

Le riz de l'oncle Sam et le marché mondial :

la « compétitivité » à coups de dollars (1)

Hélène BENZ *

Riz, bol de riz, rizières, moussons... nous évoquent immanquablement l'Asie. Quoi d'étonnant? 90 % du riz est produit en Asie et 85 % y est consommé. Cette concentration géographique et la très forte auto-consommation impriment au marché rizicole ses caractéristiques essentielles : instabilité et marginalité des échanges internationaux par rapport à la production.

Pourtant, les États-Unis jouent un rôle majeur sur ce marché. En effet, s'il ne sont quantitativement que les seconds exportateurs après la Thaïlande, les États-Unis disposent de moyens privilégiés de contrôle du marché par leur politique de soutien et leurs programmes d'exportation. Ainsi, malgré des coûts de production nettement supérieurs à ceux des exportateurs asiatiques (estimés le double de ceux de la Thaïlande; FAO, 1989), ils ont pu maintenir leur position au premier rang des exportateurs.

Pour nombre de pays africains, le riz est considéré comme l'une des productions à promouvoir en priorité pour améliorer la sécurité alimentaire. Du fleuve Sénégal à Madagascar, les projets rizicoles se sont succédé. Pourtant, le taux d'auto-provisionnement a chuté de 84 % à 62 % entre 1960-64 et 1980-84 (MENDEZ DEL VILLAR, 1989). Divers facteurs internes sont incriminés mais ils ne sont pas les seuls : la pression exercée par les exportateurs au moyen du riz bon marché et facilement disponible a largement incité les pays africains à s'approvisionner sur le marché international plutôt que d'appuyer la production locale.

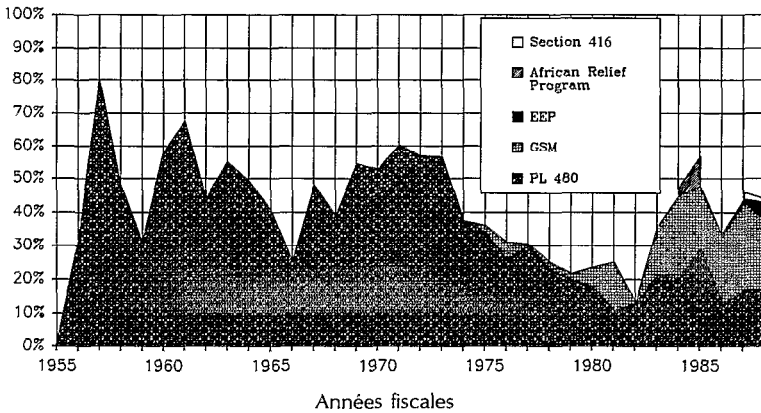
(1) Cet article est issu d'une étude réalisée à la demande du RONGEAD (Réseau des ONG européennes sur les questions agro-alimentaires et le développement).

* *Agro-économiste de l'IRAT-CIRAD, av. du Val de Montferrand, BP 5035, 34032 Montpellier Cedex 1.*

Nous verrons donc comment les exportateurs de riz américains ont été amenés à se tourner vers les marchés africains et quelles stratégies ils y ont développées pour y rester, malgré des prix *a priori* rédhibitoires.

LES PROGRAMMES D'EXPORTATION, CLEFS DE VOÛTE DU RIZ AMÉRICAIN

Introduit au XVII^e siècle, le riz américain prend son plein essor après la Seconde Guerre mondiale. Dès lors, le maintien à tout prix sur le marché international a été vital pour le secteur rizicole, puisqu'environ 50 % de la production est régulièrement exportée. Aussi différents programmes d'exportation ont-ils été mis en place au cours des quarante dernières années (cf. fig. 1) : aide alimentaire pour s'assurer les marchés des pays les plus pauvres, programmes de crédit quand des pays à revenus élevés sont apparus sur le marché et, enfin, les Marketing Loans, pour garantir la compétitivité quels que soient les prix des autres exportateurs.



Sources : USDA-ERS, statistiques internes non publiées (pour 1955-1974).

USDA-ERS, Rice. Situation and outlook yearbook, July 1989 (pour 1975-1988).

