent de ne pas trouver de mécaniciens capables d'entretenir les moteurs diesel. Un gros importateur a déclaré qu'à son avis, la puissance à la barre d'attelage qui convenait le mieux aux conditions locales était de 26 cv pour les tracteurs à roues et de 34 cv pour les tracteurs à chenilles.

Dans la mesure où l'on peut généraliser les résultats des enquêtes effectuées dans ces cinq pays, on peut dire que les tracteurs doivent être simples et robustes, d'emploi économique et facile à entretenir. Une forte proportion d'entre eux doit être équipée de moteurs diesel et une fraction considérable, sinon la grosse majorité, de ces tracteurs devrait avoir une puissance de 35 cv PB. Il semblerait que la tendance soit à l'intensification de l'emploi des moteurs diesel et des gros tracteurs. La majorité des tracteurs à roues devraient être équipés de pneumatiques, mais on a besoin d'un certain nombre de tracteurs à bandages d'acier et quelques tracteurs même doivent être équipés à la fois de bandages en acier et de pneus. On a besoin d'une bonne proportion de tracteurs diesel à chenilles d'une puissance de 35 cv ou de 50 à 60 cv. Il convient que les tracteurs soient munis de l'outillage qui convient aux conditions locales en Amérique latine, ou que l'on puisse y adapter cet outillage. Dans toute la région, on a insisté sur la nécessité de la fourniture des pièces

de rechange, comme aussi bien sur celle d'un bon service d'entretien et de remise en état et sur celle d'une formation de conducteurs et de mécaniciens.

L'Europe, fournisseur de tracteurs

L'industrie des tracteurs et du matériel agricole modernes est de date récente en Europe. La production totale du Royaume-Uni en 1937 était de 18.000 unités. Jusqu'à la deuxième guerre mondiale, les trois quarts des tracteurs en service étaient de la seule marque Fordson. L'Allemagne a commencé à produire des tracteurs après la première guerre mondiale, mais sa production totale n'était que de 16.000 unités en 1937. Avant la deuxième guerre mondiale, la production globale du reste de l'Europe (à l'exclusion de l'Union soviétique) dépassait à peine 6.000 tracteurs par an. L'U.R.S.S. était le seul pays d'Europe qui eût alors commencé à s'occuper sérieusement de la mécanisation de son agriculture. Pendant la guerre, la nécessité d'accroître la production alimentaire et le déplacement de la main-d'œuvre agricole vers l'industrie ont stimulé la mécanisation de l'agriculture. La production du Royaume-Uni est passée à 20.000 et celle de l'Allemagne à 35.000 tracteurs par an. Après la guerre, comme la main-d'œuvre continuait d'être rare et qu'il fallait trouver des débouchés de temps de paix pour les industries de guerre, le développement de la production a encore été stimulé. Comme on le verra d'après le tableau 3, la production européenne de tracteurs, non compris celle de l'U.R.S.S., est passée de 40.000 en 1937 à 164.000 en 1948 et à 237.000 en 1950.

Depuis la guerre, on a beaucoup amélioré le matériel afin de mieux satisfaire les exploitants et de tirer profit des progrès techniques des modes de production. Le progrès le plus important a été sans aucun doute l'intensification de l'emploi du moteur diesel. Le moteur diesel moderne se prête à beaucoup d'utilisations, a un fort moment de torsion à petite vitesse et sa consommation de carburant et d'huile est extrêmement faible. Son coût initial¹ est plus élevé que celui du moteur à essence ou à pétrole, mais, si l'on utilise le tracteur pendant un nombre suffisant d'heures par an, sa faible consommation d'un carburant relativement peu coûteux compense la différence de coût initial. Les frais d'entretien ne sont pas plus élevés que ceux de l'entretien des autres moteurs, et il est très rare que l'on doive procéder à des réglages dans l'intervalle des revisions totales. La production de tracteurs diesel au Royaume-Uni a augmenté de plus de 400% entre le début de 1948 et la fin de 1950. Au cours de cette période, la pro-

¹ Grâce au développement considérable de la production, le coût des moteurs diesel a beaucoup diminué. En 1952, la différence de prix entre un tracteur diesel de 40 cv et un tracteur à essence de même puissance était d'environ 280 dollars ou 100 livres sterling.

portion des tracteurs diesel dans la production globale est passée de 3 à plus de 12%.

