Institut de Recherches Agronomiques Tropicales
et des cultures vivrières
Département du Centre de Coopération Internationale
en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD)

LES EXPORTATIONS THAILANDAISES DE RIZ

DYNAMIQUES GOUVERNEMENTALES ET PRIVEES

IRAT-CIRAD
Programme riz
Laboratoire Agro-Economie n° 27

Hélène BENZ
Février 1992

2477, avenue du Val de Montferrand, BP 5035 – 34032 Montpellier Cedex 1 – Tél. : 67 61 58 00 – Fax : 67 61 59 88 – Télex : 480573F

LES EXPORTATIONS THAILANDAISES DE RIZ

DYNAMIQUES GOUVERNEMENTALES ET PRIVEES

IRAT-CIRAD
Programme riz
Laboratoire Agro-Economie n° 27

Hélène BENZ
Février 1992

Ce rapport s'inscrit dans le cadre d'une thèse dirigée par M. Jean COUSSY (EHESS) et préparée avec l'appui de M. Alain LEPLAIDEUR au sein du programme riz de l'IRAT. Le sujet général en est l'étude des dynamiques d'exportation rizicoles de la Thaïlande et des Etats-Unis et leur impact sur l'approvisionnement en riz en Afrique de l'Ouest.

Il ne s'agit donc pas ici d'une analyse complète et achevée mais du bilan d'une étape de travail, dans lequel nombre de questions sont encore en suspend.

RESUME

Les exportations de riz sont depuis plus d'un siècle d'une importance capitale pour la Thaïlande et leur taxation a été un moteur du développement global. Depuis vingt ans, avec la diversification de l'économie, ce rôle s'est progressivement atténué. Les objectifs prioritaires de la politique rizicole - satisfaction des consommateurs et exportations - ont été poursuivis par le biais des taxes et des restrictions quantitatives à l'exportation, alors que les interventions au niveau de la production et du marché intérieur ont été très limitées. Le gouvernement s'est directement impliqué dans les exportations par des contrats publics. Après avoir représenté près du tiers des échanges, ces derniers ont récemment régressé, parallèlement à la suppression de la taxe.

A l'exportation, le secteur privé est composé d'un nombre réduit de sociétés détenant une position clé vis-à-vis de l'ensemble de la filière et très influents politiquement.

Le marché, traditionnellemnt asiatique, s'est orienté vers le Moyen-Orient et l'Afrique au milieu des années 70. Sur ce dernier continent, la Thaïlande a nettement pris le pas sur les Etats-Unis avec des riz de faible qualité. Les négociants internationaux jouent sur ces marchés incertains un rôle déterminant. Au début des années 80, le gouvernement, suivi des privés, a cherché à s'en affranchir à l'aide des contrats publiques. Mais le renforcement de la concurrence internationale de ces dernières années a notablement affecté la place de la Thaïlande. Aussi, l'objectif actuel est-il de mieux cibler la production, géographiquement et qualitativement; les mesures de soutien aux producteurs tendent à s'accentuer et des appuis aux exportations commencent à apparaître.

SUMMARY

Rice exports have been significant for more than a century and their taxation has been a basic element for the whole development. Since the end of the sixties, as the economy got more diversified, their importance relatively declined. Export taxes and quantitative restrictions have been the main implements to achieve the two priorities of rice policy - consumers' concern and exports - whereas interventions on production and internal market have been very limited. The government has been directly involved in trade through public contracts. They use to cover about one third of the exports but, as the export taxes have been suspended, they recently declined.

Private exports are handled by a few powerful companies that benefit from a leading position on the whole sector and have a great political influence.

Rice market, that was traditionally centered in Asia, shifted towards Middle-East and Africa in the mid-seventies. On this market, Thailand overtook USA thanks to low quality rice. International trading companies play a major role on this unreliable market. In the early eighties, the Thai governement, followed by private exporters, tried to avoid their mediation thanks to public contrats. But recently, Thailand position has been sharply affected by the tightening of international competition. So long, the government is now trying to shift towards a more targeted production, on geographical and qualitative terms, and more farmers support programs and some export enhancement measures are set.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....p.11

Chapitre I : PERSPECTIVE HISTORIQUE..... p.14

1.1. L'émergeance de la dimension internationale et le décollage de la production.....p.14

1.1.1. L'ouverture du marché : impulsion à la production.....p.14
1.1.2. Développement des infrastructures de transport et d'irrigation.....p.18
1.1.3. Croissance de la production par la conquête des terres.....p.25
1.1.4. Conditions sociales de la croissance de la production.....p.27

1.2. L'évolution récente de la place du riz dans l'économie nationale.....p.29

1.2.1. Développement d'autres productions agricoles.....p.29
1.2.2. Une jeune économie de l'agro-industrie et des services.....p.31
1.2.3. Consommation : stagnation de la demande interne.....p.33

1.3. Les grandes phases historiques de l'exportation

1.3.1. La progression sur le long terme.....p.37
1.3.2. Quels effets sur la disponibilité alimentaire ?.....p.39
1.2.3. L'évolution récente des pôles d'export...p.41
1.2.4. Evolution des qualités exportées.....p.46

Synthèse.....p.46

Chapitre II : LES EXPORTATEURS PRIVES.....p. 49

2.1. Une communauté Sino-Thaï fortement structurée p.49

2.1.1. Concentration des exportateurs.....p.51
2.1.2. Rapprochement et coalitions.....p.52
2.1.3. La gestion des conflits.....p.55
2.1.4. La nouvelle génération.....p.56

2.2. Méthodes de travail et stratégies.....p.57

2.2.1. Approvisionnement.....p.57
2.2.2. Le stockage.....p.61
2.2.3. La vente.....p.60
2.2.4. Diversification.....p.62

Synthèse.....p.63

Chapitre III : LES INTERVENTIONS DU GOUVERNEMENT DANS LES EXPORTATIONS.....p.65

3.1. Des objectifs liés à la gestion du marché intérieur.....p.65

3.2. Les grandes phases historiques de la politique d'exportation.....p.67

3.2.1. L'après guerre : 1945-54.....p.70
3.2.2. La période de stabilité : 1955-66.....p.73
3.2.3. Les crises : 1966-68 et 1973-74.....p.76
3.2.4. 1974-1980 : l'expansion du marché.....p.81

3.3. L'évolution récente.....p.82

3.3.1. 1981-86 : l'élimination des taxes à l'exportation.....p.82
3.3.2. La fin des années 80 : le durcissement de la concurrence.....p.84

3.4. Les contrats de gouvernement à gouvernement...p.86

3.4.1. Les procédures.....p.86
3.4.2. L'utilisation des contrats de gouvernement à gouvernement.....p.95

Synthèse.....p.101

CHAPITRE IV : LES STRATEGIES D'EXPORTATION VERS L'AFRIQUE p.102

4.1. L'utilisation des contrats de gouvernement à gouvernement dans le développement des marchés africains p.102
4.2. De la médiation des traders aux relations directes p.105
4.3. Les qualités exportées vers l'Afrique.....p.108

4.4. Les prix du riz exporté vers l'Afrique.....p.111

Synthèse.....p.113

Chapitre V : PERSPECTIVES ET AJUSTEMENTS DES OBJECTIFS.....p.115

CONCLUSION.....p.120

BIBLIOGRAPHIE.....p.123

ANNEXES.....p.128

A. La communauté Sino-Thaï
B. Coûts de production du riz en Thaïlande
C. Quelques indicateurs macro-économiques
D. Carte 1 : Zones agro-écologiques et revenu par tête
E. Carte 2 : Potentiel agricole
F. Carte 3 : Aménagements hydrauliques

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 1.1. : Investissements publics dans les infrastructures..... .....p. 20

Tableau n° 1.2. : Evolution des infrastructures d'irrigation et de transport, 1911-88.....p. 20

Tableau n° 1.3. : Evolution de la surface rizicole, de la production et des rendements, 1850-1988.....p. 22

Tableau n° 1.4. : Utilisation d'engrais pour le riz dans quelques pays asiatiques (kg/ha), 1960 / 85.....p. 24

Tableau n° 1.5. : Rendements en paddy des principaux pays producteurs asiatiques, 1950-54 / 86-89.....p. 24

Tableau n° 1.6. : Evolution de la rentabilité des principales cultures, 1975 / 85.....p. 26

Tableau n° 1.7. : Taux de croissance annuel des volumes de production des principales cultures, entre 1960 et 86..p. 26

Tableau n° 1.8. : Revenu par tête, pauvreté et malnutrition infantile, 1980.....p. 34

Tableau n° 1.9. : Malnutrition chez les enfants d'âge pré-scolaire, octobre 1982.....p. 34

Tableau n° 1.10. : Principales destinations du riz thaïlandais, 1964-89.....p. 40

Tableau n° 1.11. : Exportations de riz thaïlandais par qualités, 1964-89.....p. 42

Tableau n° 1.12. : Part des différentes qualités dans les exportations de riz thaïlandais, 1964-88.....p. 43

Tableau n° 2.1. : Les dix exportateurs de tête, de 1963 à 1990.....p. 48

Tableau n° 3.1. : Les principaux outils de la politique rizicole au niveau de la production et du marché intérieur.....p. 64

Tableau n° 3.2. : Les principaux outils de la politique d'exportation.....p. 66

Tableau n° 3.3. : Les principales interventions du gouvernement à l'exportation.....p. 67

Tableau n° 3.4. : Taxes du riz à l'exportation et revenu du gouvernement, 1947-53 .....p. 70

Tableau n° 3.5. : Rice Premium et revenu du gouvernement, 1955-1986.....p. 70

Tableau n° 3.6. : Quelques contrats publiques en 1989 et 1990. Comparaisons avec les prix du marché.....p. 88

Tableau n° 3.7. : Exportations privées/publiques et part de l'Afrique, 1956-90.....p. 90

Tableau n° 3.8. : Les contrats de gouvernement à gouvernement, 1964-89.....p. 94

Tableau n° 3.9. : Qualités de riz des contrats de gouvernement à gouvernement.....p. 92

Tableau n° 4.1. : Qualités du riz thaïlandais exporté vers l'Afrique, 1977-90.....p. 106

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n° 1.1. : Exportations de riz thaïlandais (équivalent riz usiné), 1855-1989.....p. 16

Graphique n° 1.2. : Production etr exportations de riz thaïlandais, 1903-89.....p. 16