Remarques : l'EEP (Export Enhancement Program) est un programme de subventions directes à l'exportation conçu comme représailles contre les restitutions aux exportations de la CEE. Il est fréquemment utilisé pour le blé mais très peu pour le riz. Section 416 est un programme annexe d'aide alimentaire.

FIG. 1. — Part des programmes gouvernementaux dans le total des exportations (en volumes).

De plus, comme pour les principaux produits agricoles, le riz bénéficie d'une politique de soutien héritée de l'« *Agriculture Adjustment Act* » de 1933, qui institua les mesures de base de la politique agricole américaine : limitation des surfaces emblavées, prêts aux agriculteurs et paiements directs (cf. tabl. I).

TABLEAU I

LES PRINCIPAUX PROGRAMMES DE LA POLITIQUE RIZICOLE AMERICAINE	OBJECTIFS	EFFETS SECONDAIRES
<p>RÉDUCTION DE SURFACE</p> <p>* ACREAGE REDUCTION PROGRAM (ARP ou Acreage Set Aside)</p> <p>Tout agriculteur désirant bénéficier des programmes de soutien (Nonrecourse Loan, Deficiency Payment...) doit réduire sa surface de production d'un pourcentage fixé par le gouvernement pour la campagne.</p> <p>* PAID LAND DIVERSION (PLD)</p> <p>Réduction volontaire de surface, encouragée par un paiement direct au producteur. Valeur du paiement = montant unitaire fixe X surface non emblavée.</p> <p>Dans les deux cas, les terres non cultivées doivent faire l'objet de mesures de conservation du sol (pâturage, cultures fourragères...).</p>	<p>Contrôle de l'offre.</p>	<p>Améliore le rendement moyen : les moins bonnes terres sont laissées de côté.</p>
<p>STABILISATION DES PRIX</p> <p>* NONRECOURSE LOAN ET LOAN RATE</p> <p>Prêt de campagne accordé à la récolte par la CCC pour stocker la production (valeur du prêt = Loan Rate X volume stocké). Pour mettre le produit sur le marché, le prêt (plus les intérêts) doit être remboursé. Au bout de 9 mois, si l'agriculteur n'a pas récupéré sa production, il peut abandonner sa récolte à la CCC en remboursement du prêt.</p> <p>* FARM OWNER RESERVE (FOR)</p> <p>Prolongement du Nonrecourse Loan Jusqu'à 3 ou 5 ans, après les 9 mois de stockage. Le produit ne peut être déstocké que lorsque le prix du marché atteint le prix fixé par le gouvernement pour son écoulement.</p>	<p>Stabiliser le marché : le produit est écoulé sur le marché quand le prix est élevé (> au Loan Rate) et stocké quand le prix diminue. Evite l'engorgement du marché à la récolte.</p>	<p>Soutien du cours mondial (effet de prix plancher).</p>
<p>SOUTIEN DU REVENU</p> <p>* DEFICIENCY PAYMENT ET TARGET PRICE</p> <p>Les agriculteurs reçoivent un paiement compensatoire égal à la différence entre le prix d'objectif et le prix moyen du marché durant les 5 premiers mois de la campagne (ou le Loan Rate, si celui-ci est plus élevé). Valeur du paiement = surface de production de l'exploitation X rendement. Le Target Price est fixé en début de campagne (à l'origine en fonction des coûts de production).</p> <p>* DISASTER PROGRAM</p> <p>En cas de mauvaise récolte pour des raisons indépendantes des interventions du producteur, celui-ci reçoit une indemnité.</p>	<p>Assurer aux agriculteurs un revenu politiquement acceptable (équivalent à celui des actifs non agricoles) sans empêcher les prix d'être compétitifs à l'exportation.</p> <p>Réduire les risques encourus par l'agriculteur.</p>	<p>Stimule la production en garantissant un revenu. Réduit le prix du marché. Favorise les gros producteurs, le paiement étant basé sur le volume produit.</p> <p>Encourage la production dans des zones à hauts risques climatiques. Augmente l'offre en réduisant les aléas. Incite les agriculteurs à participer à l'ARP.</p>
<p>* MARKETING LOAN</p> <p>Prêt de campagne remplaçant le Nonrecourse Loan depuis 1986 (valeur = Loan Rate X volume stocké). Le remboursement s'effectue à un niveau lié au cours mondial, que l'USDA calcule et annonce chaque semaine.</p>	<p>Abaisser le prix du riz à un niveau compétitif sur le marché mondial. Eviter l'accumulation des stocks.</p>	<p>Pression à la baisse sur le prix mondial.</p>

De 1954 au milieu des années soixante-dix

La prépondérance de l'aide alimentaire

La *Public Law 480* fut établie par la législation agricole de 1954 pour résorber des stocks qui s'accumulaient depuis le début de la décennie.