Tableau 3

PRODUCTION DE TRACTEURS AGRICOLES EN EUROPE^a

En milliers

Pays	1937	1948	1950
France	12,0	7,6 ^c	52,1
Allemagne occidentale	0,1	4,1	5,4
Autriche	1,7 ^b	12,4	14,2
Italie	2,0 ^d	3,3	8,0
Suisse	17,9	117,0	120,2
Royaume-Uni	0,3 ^d	4,7	6,4
Suède	1,3	2,0	1,6
Total	35,3	151,1	207,9
Hongrie	4,0	—	5,0
Pologne	0,7	1,5	5,1
Roumanie	—	1,2	3,7
Tchécoslovaquie	—	0,8	3,7
Allemagne orientale	0,2	9,1	12,0
Total	4,9	12,6	29,5
Union des Républiques socialistes soviétiques	51,0	51,0	97,0
Total général :			
Non compris l'U.R.S.S.	40,2	163,7	237,4
Y compris l'U.R.S.S.	91,2	214,7	334,4

Sources : *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1950*, Commission économique pour l'Europe, Genève, 1951, et renseignements émanant de sources officielles.

^a Y compris les tracteurs à trois ou quatre roues et les tracteurs à chenilles, mais à l'exclusion des motoculteurs.

^b 1938.

^c Bizone.

^d 1934-1938.

La production totale en Europe (non compris l'U.R.S.S.) des tracteurs diesel et semi-diesel à roues et à chenilles était d'environ 121.000 en 1950 ; sur ce total, 91.000 tracteurs représentent la production de l'Europe occidentale et 30.000 celle de l'Europe orientale. La production de l'Allemagne se compose presque entièrement de tracteurs diesel ou semi-diesel ; l'Autriche, la Tchécoslovaquie et la Hongrie ne produisaient que des diesel, et en France, en Italie et en Suède, la proportion des diesel a constamment augmenté².

L'industrie des tracteurs a marqué d'autres progrès techniques importants : à savoir, l'emploi de dispositifs permettant de changer plus facilement d'outils, de boîtes comprenant un plus grand nombre de vitesses, et les développements mieux conçus ainsi que certaines améliorations de détail dans la cons-

² *L'industrie européenne des tracteurs dans le cadre du marché mondial*, E/ECE/139, Genève, 2 février 1952.

truction qui ont permis de réduire la consommation et les frais d'entretien. Ces progrès ont tous été aidés par la création de laboratoires d'essai qui, non seulement publient les résultats comparés d'essais de performance des tracteurs, mais aident les fabricants à surmonter leurs difficultés et à apporter des améliorations aux véhicules.

Bien que l'Europe produise encore des types très divers, il semble maintenant que la tendance à la normalisation se développe chez les grands fabricants, car elle leur permet de réduire les frais, de ne plus avoir besoin d'une trop grande variété de pièces détachées et de simplifier l'entretien et la remise en état. C'est ainsi, par exemple, que certains types de moteurs pour tracteurs sont maintenant produits par des fabricants spécialisés et employés pour d'autres types de matériel tels qu'excavateurs, compresseurs pneumatiques, appareils de soudure, bateaux à moteur et véhicules de transport. Un même type de moteur diesel sert maintenant à cinq ou six fabricants européens de tracteurs, et tout semble indiquer que le nombre de ces derniers augmentera encore.

Ainsi, l'évolution technique récente de l'industrie européenne des tracteurs doit lui permettre de satisfaire aux exigences particulières du marché des tracteurs en Amérique latine, et sur ce point de se trouver presque à égalité avec l'industrie américaine.