Graphique n° 1.3. : Evolution des surfaces des principales cultures, 1955-88.....p. 28

Graphique n° 1.4. : Valeur des exportations agricoles thaïlandaises, moyennes 1987-88-89.....p. 30

Graphique n° 1.5. : Valeur de la production agricole, moyenne 1986-87-88.....p. 32

Graphique n° 1.6. : Accroissement démographique,1900-89 p.34

Graphique n° 1.7. : Evolution du taux de croissance démographique, 1900-89.....p. 34

Graphique n° 1.8. : Disponibilité apparente de riz par tête (kg/an), 1907-89.....p. 38

Graphique n° 1.9. : Part des exportations dans la production de riz, 1907-89.....p. 40

Graphique n° 1.10. : Exportations thaïlandaises de riz, 1964-90.....p. 42

Graphique n° 3.1. : Rice Premium et prix FOB (riz blanc 5%), 1946-89 .....p. 74

Graphique n° 3.1. bis : Rice Premium et prix FOB (brisures A1 super), 1946-89 .....p. 74

Graphique n° 3.2. : Prix sur le marché intérieur et à l'exportation (équivalent paddy), 1958-86.....p. 75

Graphique n° 3.3. : Equivalent-taxe de mesures mesures gouvernmentales à l'exportation (bath/t), 1960-84.....p. 78

Graphique n° 3.4. : Equivalent-taxe de quatre mesures gouvernementales a l'exportation (% du prix FOB), 59-86 p.78

Graphique n° 3.5. : Thaïlande et USA - Prix et parts de marché, 1960-88.....p. 79

Graphique n° 3.6. : Part des contrats de gouvernement à gouvernement dans les exportations totales, 1956-88 ...p. 94

Graphique n° 4.1. : Quotations des brisures A1 spécial et quelques contrats effectifs sur l'Afrique.....p. 110

Graphique n° 4.2. : Quotations du riz 25% brisures et quelques contrats effectifs sur l'Afrique..... p. 112

INTRODUCTION

INTRODUCTION

La Thaïlande occupe depuis dix ans le premier rang des exportateurs de riz, après s'être lontemps disputé la place avec les Etats-Unis. De cet étroit marché de 12 à 14 millions de tonnes, elle occupe 18 à 35%, alors que sa production ne dépasse pas 14 millions de tonnes en riz blanchi, soit environ 4% de la production mondiale.
Par l'importance de sa part dans les échanges et la relative stabilité des volumes exportés, le poids de la Thaïlande est déterminant. En effet, si les Etats-Unis, avec 15 à 20% du marché, ont des conditions de production et une politique d'exportation qui leur permettent également d'assurer une présence stable, les autres exportateurs sont beaucoup plus erratiques. Pakistan, Birmanie, Chine et plus récemment Viêtnam, ne dégagent des surplus exportables que de façon irrégulière.

Analyser les dynamiques de développement du secteur rizicole de la Thaïlande, ainsi que les processus et les enjeux des exportations, apparait donc comme l'un des points essentiels pour comprendre la structure et l'évolution du marché. Elle revêt un aspect particulièrement important lorsque l'on s'intéresse à l'approvisionnement en riz des pays africains. En effet l'Afrique, en quadruplant ses volumes d'importation en vingt ans, est passée de 10 à 25% du commerce mondial de riz. En Afrique de l'Ouest en particulier, la consommation

de riz par tête a connu une forte progression : la Mauritanie est passée de 13,6 à 49 kg/t/an entre les années 60 et les années 80, la Côte d'Ivoire de 54 à 82 kg/tête/an, le Sénégal de 50 à 75 kg/tête/an (LEPLAIDEUR, 1988, d'après FAO). Croissance démographique et concentration urbaine ont conduit nombre de pays africains à se tourner de plus en plus vers le marché mondial pour assurer leurs besoins en aliments de base. Le taux d'auto-approvisionnement pour l'Afrique est passé de 98% en 1966-70 à 69% en 1985-89 (USDA, 1991).
Pourtant, les projets de développement de la riziculture se sont multipliés, et l'auto-suffisance alimentaire a été le mot d'ordre généralise. Inadaptation des systèmes de production prônés ou inefficacité des structures d'encadrement ? Contraintes de production ou de commercialisation ? Substitution aux céréales locales ou complémentarité ? Sécurité politique d'un approvisionnement extérieur ou rationalité économique ? Les facteurs internes ayant conduit à cette croissance des importations sont multiples et complexes mais les déterminants externes ont également joué un rôle de premier ordre.

C'est à ce niveau que les dynamiques rizicoles des grands exportateurs sont à prendre en compte et celle de la Thaïlande en premier chef, puisqu'elle assure environ la moitié de l'approvisionnement extérieur de l'Afrique.

Nous chercherons ici à dégager quels sont les objectifs poursuivis par le gouvernement thaïlandais et les acteurs privés impliqués dans ce secteur, quel enjeu le marché africain représente pour le riz thaï, quels sont les atouts de la Thaïlande et quelles sont les perspectives d'évolution en temps qu'exportateur. Nous aborderons ces questions sous différents aspects :

- Historiquement, comment se sont développées les capacités d'exportation rizicole de la Thaïlande et comment

l'importance de cette activité dans l'économie nationale a-t-elle évolué ?

- Quels ont été et quels sont les principaux débouchés et comment l'ouverture sur le marché africain a-t-elle été développée ?

- Quel a été le rôle des politiques agricoles et commerciales et comment ces politiques ont-elles été affectées par les intérêts gouvernementaux et privés ?

- Quels sont le rôle et les stratégies du secteur public et des commerçants privés dans les processus d'exportation ?

CHAPITRE I :
PERSPECTIVE HISTORIQUE

CHAPITRE I :
PERSPECTIVE HISTORIQUE

1.1. L'EMERGEANCE DE LA DIMENSION INTERNATIONALE ET LE DECOLLAGE DE LA PRODUCTION

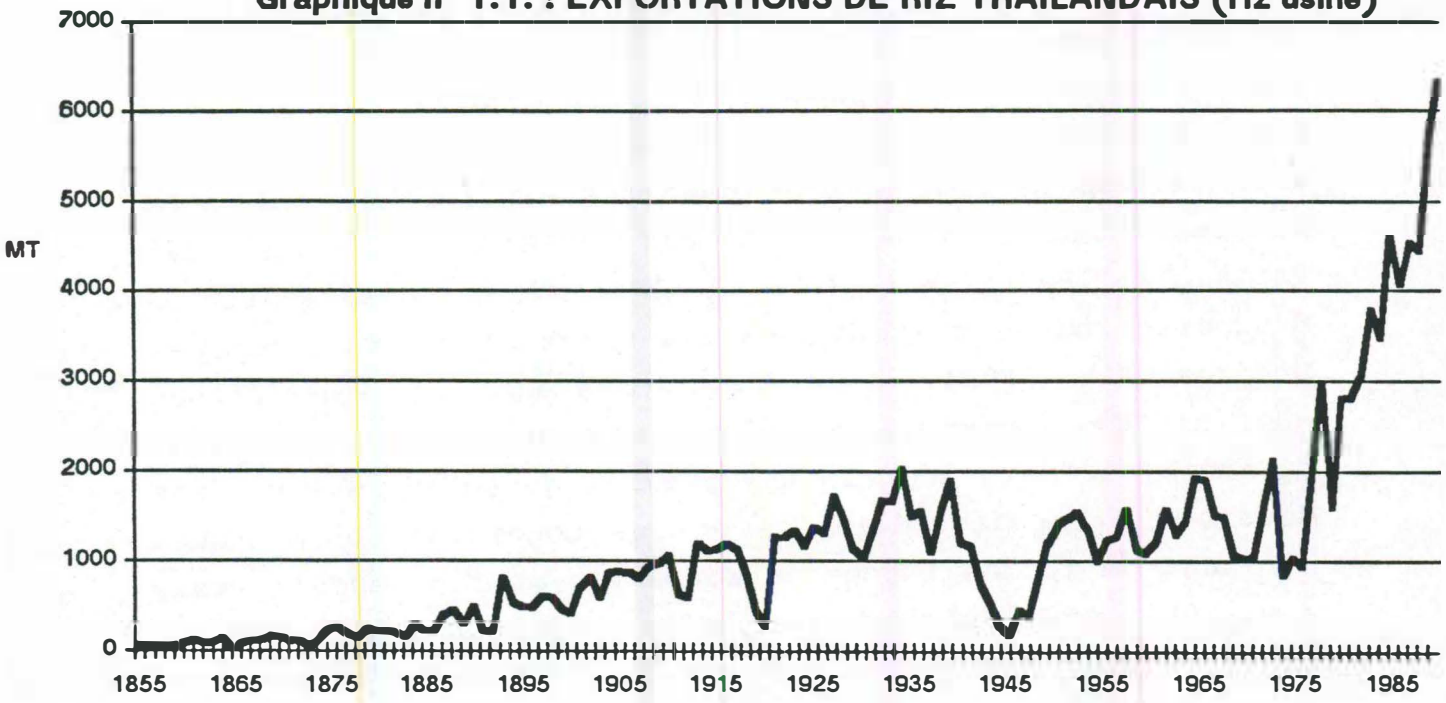
1. 1. 1. L'ouverture du marché : impulsion à la production

Jusqu'au milieu du XIXe siècle, l'économie rurale siamoise est peu mercantile : elle est basée sur le troc à l'échelle villageoise et un drainage des surplus vers Bangkok par voie de taxes. Les produits exportés sont des matières premières: sucre, poivre, coton, peaux, bois, riz... et les échanges sont surtout circonscrits aux pays voisins.
Aucun comptoir colonial n'a pu être ouvert. En 1852, Mrg. PALLEGOIX écrit : "Autrefois, la taxe était très élevée et aucun navire européen ne pouvait faire un commerce intéressant avec le Siam; mais, le gouvernement le faisait exprès pour empêcher les Européens, et surtout les Anglais, de venir commercer au Siam". Le commerce est en grande partie le monopole de la famille royale et de la noblesse; il constitue la principale source de revenus de l'Etat. Ce n'est qu'au cours du règne de Rama III (1824-51) que des licences commerciales commencent à être vendues à des

négociants privés d'origine chinoise. Pour assurer le revenu du gouvernement, un système de taxes se subtitue alors au monopole commercial. (INGRAM, 1971, p. 19-27).
Les descriptions de la législation concernant les exportations de riz ne sont pas très explicites. Plusieurs auteurs (WALES, 1934, cité par INGRAM, 1971, p. 24; PALLEGOIX, 1952; ISHII, 1978, p. 284) parlent d'interdiction d'exporter ou de restrictions liées aux stocks disponibles. D'après WALES (1934), l'autorisation d'exporter n'est donnée que si des stocks de trois ans de production sont disponibles. Mais pour INGRAM (1971), de telles estimations de stock étant invérifiables et les conditions climatiques excluant de toutes façons de conserver du riz pendant trois ans, il semble plutôt que cette régulation ait été un prétexte pour que le Roi accorde les licences d'exportation selon son bon vouloir, au gré de la situation politique du moment et de l'état des récoltes.
Toutefois, il est clair que dès le XVIIe siècle, les exportations de riz ont pu être considérables certaines années. INGRAM (1971, p. 22-23) cite celles effectuées par les Hollandais vers Java et Malacca au XVIIe siècle et le commerce régulier avec la Chine au XVIIIe siècle. Pour CRAWFORD (1821 - cité par INGRAM, 1971, p.23), "le Bengale mis à part, le Siam exporte indiscutablement plus de riz que tout autre pays d'Asie".