Les premières années de son utilisation, la *PL 480* assura jusqu'à 80 % des exportations de riz. Elle resta le principal programme d'exportation utilisé jusqu'à la seconde moitié des années soixante-dix, en assurant en moyenne 51 % du riz exporté entre 1957 et 1973. Bien que ce programme ait été baptisé «*Food for Peace*», pour souligner son aspect humanitaire, les trois autres objectifs visés — réguler les stocks, développer le commerce avec les «*nations amies*» et promouvoir la politique étrangère américaine — se sont révélés prioritaires.

Les volumes les plus importants de riz *PL 480* furent envoyés entre 1966 et 1974, comme soutien indirect à la guerre du Vietnam. Le maximum fut atteint en 1974, alors que, durant cette même période, aucune aide en riz ne fut envoyée au Sahel en dépit de la sécheresse qui sévissait en 1972-73.

Dans la seconde moitié des années soixante-dix, de nouveaux marchés apparurent avec les pays pétroliers ; l'utilisation de l'aide alimentaire régressa jusqu'à un minimum de 11 % des exportations en 1981-82. Depuis, la part de la *PL 480* dans les exportations s'est maintenue à un niveau nettement inférieur à celui des deux premières décennies de son utilisation, les programmes de crédit donnant accès à des marchés plus rémunérateurs (cf. fig. 1).

Fin des années soixante-dix

Le glissement vers le Moyen-Orient et le développement des programmes de crédit

Au début des années soixante-dix, la demande de l'Asie des moussons décrut fortement. Les grands importateurs traditionnels (Pakistan, Indonésie, Inde) devinrent auto-suffisants, voire exportateurs ; l'aide en riz au Vietnam cessa avec la fin de la guerre. La Corée resta le seul gros importateur de la zone pour les États-Unis.

Le marché se déplaça vers le Moyen-Orient avec la création de l'OPEP et l'augmentation du revenu des pays pétroliers : l'Iran, l'Irak et l'Arabie Saoudite prirent la tête des importateurs.

La conquête de ces marchés s'est appuyée sur les programmes de garantie de crédit. Jusqu'au début des années quatre-vingt, les divers programmes de crédit existants ont couvert moins de 3 % des exportations annuelles. Par contre depuis, de 15 à 25 % d'entre elles sont assurées par le *GSM 102* (2). Les ventes à l'Irak (premier importateur de riz américain) ont à elles seules constitué plus de 3/4 du *GSM 102* et sont, depuis 1984, couvertes à 100 % par ce programme.

L'émergence du marché africain : une aubaine pour écouler les excédents

Le marché africain prit une place importante dans les exportations américaines à partir de 1976. Alors qu'avant 1975, l'Afrique ne recevait pas 10 % de ces exportations, depuis 1978 elle en absorbe environ le quart.

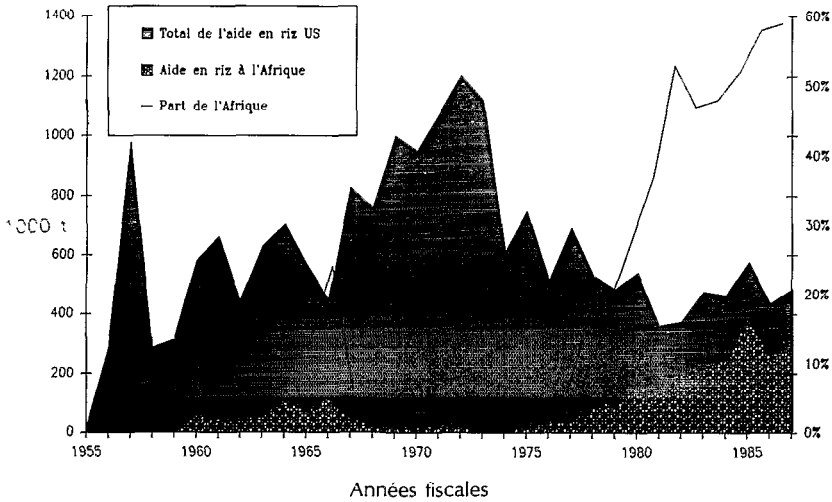
Le Nigeria devint un des premiers clients des États-Unis, jusqu'à la fermeture de ses frontières en 1984. À l'Afrique du Sud et au Libéria, importateurs traditionnels de riz américain, vinrent s'ajouter principalement la Côte-d'Ivoire, le Sénégal, le Zaïre et la Guinée.