On peut se demander si, dans les conditions actuelles de réarmement, la production européenne de tracteurs suffira pour que les fabricants profitent d'un développement éventuel des débouchés en Amérique latine. Il est indubitable que les exigences directes et indirectes du réarmement ont modifié les perspectives de la production en Europe. Néanmoins, si on considère que jusqu'à une date récente l'industrie européenne pouvait produire encore beaucoup plus, il y a des motifs de penser qu'elle dispose encore d'une marge de capacité suffisante pour accroître considérablement ses exportations.

La production effective de tracteurs des principaux pays exportateurs d'Europe¹ atteignait à peu près 220.000 unités en 1950. La capacité de production de ces pays peut être évaluée en gros à 375.000 tracteurs, ce qui leur laisse une capacité excédentaire supérieure à 150.000 unités². Le taux de production de ces pays durant les six premiers mois de 1951 a atteint un chiffre de l'ordre de 275.000 tracteurs par an, ce qui correspondait à l'accroissement de la demande en Europe et outre-mer. Il paraît probable qu'une partie de la capacité de production excédentaire de 1950 ait été depuis utilisée à d'autres fins ; pourtant, l'Europe semble conserver encore une fraction considérable de cette capacité, qui est probablement de l'ordre de 30.000 unités ou plus. En 1950, l'Europe a exporté vers l'Amérique latine

environ 5.000 tracteurs³. Il semble donc que l'industrie européenne des tracteurs se trouve en mesure d'augmenter très sensiblement ses exportations vers l'Amérique latine, sans pour autant renoncer à d'autres marchés.

Les fabricants européens produisent maintenant des tracteurs qui conviennent aux pays d'Amérique latine. Ils occupent la première place pour ce qui est des tracteurs à moteur diesel. Les problèmes tels que ceux de l'entretien et des pièces de rechange, qui ont suscité et suscitent encore des difficultés, pourraient être résolus de manière satisfaisante si les importations atteignaient un volume suffisant. Les fabricants européens ont surmonté, au cours des dernières années, des difficultés analogues dans leur commerce avec d'autres pays d'outre-mer, lorsque le volume des ventes dans ces pays justifiait ces dépenses. En outre, les fabricants européens qui ont déjà installé des usines de production et de montage dans plusieurs parties du monde seraient probablement disposés à en créer d'analogues dans les pays d'Amérique latine. Le seul type de tracteur que l'Europe ne produisait pas en quantités suffisantes était le gros tracteur à chenilles. Or, plusieurs fabricants ont commencé à construire des tracteurs d'une puissance allant jusqu'à 150 cv.

Les études des obstacles qui s'opposent effectivement au développement du commerce, et qu'ont rencontrés les importateurs d'Amérique latine ou les exportateurs européens, ont fait ressortir un certain nombre de problèmes qui, s'ils n'ont pas un caractère fondamental, ont quand même au cours des dernières années présenté une certaine gravité. L'insuffisance des fournitures de pièces détachées et des facilités d'entretien et de réparation inquiète sans aucun doute l'agriculteur d'Amérique latine. Dans certains cas, il ne peut même pas se procurer la pièce de rechange dont il a besoin ; mais, même s'il y parvient, les réparations coûtent généralement cher et les délais de réparation mettent le tracteur hors de service pendant trop longtemps. Il a déjà été indiqué qu'on pourra résoudre ce problème dès que le volume des ventes le justifiera. Les réparations sont réduites au minimum avec les tracteurs diesel. Il est une méthode dont l'adoption se généralise et c'est celle qui consiste à changer tout le moteur après un certain temps. Enfin, parmi les autres problèmes qui méritent attention, notons la simplification, l'uniformisation et l'abaissement du coût des essais.

En ce qui concerne les prix, rien n'indique que le tracteur européen ne puisse se comparer aux tracteurs en provenance des Etats-Unis. Maintenant que l'Europe produit plusieurs types de tracteurs en grandes quantités, il y a des raisons de penser que les prix européens continueront à concurrencer ceux des tracteurs américains. La normalisation et la réduction du nombre des types tendrait à faire encore baisser les prix.