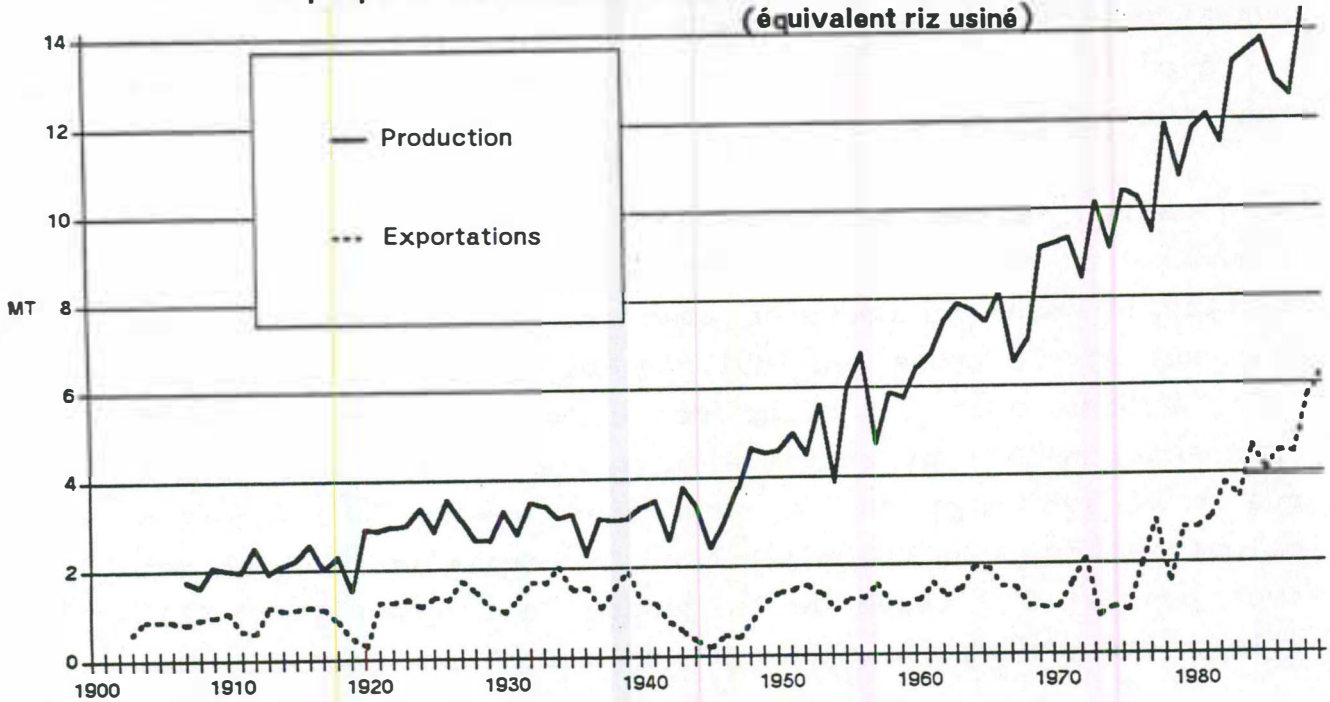
Le **Traité de Bowring**, en 1855, marque le début de l'ouverture du pays au marché international et plus particulièrement au commerce avec les pays occidentaux. En arrivant sur le trône, en 1851, le Roi Mongkut est convaincu que le Siam doit renforcer ses relations avec le monde occidental s'il veut survivre et rester indépendant, alors que tous les pays de la zone sont soumis à l'autorité coloniale française ou britanique. L'exemple de la Chine est tout proche: à l'issue de la guerre de l'opium (1840-42), elle a été contrainte d'ouvrir son marché aux Anglais. Les

Graphique n° 1.1. : EXPORTATIONS DE RIZ THAILANDAIS (riz usiné)



Sources : 1955 à 1909 : FEENY, 1982, The Political Economy of Productivity.
1910 à 1945 : ROSE, 1985, The Rice Economy of Asia – Appendix (d'après National Stat. Office).
1946 à 1987 : BARNOUD, La polititique rizicole de la Thaïlande (d'après Dep. of Customs).
1988 à 1989 : Mini. of Ag. and Coop, Ag. Stat. of Thailand, 1989/90.

Graphique n° 1.2. : PRODUCTION ET EXPORTATIONS DE RIZ THAILANDAIS (équivalent riz usiné)



Sources : Production – 1910/11 à 1945/46 : ROSE, 1985, The Rice Economy of Asia – Appendix (d'après Mini. Agriculture and Coop.); 1946/47 à 1986/87 : BARNOUD, 1989, La politique rizicole de la Thaïlande, (d'après Mini. Agriculture and Coop.); 1987/88 à 1988/89 : Mini. Agri. and Coop., Ag. Stat. of Thailand, 1989/90.
Exportations – 1910 à 1949 : ROSE, 1985 (d'après Dep. of Customs); 1946 à 1987 : BARNOUD, 1989 (d'après Dep. of Customs); 1988 à 1989 : Mini. of Agriculture and Coop., Ag. Stat. of Thailand 1989/90.

velléités du jeune roi facilitent grandement le travail de Sir John Bowring par rapport à celui de ses prédécesseurs et c'est sans difficultés qu'il négocie ces facilités accordées aux sujets britaniques, déterminantes en matière commerciale :

- Libre commerce et libre circulation des biens et des hommes.
- Libre résidence et droit de propriété aux alentours de Bangkok.
- Juridiction consulaire et extra-territorialité.
- Fixation des taxes à l'exportation et à l'importation.

Il faut noter que, par la fixation des taxes douanières, une lourde hypothèque à la souveraineté siamoise est consentie, une large part des revenus publics restant gelée pour les années à venir.

Avant la fin de la décennie suivante, les principaux pays européens ont à leur tour conclu des accords sur le même modèle, suivis par le Japon et la Russie, en 1898 et 1899. (INGRAM, 1971, p. 33-35)

L'économie marchande se propage à travers tout le pays, vehiculée par les produits manufacturés importés (textile en particulier) dont le commerce se développe rapidement. Les besoins monétaires ainsi créés stimulent la production de produits exportables, principalement le riz, le teck, l'étain, puis le caoutchouc après 1920.

INGRAM (1971, p.41-43) nous montre comment la demande externe régulière et le développement des moyens de transport sont également des moteurs déterminants pour amorcer la forte croissance de la production rizicole à partir du milieu du XIXe siècle. Entre le traité de Bowring et la veille de la Seconde Guerre Mondiale, la production est multipliée par vingt cinq alors que la population ne fait que doubler. La part de la production exportée passe de 5% en 1850 à 50% en 1905 (cf. graph. 1.1 et 1.2).

1.1.2. Développement des infrastructures de transport et d'irrigation

1.1.2.1. Les voies de transport : une priorité stratégique

*** Les canaux**

Dans ce pays très "aquatique" dans toute sa partie centrale, la navigation a lontemps constitué tout naturellement le moyen de transport le plus répandu. Aussi la construction de canaux figurait-elle parmi les grands travaux royaux, traditionnellement assurés par la corvée obligatoire. Lorsque celle-ci fut supprimée, le gouvernement employa des travailleurs chinois. Durant le règne de Chulalongkorn (1868-1910), neuf grands canaux furent ainsi construits par l'Etat, visant sans doute davantage à faciliter la circulation dans l'intérieur du pays qu'à développer l'irrigation.

*** Le chemin de fer**

Les régions périphériques restèrent très enclavées et le besoin se fit rapidement sentir d'administrer de plus près l'ensemble du territoire. La construction du chemin de fer devint une priorité stratégique au début du siècle. Les rébellions de 1902 dans le Nord, le Nord-Est et le Sud ne firent que renforcer ces objectifs, le gouvernement craignant que des troubles politiques ne justifient des interventions étrangères (la présence toute proche des Français au Laos et au Cambodge était particulièrement menaçante). La destination de la première voie ferrée est dans ce sens significative : en reliant Bangkok à Korat (aujourd'hui Nakhon Ratchasima) en 1900, elle rapprochait le Nord-Est de la capitale.

La pénétration de l'économie de marché dans les zones périphériques fut bien-sûr un stimulant pour la production de surplus commercialisables. Cependant, en citant VAN DER HEIDE (1906), FEENY (1982, p. 79) avance que les effets du chemin de fer auraient été plutôt négatifs pour le Nord et le Nord-Est, l'industrie et l'artisanat local resistant difficilement à la confrontation directe avec les produits d'importation. De plus, concernant le secteur rizicole, il remarque que la majeure partie du riz exporté continuait à provenir de la Plaine Centrale et que celle-ci était déjà bien desservie par voies navigables : en 1905, 98% du riz arrivait à Bangkok par le fleuve, en 1930, 86% et le chemin de fer ne réduisit pas le coût de transport (FEENY, 1982). INGRAM (1971) prend une position plus nuancée; pour lui, le chemin de fer n'a en effet pu stimuler la production de paddy dans le Nord qu'après avoir dépassé Pittsanulok (toute la zone en aval de cette ville étant désservie par des canaux). En revanche, les extensions jusqu'à Chiang Mai et vers le Nord-Est, permettant de relier facilement à la capitale ces zones isolées par des montagnes, ont beaucoup contribué à l'expansion de la production. En tout état de cause, le chemin de fer fut un concurrent majeur des aménagements hydrauliques, en termes budgétaires. Dans ce sens, il ne fut certainement pas bénéfique au développement de la riziculture.