Mais, le décrochement des prix thaïlandais à partir de 1982 ne permit pas aux États-Unis de profiter pleinement de l'expansion du marché africain, particulièrement sensible aux prix. Leur part de ce marché chuta de 30 % en 1977 à environ 15 % à partir de 1983, alors que celle de la Thaïlande passait de 30 % à 50 %. Pour maintenir leur volume d'exportation, les États-Unis lancèrent une offensive sous forme d'aide alimentaire (cf. fig. 2) : depuis 1983, 40 à 60 % des exportations de riz vers l'Afrique sont de l'aide. En outre, la sécheresse de 1983 et 1984 au Sahel offrit l'«opportunité» d'écouler les excédents qui s'accumulaient. Un programme exceptionnel, l'*African Relief Program*, permit de vendre 229 000 t de riz à prix très réduit en 1984 et 1985 (soit près du quart des exportations américaines vers l'Afrique au cours de ces deux années).

En accordant du riz *PL 480*, les États-Unis essayent souvent de négocier des importations commerciales. Un contrat d'exportation de riz cargo a, par exemple, été signé en 1988 pour alimenter les rizeries ivoiriennes sous-employées. Afin de faciliter les négociations, une part de ce riz a été accordée en *PL 480*, alors que la Côte-d'Ivoire ne répond nullement aux critères requis par l'*USAID* (3) pour l'aide alimentaire. Selon B. CAHILL, cadre du Rice Coun-

(2) Le *GMS 102* (Guaranty Sales Management), créé en 1981, garantit les crédits privés contre les risques commerciaux et non commerciaux.

(3) United States Agency for International Development.



Source : USDA-ERS, statistiques internes non publiées.

FIG. 2. — L'Afrique dans l'aide alimentaire américaine en riz (équivalent riz usiné).

cil, le but de la PL 480, pour le Titre I (4) en tous cas, n'est pas de donner du riz gratuitement en permanence mais de l'accorder à un prix avantageux pour permettre d'améliorer les infrastructures nécessaires à l'achat du riz par contrats commerciaux (...). Néanmoins, le Congrès a de plus en plus de mal à choisir des pays africains pour le Titre I. Il n'y a pas d'avenir pour un marché commercial et ils ne peuvent pas rembourser. Mais tant qu'il y aura les intérêts des producteurs et du gouvernement, la PL 480 sera maintenue.

Mais de l'avis des exportateurs de riz eux-mêmes, les possibilités de développer réellement un marché commercial avec les pays africains sont limitées, vu les difficultés économiques dans lesquelles ils se débattent. Les marchés européens et moyen-orientaux sont au plan financier beaucoup plus intéressants. Ce serait davantage comme un déversoir du « trop-plein » de la riziculture américaine qu'apparaît le marché africain : le riz américain ne répond pas à la demande spécifique en riz de faible qualité et à bas prix, mais à coups de subventions, c'est un marché toujours prêt à absorber des excédents.

(4) La PL 480 peut prendre la forme de ventes à crédit remboursables sur 10 à 40 ans, à 3 % d'intérêt (Titre I) — le gouvernement bénéficiaire revend alors le produit — ou de dons de denrées à distribuer gratuitement à la population (Titre II).

Les années quatre-vingt

La concurrence de la Thaïlande se durcit, les États-Unis ripostent par les Marketing Loans

Avec le retrait des gros importateurs (Iran, Corée, Nigeria) et l'augmentation de la production mondiale, la demande régressa au début de la décennie. Le prix du riz thaïlandais chuta de moitié grâce à la suppression progressive de la taxe d'exportation prélevée jusque-là ; parallèlement le dollar remontait, faisant perdre de sa compétitivité au riz américain. La situation américaine fut aggravée par les prix de soutien élevés que la législation agricole de 1981 avait fixés dans un élan d'optimisme.