¹ Royaume-Uni, Allemagne occidentale, France, Italie, Suisse, Suède, Autriche et Tchécoslovaquie (voir tableau 3).

² Source : E/ECE/139, ouvrage cité.

³ Voir tableau 2.

NOTES RELATIVES AUX SOURCES ET MÉTHODES

Dans toute la présente Etude, l'« Europe » et l'« Amérique latine » comprennent respectivement, les pays ci-après :

Europe : Allemagne, Autriche, Belgique-Luxembourg, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Tchécoslovaquie, Turquie, et Yougoslavie.

Les données relatives à l'Allemagne portent, sauf indication du contraire, sur l'ensemble du territoire d'avant guerre jusqu'en 1938, et sur le territoire de l'Allemagne occidentale pour les années qui ont suivi la guerre.

Il n'a pas été tenu compte des autres pays d'Europe, soit faute de données, soit parce que les chiffres étaient négligeables.

Amérique latine : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa-Rica, Cuba, Equateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République Dominicaine, Salvador, Uruguay, Venezuela. Le Panama comprend la zone du Canal, car, pour les transactions avec beaucoup d'autres pays, il n'a pas été établi de distinction entre les deux territoires.

I. VALEURS EN PRIX COURANTS

De manière générale, les valeurs en prix courants indiquées dans les tableaux sont celles de trois catégories de transactions commerciales : 1) le commerce total de l'Amérique latine et sa ventilation par pays d'origine ou de destination ; 2) le commerce avec les Etats-Unis ; et 3) le commerce avec l'Europe.

On a eu recours aux sources suivantes :

1) *Commerce total de l'Amérique latine et/ou sa ventilation par pays d'origine ou de destination* : Les données sont tirées des statistiques commerciales des pays d'Amérique latine. Elles comprennent les données sur les échanges à l'intérieur de la région.

2) *Commerce avec les Etats-Unis* : Les chiffres sont tirés de la publication *Foreign Commerce and Navigation of the United States* et portent sur le commerce général. Pour les années 1949 à 1951, les importations en provenance des Etats-Unis, réparties par pays importateurs, ne comprennent pas les produits appartenant à la « Catégorie spéciale », dont la valeur en revanche figure dans le total des importations de l'Amérique latine en provenance des Etats-Unis ; on connaît en effet la ventilation par continent des produits en question, mais non pas leur ventilation par pays (voir *Foreign Commerce Weekly*, 5 mai 1952, page 3).

3) *Commerce avec l'Europe* : Les données sont tirées des statistiques commerciales des pays européens. Dans le cas de la Hongrie, de la Pologne, de la Tchécoslovaquie et de la Yougoslavie, les auteurs de l'étude ont calculé certaines données d'après guerre à l'aide des statistiques des pays d'Amérique latine, car ils ne disposaient pas des statistiques européennes correspondantes. Chaque fois que la chose est possible, les chiffres portent sur le commerce spécial et sont établis par pays d'origine et de destination, à quelques exceptions importantes près, à savoir :

Royaume-Uni	importations générales	1949 à 1951
Suède	pays d'achat et de vente	1925 à 1935
Danemark	commerce général	1925 à 1936
	pays d'achat et de vente	toutes années
Finlande	pays d'achat et de vente	1925 à 1934
Norvège	commerce général	1925 à 1938
	pays d'achat et de vente	1925 à 1934

Taux de change appliqués dans le cas des pays européens

Jusqu'en 1938, les taux de change sont ceux indiqués dans *Banking and Monetary Statistics*, publication du Conseil d'administration du Federal Reserve System, Washington, D.C., sauf pour l'Allemagne de 1935 à 1938. A cette époque, l'Allemagne et les pays d'Amérique latine appliquaient à leurs transactions un taux différentiel de change. On s'est servi pour ce commerce des estimations ci-après :

Commerce de l'Allemagne avec :	<i>Cents des Etats-Unis par mark</i>
L'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay	30
Les autres pays d'Amérique latine	35

Les taux de change à partir de 1938 sont tirés de la publication du Bureau de statistique de l'Organisation des Nations Unies intitulée *Direction du commerce international*, Documents statistiques, série T.