* Les routes

Les enjeux stratégiques internationaux et la sécurité nationale furent également les moteurs principaux du développement du réseau routier. Après la Seconde Guerre Mondiale, la répercussion des conflits anti-coloniaux et communistes des pays voisins vinrent s'ajouter aux insurections des minorités du Nord, du Nord-Est et du Sud. La Thaïlande devint alors le principal point d'appui

occidental en Asie du Sud-Est et l'aide internationale fut avant tout orientée vers une stabilisation de la situation interne. Le développement du réseau routier aura été le meilleur moyen de contrôler l'ensemble du pays.
En 1957, la Banque Mondiale publie un rapport déterminant pour l'orientation économique de la Thaïlande au cours des des décennies à venir. L'acquisition d'infrastuctures nécessaires au développement industriel est posée comme la priorité de l'action gouvernementale (FEENY, 1982, p.112 et 118)
La "manne" viendra des USA, qui durant la guerre du Viêtnam utiliseront la Thaïlande comme camp de base (GUILVOUT et BURNET, 1983, p.28). Ils y multiplient les investissements dont la fameuse *"Freinship highway"*, qui traverse le Nord-Est en direction du Cambodge.

Il apparait donc clairement que durant près d'un siècle, les grands investissements dans les voies de communication ont été motivés avant tout par des préoccupations d'ordre politique plutôt qu'économique (FEENY, 1982, p. 122). Mais il n'en reste pas moins que le réseau ainsi établi représente maintenant un facteur déterminant pour la compétitivité du riz thaïlandais.

1.1.2.2. Les ajournements des aménagements hydrauliques

Bien que la Plaine Centrale ait toujours été essentiellement rizicole, l'irrigation ne s'y est développée que lentement, l'abondance des terres compensant l'irrégularité des conditions hydriques. FEENY (1982) rapporte qu'entre 1831 et 1948, la zone a souffert de sécheresses plus d'une année sur deux.
Le réseau de canaux traditionnels avait avant tout une vocation de transport. Ce n'est qu'avec l'expansion des exportations et la hausse des prix du foncier autour du

Bangkok que quelques compagnies privées commencèrent à s'intéresser à l'aménagement hydraulique. La *Siam Canals, Land and Irrigation Cie*. en particulier, eut un effet significatif sur le cours du développement de l'agriculture durant plusieurs décennies. En 1888, cette compagnie à capitaux principalement thaïlandais obtint une concession de vingt cinq ans pour mettre en valeur et exploiter la zone de Rangsit, au Nord-Est de Bangkok. Une série de canaux fut creusée, et durant les années 1890 la zone fut rapidement acquise par l'élite nationale: la noblesse et la famille royale. Il s'y développa une riziculture destinée à l'exportation, sur grandes exploitations, avec une main-d'oeuvre salariée ou en faire-valoir indirect.

En 1902, le gouvernement engagea un Hollandais, J.H. Van Der Heide, afin d'étudier un projet d'irrigation de la Plaine Centrale à plus large échelle. Celui-ci proposa la construction d'un barrage sur le Chao Phraya à Chainat et de canaux d'irrigation. Mais le projet fut plusieurs fois ajourné, pour être définitivement rejetté en 1909.
En partant de l'étude de Van Der Heide, FEENY (1982), tente d'évaluer économiquement ce projet d'irrigation, par une analyse des bénéfices et coûts. Il table, avec un biais de sous-estimation, sur une augmentation des rendements de 20% et une réduction de 50% des surfaces endommagées en cas de sécheresse ou de crue. Ses résultats donnent un rapport bénéfices sur coûts de 1 à 3,3, selon que les taux d'intérêt retenus. On peut donc s'étonner que ce projet ait avorté bien que les décideurs de l'époque aient été au fait de la rentabilité de l'investissement. Mais comme nous l'avons vu, c'est la construction du chemin de fer qui mobilisa les capitaux durant toute la période précédent la Seconde Guerre Mondiale. (cf. tabl. n° 1.1 et 1.2)
Outre les objectifs politiques, le choix du gouvernement de donner priorité au chemin de fer plutôt qu'à l'irrigation était liés, pour FEENY (1982), à quatre facteurs: les

Tableau n° 1.1. : INVESTISSEMENTS PUBLIQUES DANS LES INFRASTRUCTURES

(baht X 1000)	Irrigation	Ch. de fer
1893-1911	6 296	66 999
1912-21	4 625	75 964
1922-31	11 376	50 925
1932-41	12 253	22 610
Total	34 532	216 498

Source: FEENY, 1982, p. 78.

IRRIGATION :
1950 : prêt Banque Mondiale de 18 millions $ pour Greater Chao Phraya Project (ISHII, p. 218)
Coût du projet : 200 $/ha
Coût des petits projet : 300 à 1000 $/ha

Tableau n° 1.2. : EVOLUTION DES INFRASTRUCTURES D'IRRIGATION ET DE TRANSPORT

	Surface irriguée (ha X 1000)	Voix ferrée (km)	Routes (km)	
			Goudron	Terre
1911	48 c	928 a		
1921		2 215 a		
1925	157 c			
1931		2 862 a		
1932	267 c			
1941		3 130 a		
1942	646 c			
1949			760 b	5 030 b
1952	934 c			
1960	1 363 c		3 123 b	7 354 b
1967			6 087 b	7 322 b
1970	1 758 c			
1981	2 560 c			
1984	2 953 d			
1988	3 400 d (*)			

Sources: (a) FEENY, 1982, p. 78.
(b) INGRAM, 1971, p. 277.
(c) ROSE, 1985, p. 279-283 (1911 à 1952: surface irriguée totale; 1960 0 1981: surface rizicole irriguée (environ 95% du total)).
(d) Minist of Ag et Coop, Ag: Stat of Thailand 1988/89, p. 12 et 194 (estimation par le calcul suivant : surface irriguée cumulée - surface riz 2e récolte)

* Semble extrêmement élevé vu qu'il n'y a pas eu d'aménagement hyraulique notoire depuis 1984

bénéfices et coûts de l'irrigation étaient mis en doute, les propriétaires de Rangsit préféraient garder leurs avantages plutôt que de voir partir leurs fermiers vers les terres nouvellement aménagées, les possibiltés de réappropriation des bénéfices de l'irrigation par le gouvernement et les officiels étaient limitées.
De plus, il suggère que la présence de conseillers financiers britanniques au Ministère des Finances n'a pas été étrangère à l'appui d'un projet comprenant l'achat de rails et trains au Royaume-Uni... D'autre part, leur priorité allait davantage à une bonne main-mise administrative sur l'ensemble du territoire, qu'à l'augmentation de la capacité d'exportation en riz, qui concurrencerait éventuellement la Birmanie, colonie britanique.
Le manque d'autonomie financière de la Thaïlande jusqu'en 1926 contraignait également les investissements dans l'irrigation, le drainage des gains de l'irrigation par voie de taxes étant limité par le manque de flexibilité du système fiscal. En suivant le système financier international, le gouvernement était d'autre part obligé de conserver des réserves financières en Europe, au lieu de les réinvestir en Thaïlande (FEENY, 1982).

Mais les projets d'irrigation furent remis à l'ordre du jour juste après la démission de Van Der Heide. Une année d'inondation, en 1909-10 fut suivie de deux années consécutives de sécheresse. Un expert britanique, Sir Thomas Ward, fut donc appelé en 1913 pour se pencher sur ce dossier. Pour contourner les réticences auxquelles son prédécesseur avait eu à faire face, il proposa un plan en plusieurs projets séparés. C'est le projet de Rangsit qui fut mis en train le premier, en 1918, bien que ce n'ait pas été la priorité fixée par Ward. Les intérêts fonciers de l'élite dans cette zone ne furent pas étrangers à cette décision.

Tableau n° 1.3. : EVOLUTION DE LA SURFACE, DE LA PRODUCTION ET DES RENDEMENTS

	Surf.riz semée (1000 ha)	Tx croiss annuels	Prod. paddy (1000t)	Tx croiss annuels	Rendt. (t/ha)	Tx croiss.
1850	928 a(1)		nd		nd	
1905/09	1464		2665		1,86 b	
		4,8%		3,0%		-1,4%
1910/14	1850		3072		1,73	
		3,9%		4,1%		-0,1%
1920/24	2607		4438		1,71	
		2,3%		0,7%		-1,7%
1930/34	3213		4723		1,47	
		2,9%		0,3%		-2,4%
1940/44	4146		4872		1,18	
		3,6%		4%		0,3%
1950/54	5719		6931		1,21	
		1,2%		4,9%		1,6%
1960/64	6380		10660		1,40	
		1,8%		2,7%		2,6%
1970/74	7499		13602		1,76	
		3,0%		3,3%		0,7%
1980/84	9764 c		18395 c		1,87 c	
		0,4%		1,9%		0,1%
1985/88	9942 c		19706 c		1,97 c	

Source: ROSE, 1985, p. 279-281.

(a) INGRAM, 1971, pp. 8, 44 et 48.

(b) FENNY, 1882, p. 140.

(c) Agricultural Statistics of Thailand 1988/89, p.12 (en calcualant le rendement par surface ensemmensée)

(1) Estimation de INGRAM basée sur la surface cultivée par tête au cours des années 1925-1929 (il n'y a pas eu de changement technique, on peut donc estimé que cette valeur est restée constante) et la population de 1850, en déduisant les 40% de la production exportée durant les années de réference.

Bien que des moyennes sur 5 ans aient été calculées, les fortes variations annuelles dues aux irrégularités pluviométriques apportent un biais important à l'évolution des rendements calculés. La tendance de chute des rendements jusqu'à la Seconde Guerre, puis la remontée dans les années 60, liée au barrage de Chainat, suivit d'une lente progression, sont toutefois à retenir.