Les exportations américaines chutèrent de plus du tiers entre 1980 et 1984. Les stocks atteignirent le niveau record de 3,5 Mt à la fin de la campagne 1985-86, soit 55 % de la production (USDA, 1989). Les faillites se succédèrent parmi les agriculteurs aux prises avec des dettes contractées durant la période d'expansion qui avait précédé. Pour faire face, la législation agricole de 1985 se donna comme objectif de relancer les exportations en ramenant le riz américain à un niveau compétitif sur le marché international grâce aux Marketing Loans. L'USDA (5) possède là un outil de contrôle très puissant : en fonction du « prix mondial » annoncé (dont le calcul reste confidentiel), l'administration gère en quelque sorte la « compétitivité » du riz américain.

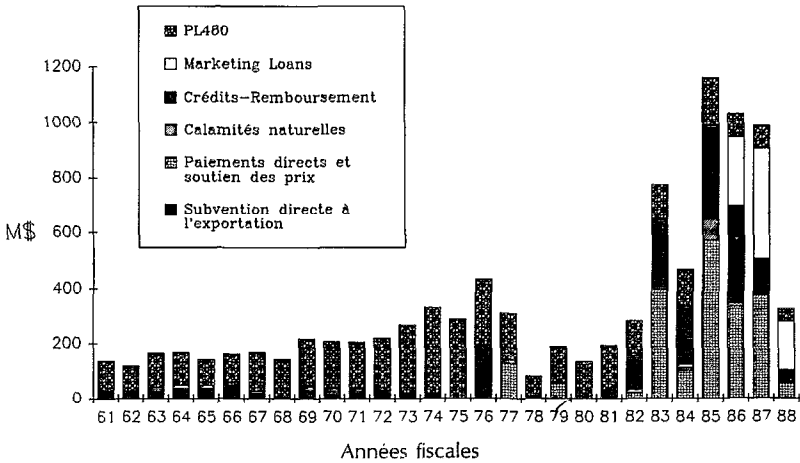
Les subventions atteignirent un niveau sans précédent : le coût des programmes rizicoles fut multiplié par trois en 1986 (cf. fig. 3) et l'ESP (6) culmina à 71 % (OCDE, 1989).

Ce programme est considéré comme un grand succès par la plupart des acteurs. Son impact a en effet été spectaculaire durant les premiers mois de son application. Entre 1985-86 et 1986-87, la part de marché américaine grimpa de 14,7 % à 21,4 %, leurs exportations de 1,9 à 2,5 Mt et les stocks retombèrent en 1988 à 2,3 Mt. Ces succès ne sont toutefois pas imputables aux seuls Marketing Loans, mais à une reprise de la demande mondiale en 1987.

Les autres pays exportateurs ont réduit leur prix début 1986 (en anticipation de la chute des prix américains avec les Marketing Loans). Mais à partir de 1987 les prix mondiaux se sont raffermis et, grâce à la forte demande mondiale, sont restés relativement élevés jusqu'en août 1989. En Thaïlande, alors que les Marketing

(5) United States Department of Agriculture.

(6) ESP : l'Équivalent Subvention à la Production, indice calculé par l'OCDE, mesure le niveau global de soutien en rapportant le total des dépenses publiques de soutien à la valeur de la production.



Source : USDA-ERS, Rice. Background for 1990 farm legislation, sept. 1989.

FIG. 3. — Dépenses gouvernementales liées aux programmes de soutien du riz.

Loans avaient suscité de vives inquiétudes, les exportations ont continué à augmenter pour atteindre le record de 6 Mt en 1989 (USDA, 1990). Cette conjoncture favorable du marché international permet aux défenseurs des Marketing Loans de minimiser leur effet dépréciateur et de prôner le maintien de ce programme pour la législation agricole de 1990.