Conversion des valeurs c.a.f.

Pour convertir les valeurs données c.a.f. en valeurs f.o.b., on a déduit 12,5% des chiffres c.a.f.

II. INDICE DES PRIX DÉRIVÉS ET DU VOLUME

En général, on a calculé en premier lieu les indices des prix dérivés et des valeurs courantes et on en a tiré les indices de volume. Voici quelles sont les méthodes qui ont servi au calcul des indices des prix dérivés :

1) Commerce avec les Etats-Unis :

a) *Exportations à destination des Etats-Unis* : l'ouvrage intitulé *The Pattern of United States Import Trade since 1923* par John H. Adler, E. R. Schlesinger et E. van Westerborg, qu'a publié la Federal Reserve Bank de New-York en mai 1952, contient une série de prix dérivés pour les années 1923 à 1950 (base 1935-1939 = 100) des importations des Etats-Unis en provenance d'Amérique latine. Pour l'année 1951, le numéro du 5 mai 1952 de la publication *Foreign Commerce Weekly* contenait une série établie sur la base 1936-1938 = 100, qui a été rapportée à la série ci-dessus.

b) *Importations en provenance des Etats-Unis* : L'ouvrage intitulé *Statistical Abstract of the United States* fournit une série d'indices des prix dérivés des exportations vers toutes les destinations. Les deux séries correspondant aux produits semi-finis et finis ont été ramenées à la base 1938 = 100, puis combinées par pondération à l'aide des valeurs des exportations vers toutes les régions du monde. Les auteurs de la présente Etude ont eu recours à cette source pour toutes les années jusqu'à 1938. Pour les années qui ont suivi la guerre, on s'est servi des données fournies, pour l'Amérique latine, dans la livraison du 5 mai 1952 de *Foreign Commerce Weekly*, en les rapportant à la série ci-dessus.

2) Commerce avec l'Europe :

a) *Exportations à destination de l'Europe* : Pour l'année 1925 et les années suivantes, on a calculé les indices des prix dérivés de vingt et un produits principaux sur la base 1938 = 100, en partant des quantités et de la valeur des importations en provenance d'Amérique latine que fournissaient les statistiques du commerce de sept grands pays d'Europe. Le détail de cet échantillon de produits et de pays figure dans le tableau synoptique de la section IV ci-après. Cet échantillon comprend une fraction considérable des exportations totales de l'Amérique latine vers l'ensemble de l'Europe. Dans le cas du diagramme 2, où les exportations de l'Argentine figurent séparément, l'échantillon comprend les produits dont l'Argentine est le principal fournisseur. Les chiffres relatifs aux « Autres pays » ont été obtenus en déduisant les exportations de l'Argentine du total des exportations de l'Amérique latine à destination de l'Europe.

b) *Importations en provenance d'Europe* : Les exportations classées en dix groupes de produits fournissent, dans le cas des principales relations bilatérales, la valeur des exportations de 1928, 1938, 1948, 1949, 1950 et 1951 à destination de l'Amérique latine, évaluée en prix constants de 1948/49 (voir tableau synoptique à la section III ci-dessous).

Les indices des prix dérivés ont été tirés, pour chaque pays exportateur d'Europe, des données relatives aux dix groupes de produits, tant en prix constants qu'en prix courants pour les pays importateurs auxquels s'appliquent ces données, puis ils ont été appliqués au calcul des statistiques des autres pays importateurs. Pour les autres années, on a obtenu le mouvement des prix en combinant les indices des prix dérivés des exportations de produits finis et semi-finis des principaux pays d'Europe vers toutes les destinations (ce que l'on a fait en pondérant ces indices à l'aide de la valeur des exportations totales de ces pays vers l'Amérique latine) et on a rapporté les résultats aux indices ci-dessus.