Plusieurs projets suivirent et en 1947, 608 000 hectares étaient irrigués, principalement dans la Plaine Centrale (INGRAM, 1971).
Ce n'est qu'en 1950, avec des fonds de la Banque Mondiale, que débuta le grand projet d'irrigation du bassin du Chao Phraya, sur des plans proches de ceux proposés près d'un demi siècle plus tôt par Van Der Heide. En 1957, le barrage de Chainat fut achevé. Les barrages Bhumiphol et Sirikit, dans le Nord, furent respectivement achevés en 1964 et 1971. Les zones irriguées passèrent ainsi de 12% de la surface cultivée au lendemain de la guerre à 30% en 1969, avec 2,24 millions d'hectares (ISHII, 1978).

1.1.3. Croissance de la production par la conquête des terres

Au XIXe siècle, c'est essentiellement dans la Plaine Centrale, qui bénéficie déjà d'un réseau de canaux d'irrigation et de transport, que se développe le riz. En 1905/06, 95% des exportations proviennent de cette région, les autres se limitant à produire pour la consommation locale. Avec la construction du chemin de fer, à partir de 1900, le "boom" du riz s'étend au Nord et au Nord-Est : entre 1903-07 et 1948-50, les surfaces augmentent de 151% en Plaine Centrale contre 678% dans les autres régions. Mais beaucoup des nouvelles terres ne sont pas irriguées, en particulier dans le Nord-Est et aucun changement technique notable n'est apparu. Aussi cette extension s'accompagne-t-elle d'une chute du rendement moyen (INGRAM, 1971; cf. tabl. 1.3).
Ce n'est qu'à partir des années 50 et 60 que les rendements progressent avec le développement de l'irrigation. Le barrage de Chai Nat est achevé en 1957 et le réseau de canaux d'alimentation au cours des années 60; 800 000 hectares sont desservis. En amont, les barrages de Bhumipol

Tableau n° 1.4. : UTILISATION D'ENGRAIS POUR LE RIZ DANS QUELQUES PAYS ASIATIQUES (kg/ha)

	1960	1985
JAPON	330	377 (1982)
COREE DU SUD	95	233
INDONESIE	3	121
MALAISIE	nd	116
PAKISTAN	6	81
INDE	19	70
PHILIPPINES	7	38
BIRMANIE	1	34
THAILANDE	1	20

(calculé à partir des surfaces récoltées en riz et des estimations des volumes d'engrais chimiques utilisés pour le riz)
Source : IRRI, World Rice Statistics, 1990.

Tableau n° 1.5. : RENDEMENTS EN PADDY DES PRINCIPAUX PAYS PRODUCTEURS ASIATIQUES

	Rendements moyens (t/ha)		Taux de croiss. global
	1950-54	1986-89	
Japon	3,80	6,10	61%
Chine	2,56	5,35	109%
Indonésie	1,68	4,16	148%
Vietnam	1,42	2,82	99%
Inde	1,17	2,31	97%
Bangladesh	1,37	2,24	63%
Thaïlande	1,21	2,00	65%

Sources: 1950-55 : ROSE, 1985
1986-89 : USDA-FAS, World Agriculture Production
Remarques :
- Japon : Progression plus précoce des rendements : dès les années 30.
- Chine : les statistiques sont données en riz brun. Coefficient d'équivalence en paddy utilisé : 1,28.
- Inde, Indonésie, Bangladesh : statistiques données en riz usiné. Coefficient d'équivalence en paddy utilisé : 1,52.

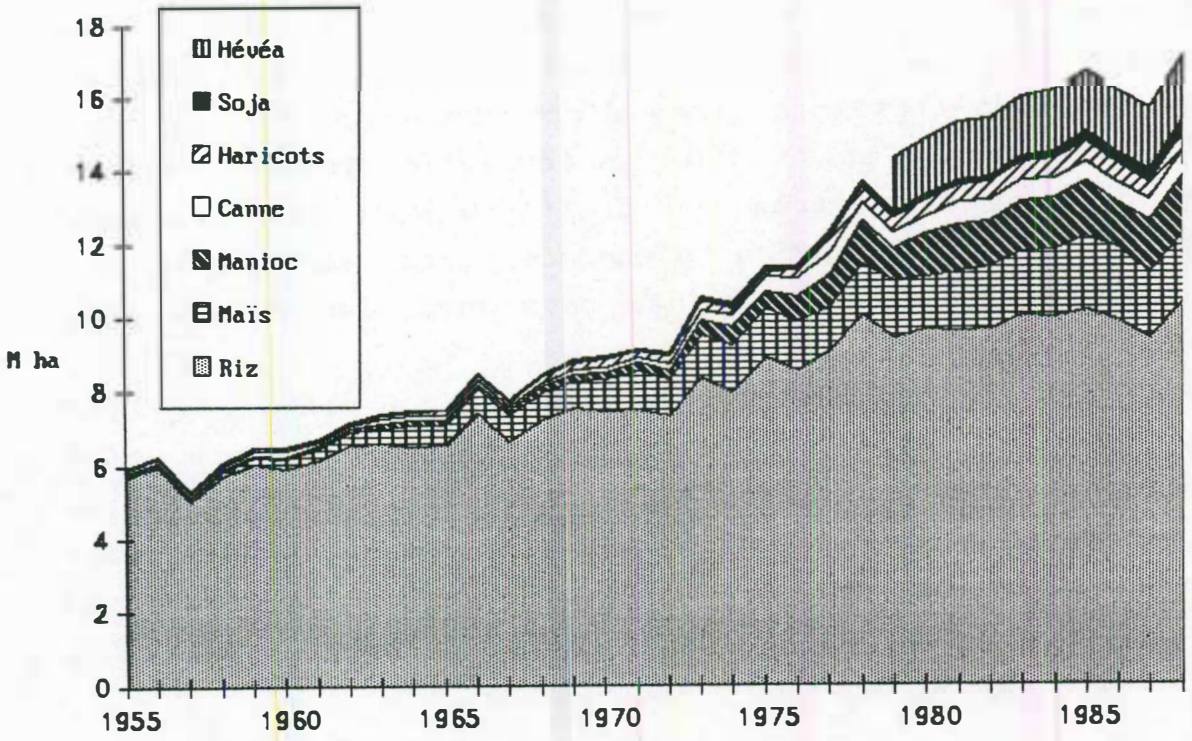
en 1964 et de Sirikit en 1975, dans le Nord-Est six autres barrages et des dizaines de réservoirs de plus petite échelle permettent de régulariser l'approvisionnement en eau, et dans certaines zones d'obtenir deux récoltes (cf. cartes annexes D et F). Mais la Révolution Verte ne reçoit pas de réel écho; très peu d'efforts sont réalisés pour promouvoir l'utilisation d'engrais et les rendements restent en queue de ceux des pays rizicoles d'Asie (cf. tabl. 1.4 et 1.5).
Là encore, l'effet des progrès techniques a été estompé par la mise en valeur de nouvelles terres, moins bien approvisionnées en eau. Les années 60 mises à part, l'augmentation de la production a davantage été l'effet d'une extension des surfaces cultivées; extension au détriment des forêts, qui sont passées de 57% du territoire en 1961 à 28% en 1989.

1.1.4. Conditions sociales de la croissance de la production

La croissance de la production est à rapprocher de l'évolution de la structure sociale thaïlandaise (INGRAM, 1971; TREBUIL, 1987; BRUNEAU, 1990).
L'organisation traditionnelle de la société, la "Sakdina", permettait de contrôler la ressource rare -la main d'oeuvre- par une relation client/patron de service contre protection, à tous les échelons d'une société très hiérarchisée.
Jusqu'au milieu du XIXe siècle, une grande part de la population est soumise à l'esclavage (1) et tous les hommes à la corvée. Durant les règnes des Rois Mongkut (1851-68) et Chulalongkorn (1868-1910), la corvée est progressivement transformée en taxe par tête ; elle est définitivement

1. Un esclavage qui comprend des formes de relations propriétaire/esclave beaucoup plus souples et variées que celles que nous donnons au sens classique. Par exemple, la possibilité pour les hommes libres de se vendre en esclavage pour rembourser une dette; le créancier devant alors assurer à son débiteur acquité logement, alimentation et habillement.

Graphique n° 1.3. : EVOLUTION DES SURFACES DES PRINCIPALES CULTURES



Source : Mini. of Agriculture and Cooperatives, Agricultural Statistics of Thailand, 1988/89.

Tableau n° 1.6. : EVOLUTION DE LA RENTABILITE DES PRINCIPALES CULTURES

	1974-75	1984-85
Riz 1er réc.	107%	79%
2e réc.	130%	102%
Manioc	156%	140%
Maïs	126%	104%
Canne à sucre	n.d.	108%
Soja	118%	123%
Coton	96%	114%

Rentabilité évaluée par le rapport :

$$\frac{\text{prix à la ferme (b/t)}}{\text{coût de production (b/t)}}$$

Source: KONJING C., 1988, p.12

Tableau n° 1.7. : TAUX DE CROISSANCE ANNUEL DES VOLUMES DE PRODUCTION DES PRINCIPALES CULTURES ENTRE 1960 ET 1986

Manioc	:	13,2%
Haricot	:	9,9%
Soja	:	9,2%
Canne à sucre	:	8,6%
Riz	:	3,4%

Source : KONJING C., 1988, p. 4, 5, 6.

éliminée en 1938. De même, l'esclavage est graduellement aboli, entre 1874 et 1905. Maîtres de leur travail, les paysans peuvent alors se consacrer pleinement à la production rizicole.