LA FORCE DU SECTEUR RIZICOLE AMÉRICAIN : COHÉSION, POIDS POLITIQUE ET BONNE PAROLE LIBÉRALE

Lobbying et promotion commerciale

La panoplie de protections dont bénéficie le riz américain est l'apanage d'un secteur traditionnellement uni et fortement structuré autour d'un puissant lobby.

La riziculture est aux États-Unis une production extrêmement modernisée et hautement capitalistique. Elle s'appuie sur un secteur agro-industriel très puissant et très concentré (une dizaine de rizeries assurent l'usinage des deux tiers de la production), représenté par la « *Rice Millers Association* ». La force politique de ce lobby peut surprendre, lorsque l'on sait que le riz ne représente que 2 % des productions céréalières américaines. Pourtant historiquement, il a toujours su s'assurer le soutien des législateurs des États rizicoles, qui occupaient des postes clés dans les comités (7) agricoles et bud-

(7) L'équivalent des commissions de nos assemblées.

gétaires au Congrès. Mais la cohésion de la filière, grand atout de la *Rice Millers Association*, masque l'incomplète représentativité de ce lobby : comme son nom l'indique, ce sont les riziers qui sont ici représentés et les riziculteurs sont les grands absents. Les coopératives, par lesquelles passe plus de 55 % du riz, se targuent de défendre les producteurs mais ce sont souvent leurs intérêts en temps que transformateurs qui prévalent.

Un organisme financé par l'ensemble de la filière, le « *Rice Council* », assure la promotion du riz américain aussi bien auprès des consommateurs nationaux qu'à l'exportation. Un bureau permanent est établi à Abidjan, à partir duquel des programmes de promotion sont menés, principalement vers le Sénégal, la Guinée, le Ghana, le Nigeria, le Congo et le Zaïre (8). Les pays cibles sont choisis en fonction de leurs habitudes alimentaires et de leur pouvoir d'achat. C'est aussi bien l'aide alimentaire que les exportations commerciales que le *Rice Council* cherche à promouvoir en Afrique, par des campagnes publicitaires, des contacts avec les importateurs africains, des pressions politiques pour limiter les contraintes d'importation... Par exemple, en Tanzanie, pour trouver les devises nécessaires à l'importation de riz, les États-Unis ont mis en place un programme de recherche pour trouver un marché d'exportation aux clous de girofle tanzaniens.

Raisonner en termes de compétitivité : le double langage

En matière d'aide au développement rizicole, les États-Unis restent largement sur leur réserve. Aucun projet de production rizicole n'est actuellement financé par l'USAID en Afrique. Selon E. SIMMONS, de l'USAID, *toutes les études montrent que la riziculture n'est pas compétitive en Afrique ; mais nous finançons maintenant l'ADRAO (9), pour travailler sur le riz pluvial*. Mais que signifie la notion de compétitivité lorsque l'on compare la production locale au riz disponible sur le marché mondial, exporté à coups de subventions ?

De plus, l'amendement Bumper (10) limite la recherche sur des productions susceptibles de concurrencer les exportations américaines. Pour le riz, sa cible principale est bien sûr la Thaïlande mais ne

(8) Le Rice Council dispose également d'un bureau à Genève, pour l'exportation vers l'Europe, et travaille beaucoup au Moyen-Orient.

(9) Association pour le développement de la riziculture en Afrique de l'Ouest.

(10) Cet amendement, adopté en 1986, limite le financement de programmes de recherche pour l'amélioration de la production dans les PVD lorsque ces productions concurrencent les exportations américaines. D. BUMPER, sénateur démocrate de l'Arkansas, est un des « piliers » du soutien du riz.

constitue-t-il pas aussi un blocage pour l'aide à la riziculture africaine ?

Enfin, dans l'ensemble du milieu agricole, les réticences sont vives vis-à-vis des traitements spécifiques prévus pour les PVD dans le cadre du GATT. Pour P. DRAZEK de l'*American Farm Bureau* (11), *les traitements préférentiels sont la porte ouverte aux abus (...), ils sont contre les principes mêmes du GATT où tous les pays devraient être au même niveau (12) ; si l'on maintient les protections, on encourage l'inefficacité* ». Pourtant les États-Unis bénéficient eux-mêmes depuis 1955 d'une dérogation aux règles du GATT (le *Waiver*) pour protéger les productions pour lesquelles ils mènent une politique de soutien... Comment les pays africains pourraient-ils parvenir à produire du riz de façon compétitive si leurs tentatives de soutien à la production sont rendues vaines par les surenchères des exportateurs qui, eux, ont joué sur la protection et les subventions durant les décennies précédentes pour bâtir une agriculture compétitive ?