Dans le cas du diagramme 4, l'indice des prix dérivés employé pour le Royaume-Uni (années 1939 à 1947) est celui des exportations de produits manufacturés vers toutes les destinations qui est donné dans le *Monthly Digest of Statistics*.

3) Commerce total de l'Amérique latine :

Il convient de ne pas oublier que le commerce de l'Amérique latine avec l'Europe et les Etats-Unis constitue les trois quarts du commerce total de cette région avec l'étranger. Le quatrième quart comprend surtout les échanges à l'intérieur de l'Amérique latine.

a) *Exportations totales en provenance de l'Amérique latine* : On a combiné les séries d'indices des prix dérivés des importations de l'Europe et des Etats-Unis en provenance d'Amérique latine, décrites en 1) a) et 2) a), et appliqué la série ainsi obtenue à l'ensemble des exportations de l'Amérique latine.

b) *Importations totales de l'Amérique latine* : Ces importations proviennent de trois grandes régions pour lesquelles on s'est servi des indices ci-après :

Europe : Indices des prix dérivés décrits en 2) b) ;

Etats-Unis : Indices des prix dérivés décrits en 1) b) ;

Reste du monde : Ces importations représentent surtout des échanges à l'intérieur de l'Amérique latine ; on a supposé que leur composition est analogue à celle des exportations à destination des Etats-Unis et de l'Europe. Dans cette hypothèse, l'indice des prix dérivés des exportations à destination des Etats-Unis et de l'Europe, qui est décrit en 3) a) ci-dessus, a été appliqué aux importations de l'Amérique latine en provenance du reste du monde.

III. LES IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE EN PROVENANCE DE L'EUROPE ET DES ETATS-UNIS, PAR GROUPE DE PRODUITS

Les statistiques de ces importations proviennent entièrement des statistiques commerciales des pays européens et des Etats-Unis.

Etant donné le caractère incomplet des statistiques commerciales internationales, il n'est pas possible d'étudier exactement, sur la base de définitions rigoureusement uniformes, les exportations des pays européens et des Etats-Unis par pays de destination et par groupes bien définis de produits. Aussi a-t-il fallu, dans certains cas, avoir recours à des groupes assez vastes de produits. Néanmoins, on peut considérer que les résultats obtenus donnent une indication assez exacte de l'ordre de grandeur des échanges.

Dans cette enquête, on s'est préoccupé surtout des exportations d'articles manufacturés. Les pays exportateurs considérés sont les principaux exportateurs européens d'articles manufacturés. Les pays de destination considérés pour chacun des pays exportateurs comprennent tous les pays de l'Amérique latine pour lesquels il existait des données par groupes de produits pour les années 1928, 1938, 1950 et 1951. Par conséquent, la liste des pays de destination diffère dans le cas de chaque pays exportateur considéré (voir le tableau ci-après, qui indique les relations bilatérales étudiées).

La classification des groupes de produits s'appuie essentiellement sur celle qui sert pour les statistiques du commerce extérieur du Royaume-Uni, à de légères modifications près. Il n'a, bien entendu, pas été possible de reprendre exactement la même classification dans tous les cas, en partie à cause de la diversité des nomenclatures employées par les différents exportateurs et en partie parce que les classifications de produits employés pour les exportations à destination de pays particuliers sont souvent moins détaillées que les classifications employées pour le commerce global.

La liste ci-après indique la composition de chacun des dix groupes de produits d'après la nomenclature britannique.

Classification des produits

Groupe I. Denrées alimentaires, boissons et tabac :

- Catégorie I. Denrées alimentaires, boissons et tabac.
- Catégorie IV. Animaux non destinés à l'alimentation.