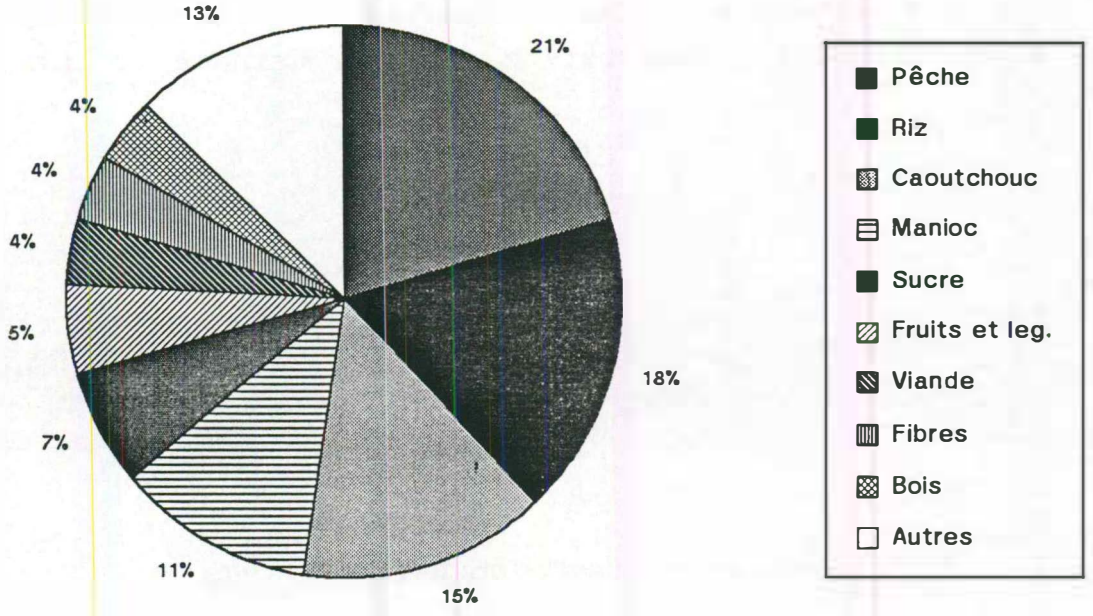
L'appel de main d'oeuvre créé par l'élimination de la corvée renforce la très ancienne immigration de coolies chinois.
Les Thaïs, quant à eux, marquent une très nette préférence culturelle pour l'agriculture et la vie rurale. De plus, ils se maintiennent à l'écart de toute activité commerciale pour des motifs religieux, laissant le champ libre aux migrants chinois qui profitent largement de ce créneau et développent à leur compte tout le système de commercialisation : approvisionnement en intrants agricoles et en produits d'importation, crédit, usinage et transport.

1.2. L'EVOLUTION RECENTE DE LA PLACE DU RIZ DANS L'ECONOMIE NATIONALE

1.2.1. Développement d'autres productions agricoles

L'extension des terres cultivées est loin de n'avoir bénéficié qu'au riz. Le prix d'achat du paddy est resté faible sous la pression des taxes à l'exportation, aussi les paysans ont-ils tenté de se tourner vers des produits d'exportation plus rémunérateurs (cf. graph. 1.3 et tabl. 1.6 et 1.7). Manioc et maïs, en particulier, se sont très rapidement développés, ainsi que fruits et légumes, canne à sucre, soja, volaille...

Graphique n° 1.4. : VALEUR DES EXPORTATIONS AGRICOLES THAILANDAISES (moyenne 1987-88-89)



Source : Mini. of Agriculture and Cooperatives, Agricultural Statistics of Thailand, 1989/90.

- Le **manioc**, lancé au début des années 50 autour de Chonburi (sud-est de Bangkok), s'est très rapidement propagé sur les sols légers du Nord-Est et du Sud-Est. De 1967 à1978, la production a progressé de 20% par an grâce au développement du marché européen pour l'aliment du bétail; 80% du marché mondial est assuré par la Thaïlande. Mais cette explosion remarquable ne s'est pas faite sans de graves conséquences écologiques pour les sols fragiles du Nord-Est. Le marché s'est totalement modifié à partir de 1984, lorsque la CEE a imposé des quotas d'importation aux produits de substitution des céréales, sous la pression des céréaliers de la Communauté. Afin d'écouler une part de sa production sur le marché intérieur, la Thaïlande a alors développé une importante industrie de volailles qui aujourd'hui absorbe une grande part de la production nationale de manioc.

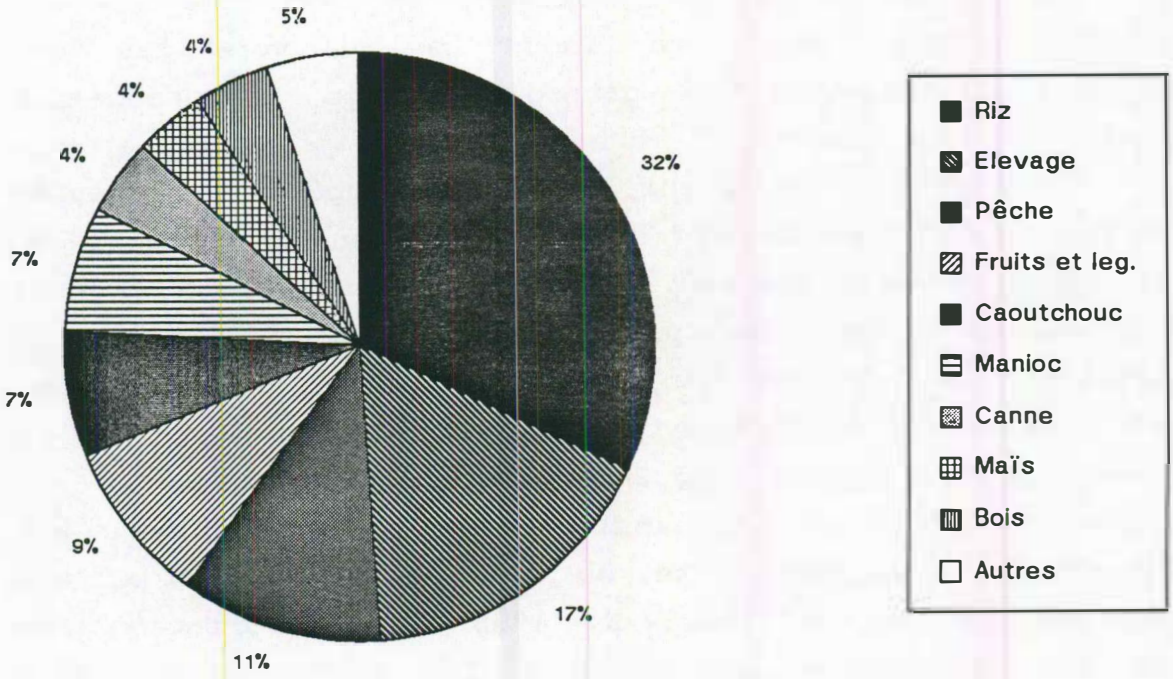
- Le **maïs**, quant à lui, s'est développé sur les hautes terres de défriche au nord et à l'est de la Plaine Centrale, au début des années 60. Les quatre cinquièmes étaient initialement exportés, principalement vers le Japon mais également vers Taïwan, Hong-Kong, Singapour et la Malaisie. 40% de la production est maintenant destinée à l'alimentation des poulets industriels.

- La **pêche** et l'**aquaculture** ont également connu une progression très importante, au prix d'ailleurs d'un pillage des ressources maritimes. En 1988, les exportations de produits de pêche ont supplanté la place historique du riz à la tête des exportations thaïlandaises (cf. graph.1.4).

1.2.2. Un jeune économie de l'agro-industrie et des services

La croissance agricole est loin d'être la seule cause de la croissance économique record de la Thaïlande au cours de ces vingt dernières années. De 50% du PNB jusqu'en 1950, l'agriculture n'en représente plus que 17% en 1986 (BRUNEAU,

Graphique n° 1.5. : VALEUR DE LA PRODUCTION AGRICOLE (moyenne 1986-87-88)



Source : Mini. of Agriculture and Cooperatives, Agricultural Statistics of Thailand, 1988/89.

1990). A la fin des années 50, conformement aux recommandations de la mission de la Banque Mondiale de 1958, une nette inflexion est donnée à la politique économique.
Les entreprises d'Etat lancées dans la vague de nationalisation de 1'après guerre sont privatisées et le gouvernement concentre ses efforts d'investissement dans les infrastructures et les secteurs sociaux. Des mesures déterminantes sont mises en place pour promouvoir les investissements privés, nationaux et étrangers, dans le secteur industriel :

- Droit de rapatriement des capitaux et des profits ainsi que droit de propriété de la terre pour les étrangers.
- Droit d'importer de la main d'oeuvre technique et d'encadrement.
- Exemption de taxes pour les nouvelles sociétés, sur les importations de biens d'équipement, les matières premières et autres intrants, durant les cinq premières années.
- Exemption d'imposition sur le revenu les cinq premières années.

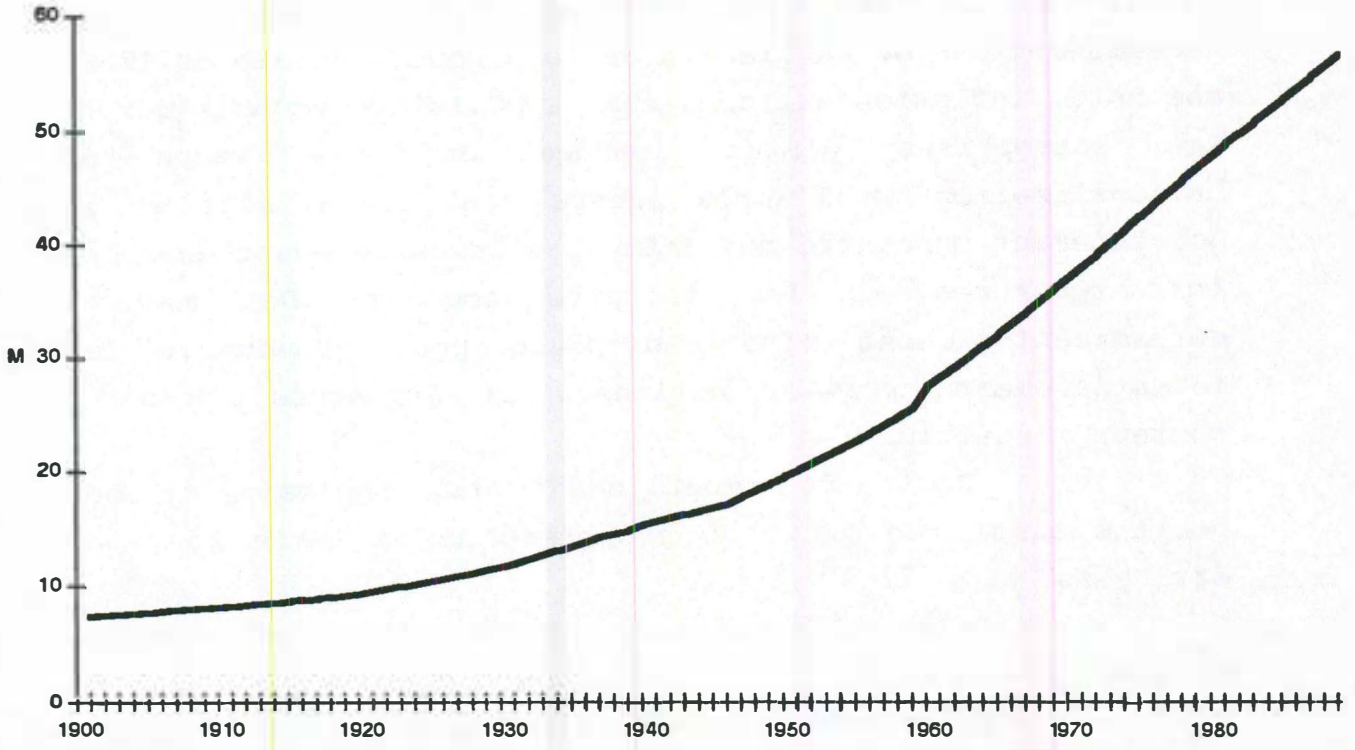
(INGRAM, 1971, p. 288-289)

Face à cette diversification, le riz ne représente plus que 18% du revenu des exportations agricoles (cf. graph. 1.4) et 9% des exportations totales. La "régression" du riz est toutefois à relativiser: il est encore largement le leader du secteur agricole, avec le tiers de la valeur totale de la production (cf.graph. 1.5).