CONCLUSION

Si les cours mondiaux du riz relativement élevés ont réduit le coût des programmes de soutien, l'ESP était encore à 59 % en 1988, soit davantage que pour toutes les autres grandes cultures (13). Une nouvelle période de baisse des prix a débuté depuis août 1989 ; la part de marché des États-Unis sera-t-elle maintenue à coups de nouvelles subventions ?

Pourtant, le riz est loin d'être un produit fondamental pour l'économie agricole américaine ; il ne l'est pas plus pour les consommateurs américains. Quels sont alors les intérêts en jeu pour justifier un tel soutien ? Le premier objectif est d'assurer la pérennité de la filière rizicole pour garantir le revenu des riziculteurs et surtout pour soutenir les industriels pour lesquels une reconversion d'activité apparaît beaucoup plus difficile. Le riz est, d'autre part, une denrée particulièrement « stratégique ». Il est largement utilisé pour l'aide alimentaire ; en Asie durant les décennies précédentes et maintenant en Afrique. C'est un moyen de favoriser les relations diplomatiques

(11) Un des plus importants lobbies couvrant tout le secteur agricole.

(12) Le GATT a au contraire toujours reconnu la nécessité de prendre en compte les besoins spécifiques des PVD par le Système de Préférences Généralisées.

(13) Estimations (provisoires) pour 1988 : 37 % d'ESP pour le blé, 38 % pour les céréales secondaires, 19 % pour le soja. Seul le sucre bénéficie d'un niveau de subventions similaire, avec 57 % d'ESP (OCDE, 1989).

et de créer des relations commerciales. De plus, la très grande instabilité du marché et les inconnues face à une éventuelle libéralisation peuvent laisser supposer que les États-Unis veulent maintenir une présence, même coûteuse pour le moment, afin d'être à même de profiter éventuellement d'un développement du marché. Ce sont ces deux derniers facteurs qui semblent prévaloir dans la stratégie d'exportation de riz vers l'Afrique.

D'autre part, pour ce qui est du marché africain, quelle que soit l'issue des négociations du GATT et du *Farm Bill* 1990 (14), le principal outil américain de pénétration de ce marché africain, l'aide alimentaire, semble «intouchable». Par contre, le marché commercial risque de rencontrer de plus en plus de difficultés, la concurrence de la Thaïlande étant depuis 1989 doublée par celle, encore plus âpre, du Viêt Nam. En effet, pour aborder les questions d'auto-provisionnement ou de protection des marchés africains en matière de riz, il faut au moins autant s'interroger sur les stratégies des exportateurs asiatiques.

BIBLIOGRAPHIE

- BECKER (G.), 1987. — *1985 Farm Bill : a summary*, Congres. Res. Serv., Washington DC, updated July 21, 13 pp.
- BENZ (H.), 1990. — *Le riz américain face au marché mondial. Évolution de la politique d'exportation ; enjeux nationaux et internationaux*, Rongead, Lyon, 114 pp.
- FAO, 1989. — Comité des produits, Groupe intergouvernemental sur le riz, Rome.
- MENDEZ DEL VILLAR (P.), 1989. — *Les marchés rizicoles en Afrique : bilan statistique sur les 25 dernières années*, IRAT-OSIRIZ, com. au 10^e sém. d'éco. rurale des régions chaudes, Montpellier, 11-15 sept. 7 pp.
- OCDE, 1987. — *Politiques nationales et échanges agricoles. Étude par pays : États-Unis*, Paris, 246 pp.
- OCDE, 1989. — *Politiques, marchés et échanges agricoles. Suivi et perspectives*, Paris, 354 pp.
- USDA-ERS, 1989. — Rice. Background for 1990 Farm Legislation, *Agri. Info. Bull.*, Washington DC, 46 pp.
- USDA-ERS, divers n^{os}. — *Rice. Situation and Outlook Yearbook*, Washington DC.

(14) Farm Bill : loi-cadre agricole, remise à jour tous les quatre ans.