Groupe II. Voitures de tourisme :

Voitures de tourisme, à l'exclusion des châssis, moteurs, pièces de rechange et pièces d'automobiles à monter (provenant de la catégorie III S).

Groupe III. Textiles et articles textiles manufacturés :

- Catégorie III I. Filés de coton et produits finis.
- III J. Filés et peignés de laine et produits finis.
- III K. Filés de soie naturelle et de soie artificielle et produits finis.
- III L. Produits finis à base d'autres matières textiles.
- III M. Vêtements.

Groupe IV. Autres biens de consommation, manufacturés :

- Catégorie III B. Poterie, verrerie, abrasifs, etc. (à l'exclusion du ciment).
 - III H. Produits finis à base de bois.
 - III N. Chaussures.
 - III Q. Cuir et articles manufacturés à base de cuir.
 - III R. Papier, carton, etc. (à l'exclusion du papier-journal).
 - III T. Articles manufacturés à base de caoutchouc.
 - III U. Articles divers.
- Montres (provenant de la catégorie III E).
Pneumatiques et chambres à air en caoutchouc (provenant de la catégorie III S).

Groupe V. Matières premières et articles en majeure partie non manufacturés :

- Catégorie II. Matières premières et articles en majeure partie non manufacturés.
- Catégorie III A. Coke et combustibles fabriqués à partir du charbon ou du lignite.
- Catégorie III P. Huiles, graisses et résines manufacturées.
- Ciment (provenant de la catégorie III B).
- Papier-journal (provenant de la catégorie III R).

Groupe VI. Machines :

- Catégorie III F. Appareils et machines électriques.
- III G. Machines.

Groupe VII. Matériel de transport :

Catégorie III S. Tout le matériel de transport, sauf les articles désignés au groupe II ci-dessus ainsi que les pneumatiques et chambres à air en caoutchouc.

Groupe VIII. Métaux et articles manufacturés en métal :

Catégorie III C. Fer et acier et produits finis à base de fer et d'acier.

III D. Métaux non ferreux et produits finis à base de métaux non ferreux.

III E. Coutellerie, quincaillerie, outils et instruments (à l'exclusion des montres).

Groupe IX. Produits chimiques et produits apparentés :

Catégorie III O. Produits chimiques, médicaments, teintures et colorants.

Groupe X. Articles non désignés :

Catégorie V. Expéditions par la poste.

Exportations non spécifiées.

Conversion en prix d'après guerre

Les chiffres ainsi réunis, exprimés en monnaie des divers pays pour les années 1928, 1938, 1950 et 1951, qui ont été complétés au besoin au moyen d'estimations, ont été corrigés pour être exprimés en prix d'après guerre (les chiffres de 1928, 1938 et 1948 en prix de 1948 et les chiffres de 1950 et 1951 en prix de janvier-septembre 1949), à l'aide d'indices spéciaux des prix calculés pour chaque groupe de produits et pour chaque pays exportateur. Les indices de prix employés ont été, en principe, les indices des prix dérivés des exportations pour chaque groupe de produits. Lorsqu'on ne disposait pas d'indices des prix dérivés, on s'est servi d'indices des prix de gros ou de prix dérivés spécialement calculés pour les principaux articles compris dans chaque groupe de produits. Dans certains cas, il a été possible de faire une subdivision à l'intérieur d'un groupe donné de produits, avant d'appliquer des indices de prix distincts, ce qui a permis d'obtenir des totaux partiels plus exacts. C'est ainsi, par exemple, que le *Board of Trade Journal* donne, pour le Royaume-Uni, des indices séparés des prix dérivés pour dix-neuf sous-groupes différents de marchandises.

IMPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE PAR GROUPE DE PRODUITS,
EN PROVENANCE DES PRINCIPALES SOURCES EUROPÉENNES ET DES ÉTATS-UNIS

Relations bilatérales étudiées pour 1928, 1938, 1950 et 1951

<i>Pays exportateurs</i>	<i>Pays importateurs</i>
Royaume-Uni	Argentine, Uruguay, Brésil, Pérou, Chili, Cuba, Venezuela, Mexique et Colombie
France	Argentine, Uruguay, Brésil, Cuba et Colombie
Pays-Bas	Argentine, Brésil et Venezuela
Belgique-Luxembourg	Argentine, Uruguay, Brésil, Chili, Cuba, Venezuela et Colombie
Suisse	Argentine, Uruguay, Brésil, Chili, Cuba, Venezuela, Mexique et Colombie
Italie	Argentine, Uruguay, Brésil, Chili, Venezuela, Mexique et Colombie
Portugal	Brésil
Espagne	Cuba
Norvège	Brésil
Suède	Argentine, Uruguay, Brésil, Chili, Cuba, Venezuela, Mexique et Colombie
Finlande	Argentine
Allemagne ^a	Argentine, Uruguay, Brésil, Pérou, Chili, Cuba, Venezuela, Mexique et Colombie
Etats-Unis	Argentine, Uruguay, Brésil, Pérou, Chili, Cuba, Venezuela, Mexique et Colombie

^a Allemagne occidentale, dans le cas des années d'après guerre.

IV. LES EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE, PAR PRODUIT

Tableau 8 : Ce tableau est la suite du tableau 7 qui figure dans l'article « Le commerce de l'Europe avec l'Amérique latine », *Bulletin économique pour l'Europe*, Vol. II, n° 3, Nations Unies, Commission économique pour l'Europe. Les sources et méthodes sont celles qui sont décrites dans cet article. On a ajouté les chiffres relatifs aux Etats-Unis qui sont tirés du *Foreign Commerce and Navigation of the United States*.

Tableau annexe I : Les chiffres fournis ont été entièrement tirés des statistiques commerciales des pays européens, et ils ont trait aux relations bilatérales énumérées dans le tableau synoptique ci-après. Comme les pays et les sources ne sont pas identiques dans les deux cas, on ne peut comparer exactement les données du tableau annexe I à celles du tableau 8.

EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE VERS L'EUROPE, PAR PRODUIT

Tableau synoptique des relations bilatérales

Produit	Pays exportateur	Pays importateurs					
		Allemagne	Belgique-Luxembourg	France	Italie	Pays-Bas	Royaume-Uni
Blé	Argentine	×	×		×	×	×
Maïs	Argentine	×	×	×	×	×	×
Orge	Argentine		×				×
	Chili		×				×
Avoine	Argentine	×					×
	Chili	×					×
Graine de lin . .	Argentine	×	×	×	×	×	×
	Uruguay	×		×		×	×
Coton	Brésil	×	×	×	×	×	×
	Mexique	×	×	×	×	×	×
	Pérou	×	×	×	×	×	×
Sucre	Cuba	×	×	×		×	×
	Pérou	×	×			×	×
	République Dominicaine		×	×			×
Café	Brésil	×	×	×	×	×	×
	Colombie	×	×	×	×		×
	Costa-Rica	×					×
	Guatemala	×					
	Haïti		×	×	×		
	Nicaragua			×			
	République Dominicaine					×	
	Salvador	×		×	×		
Cacao	Venezuela			×	×		
	Brésil	×			×	×	
	Costa-Rica	×					
Equateur	×			×	×		
Viande de bœuf	Argentine	×					×
	Brésil						×
	Uruguay						×
Viande d'agneau et de mouton	Argentine						×
	Brésil						×
	Chili						×
	Uruguay						×
Saindoux . . .	Argentine	×					×
Beurre	Argentine						×
Laine	Argentine	×	×	×	×	×	×
	Uruguay	×	×	×	×	×	×
Bétail et peaux	Argentine	×					×
Quebracho . . .	Argentine	×	×				×
Cuivre	Chili	×	×		×		×
Plomb	Mexique	×	×				×
	Pérou	×	×				×
Pétrole	Mexique	×	×				×
	Pérou						×
	Venezuela	×	×				×
Nitrates	Chili	×	×			×	×