1.2.3. Consommation : stagnation de la demande interne

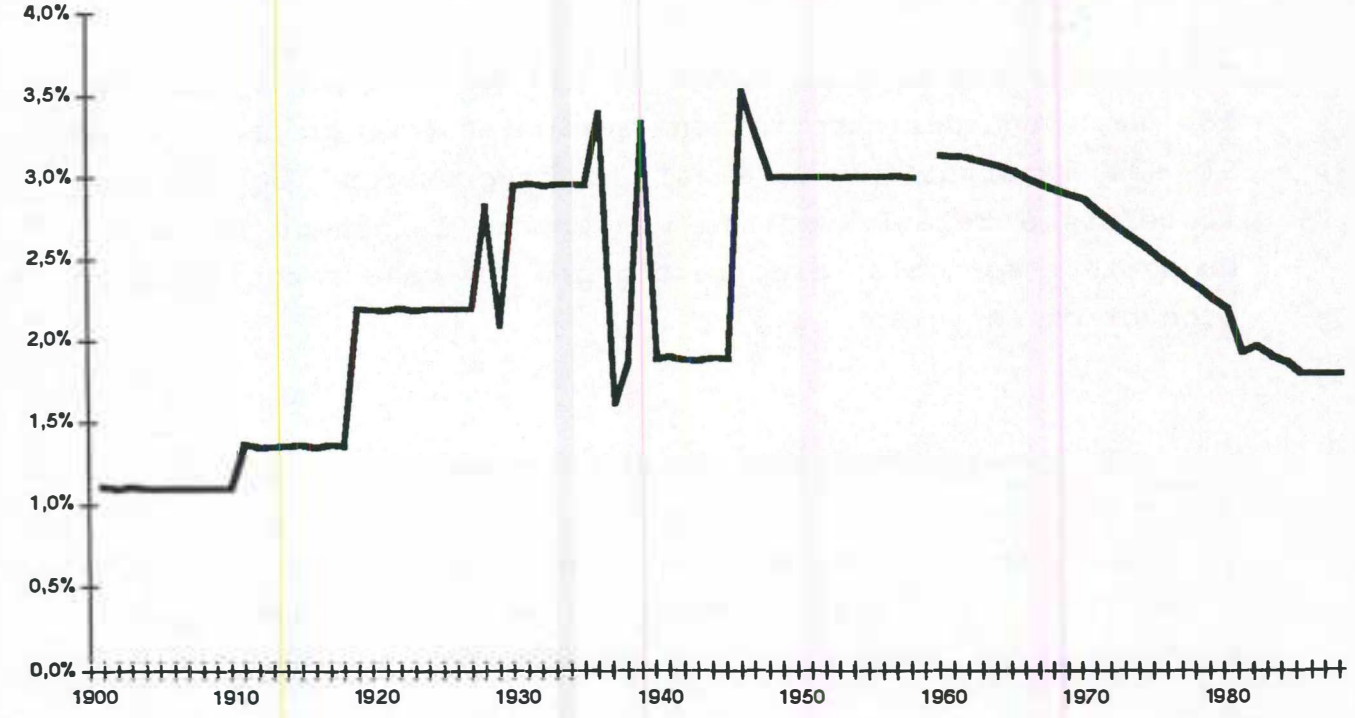
La consommation alimentaire des Thaïlandais a suivi l'évolution des comportements alimentaires classiquement observés avec l'amélioration du niveau de vie. Dans un

Graphique n° 1.6. : ACCROISSEMENT DEMOGRAPHIQUE



Sources : 1901 à 1959 : ROSE, The Rice Economy of Asia (d'après National Stat. Office).
1960 à 1981 : ROSE, 1985 (d'après USDA; de 1971 à 1981, il s'agit d'une projection à partir des chiffres de 1970, en supposant constant les taux de natalité et mortalité observés en 1974).
1982 à 1989 : BARNOUD, 1989, La politique rizicole de la Thaïlande (d'après National Stat. Office).

Graphique n° 1.7. : EVOLUTION DU TAUX DE CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE



Sources : d'après graphique n°1.6.

premier temps (jusque dans les années 70) la progression des revenus a permis d'augmenter la consommation de produits de base : le riz. Puis l'amélioration s'est traduite par une recherche de diversification du régime alimentaire, avec enparticulier une augmentation de la consommation de fruits et légumes et de poisson. Aussi la part du budget alimentaire familial consacré au riz est-elle passé de 38% en 1974 à 23% (restant tout de même le premier poste de ce budget), alors que les fruits et légumes ont progressé de 11% à 22% et le poisson de 11% à 19% (KONJING, 1988, p.28).
BARNOUD (1988, p.58) estime que la consommation par tête a chuté de 160-170 kg/an pour la période 1965-75 à 140-150 kg/an dans les années 80 (avec une fourchette allant de 115 kg pour les urbains à 170 kg pour les riziculteurs). La croissance urbaine n'étant pas en passe de ralentir, on peut encore s'attendre à une accélération de cette tendance pour l'avenir.
De plus, le taux de croissance démographique, qui est resté élevé jusqu'au début des années 60 (3% par an), a par la suite régulièrement baissé jusqu'à moins de 2% à la fin des années 80 (cf. graph. 1.6. et 1.7).
Aussi, la demande nationale globale va-t-elle tendre à stagner, réduisant l'enjeu du riz en terme de sécurité alimentaire à un point definitivement règlé.
Il ne faudrait pas pour autant en conclure que la Thaïlande ne connait plus de problèmes alimentaires, loin s'en faut. La très forte disparité des niveaux de vie est sur ce point flagrante. Dans le Nord, le Nord-Est et le Sud ainsi que dans les bidonvilles de Bangkok, les problèmes de malnutrition demeurent importants (cf. tabl. 1.8 et 1.9).

Tableau n° 1.8. : REVENU PAR TETE, PAUVRETE ET MALNUTRITION INFANTILE, 1980

	Revenu/tête	% de foyers en dessous du seuil de pauvreté	% malnutrition chez les enfants < 5 ans
Nord	8781	23,3 %	50,8%
Nord-Est	4990	52,3%	56,7%
Sud	12683	13,5%	43,5%
Centre	17665	10,9%	36,6%

Sources : World Bank Report, "Policy and Program for Thailand", 1980.
Nutrition Division, Department of health, "Nutrition Program in Thailand", 1980.
(cité par PANAYOTOU, 1985, p.165)

Tableau n° 1.9. : MALNUTRITION CHEZ LES ENFANTS D'AGE PRE-SCOLAIRE, octobre 1982.

	Nb d'enfants pesés	Degré de malnutrition (%)			
		Normal	1er	2eme	3eme
Nord-Est	668171	44	39	15	2
Nord	252863	56	32	10	2
Sud	146195	57	31	10	2
Centre	240084	65	28	6	1
Est	83443	63	27	8	2
TOTAL	1390756	52	34	12	2

Soucre: Ministry of Public Health, "Nutrition Programme in the Framework of Primary Health Care", Bangkok, 1982. (cité par PANAYOTOU, 1985, p. 166)

1.3. LES GRANDES PHASES HISTORIQUES DE L'EXPORTATION

1.3.1. La progression sur le long terme

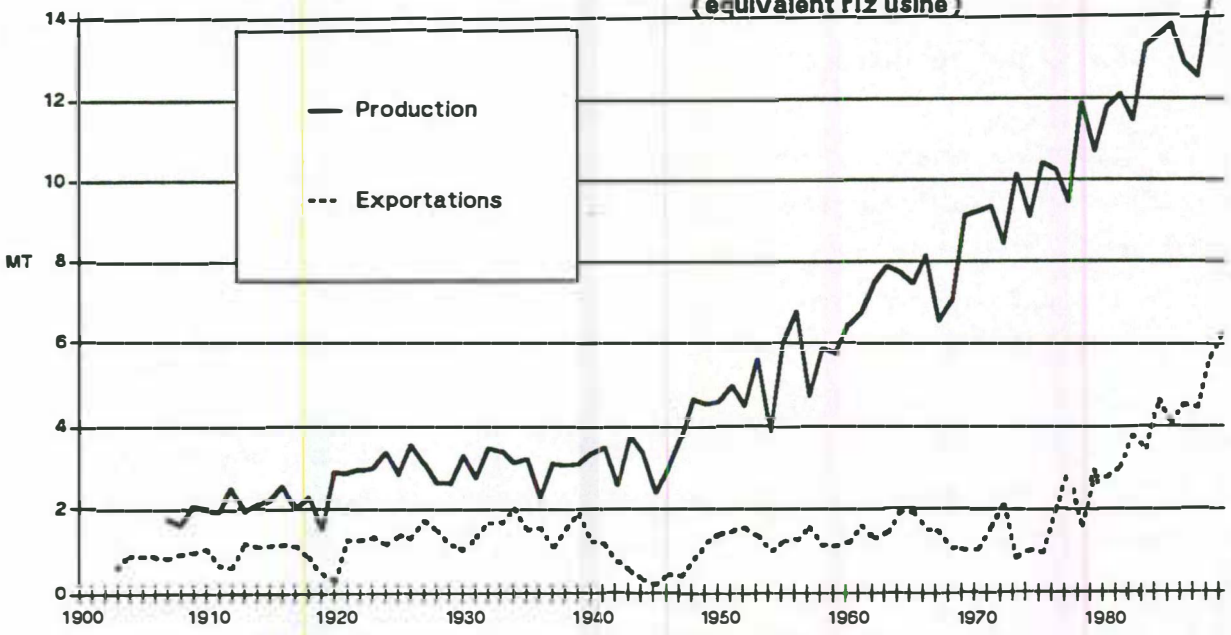
Trois grandes phases, entrecoupées par la dépression de la Deuxième Guerre Mondiale, apparaissent dans l'évolution des exportations de riz (cf. graph 1.1 et 1.2):

- Du milieu du XIXe siècle à 1940.
- De 1950 à 1975.
- De 1975 à nos jours.

Jusqu'à la veille de la guerre, le rythme moyen de croissance des exportations s'est maintenu autour de 5% par an. Plusieurs périodes de régression liées à de mauvaises récoltes sont toutefois à relever: 1919-1920 en particulier (les exportations ont été totalement interdites), 1930 et 1937.

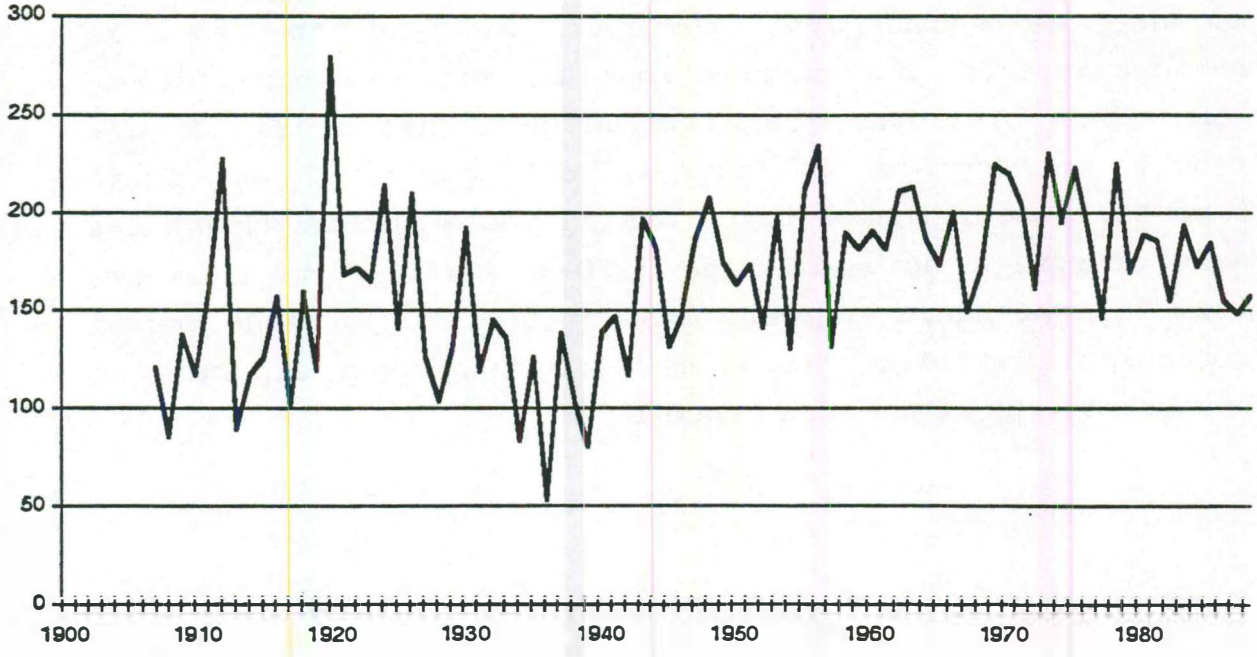
Au cours de la Deuxième Guerre Mondiale, les exportations s'effondrent suite à deux années de mauvaises récoltes, qui viennent s'ajouter à la désorganisation du commerce international et des transports. Elles ne reprennent que lentement à la fin des années 40 (surtout comparée à une très forte croissance de la production). En effet, les moyens de transport restent insuffisants et la nationalisation des exportations de riz, assortie de la contrainte de livrer 1,5 millions de tonnes de riz à prix réduit en dommage de guerre, ont constitué un frein important. Le rythme de progression reste faible durant les deux décennies suivantes: de 1950 à 1974, la moyenne des taux de croissance approche les 2% (avec toujours de fortes irrégularités inter-annuelles) et les volumes exportés ne dépassent pas ceux des années 30.

Graphique n° 1.2. : PRODUCTION ET EXPORTATIONS DE RIZ THAILANDAIS
(équivalent riz usiné)



Sources : Production – 1910/11 à 1945/46 : ROSE, 1985, The Rice Economy of Asia – Appendix (d'après Mini. Agriculture and Coop.); 1946/47 à 1986/87 : BARNOUD, 1989, La politique rizicole de la Thaïlande, (d'après Mini. Agriculture and Coop.); 1987/88 à 1988/89 : Mini. Agri. and Coop., Ag. Stat. of Thailand, 1989/90.
Exportations – 1910 à 1949 : ROSE, 1985 (d'après Dep. of Customs); 1946 à 1987 : BARNOUD, 1989 (d'après Dep. of Customs); 1988 à 1989 : Mini. of Agriculture and Coop., Ag. Stat. of Thailand 1989/90.

Graphique n° 1.8. : DISPONIBILITE APPARENTE DE RIZ PAR TETE (kg/an)



Disponibilité apparent = (production – exportations) / population.
Sources : cf. graphiques 1.2. et 1.6.

Ce n'est qu'à partir du milieu des années 70 que l'on observe une véritable "explosion" des volumes exportés, avec une moyenne des taux annuels de croissance de 13% (2).
Il faut souligner le décalage important qui apparait entre une forte croissance de la production dès le lendemain de la guerre et un "boom" des exportations qui attend le milieu des années 70 (cf.graph 1.2). Trois éléments semblent ici rentrer en ligne de compte:

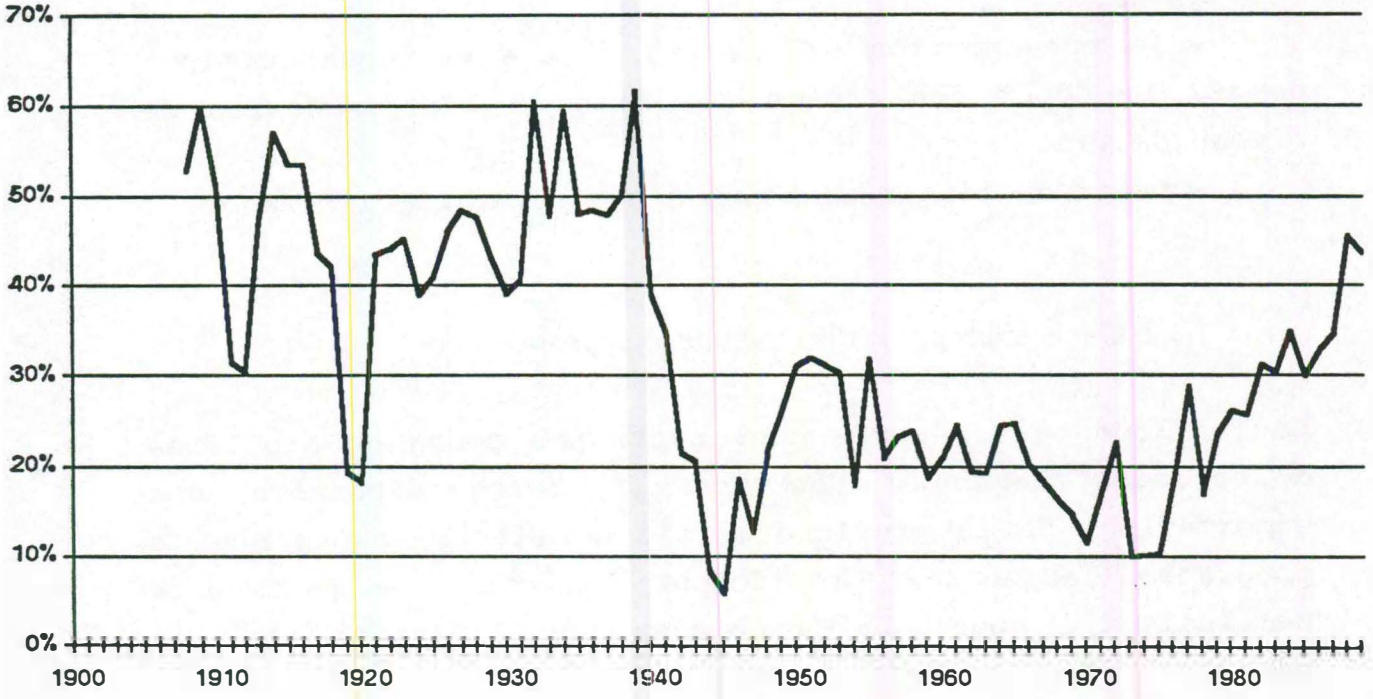
- Le taux de croissance démographique est resté élevé jusque dans les années 60, puis il a régulièrement baissé (cf. graph. 1.7).
- La consommation de riz par tête a nettement diminué depuis le début des années 70, grâce à l'augmentation du niveau de vie.
- La production a continué à augmenter régulièrement.

1.3.2. Quels effets sur la disponibilité alimentaire?

La Thaïlande est réputée pour avoir peu connu de problèmes de grandes famines. Pourtant la forte expansion des exportations de la première moitié du siècle, alors que la population augmentait rapidement et que les rendements déclinaient, pose le problème de l'impact sur la consommation nationale.
Les statistiques de population et de production antérieures au début de ce siècle, sont malheureusement beaucoup trop incertaines pour que l'on puisse prétendre approfondir cette question à propos du XIXe siècle.
Les grandes variations de disponibilité apparente observées pour le XXe siècle (cf. graph. 1.8) sont à moduler vu les incertitudes des statistiques (production notamment). On peut toutefois souligner une chute sensible durant les années 30 : les exportations continuent fortement à

2. En excluant le "boom" de 1976 après la dépression de 1975 (19% en prenant en compte cet intervalle).

Graphique n° 1.9 : PART DES EXPORTATIONS DANS LA PRODUCTION DE RIZ



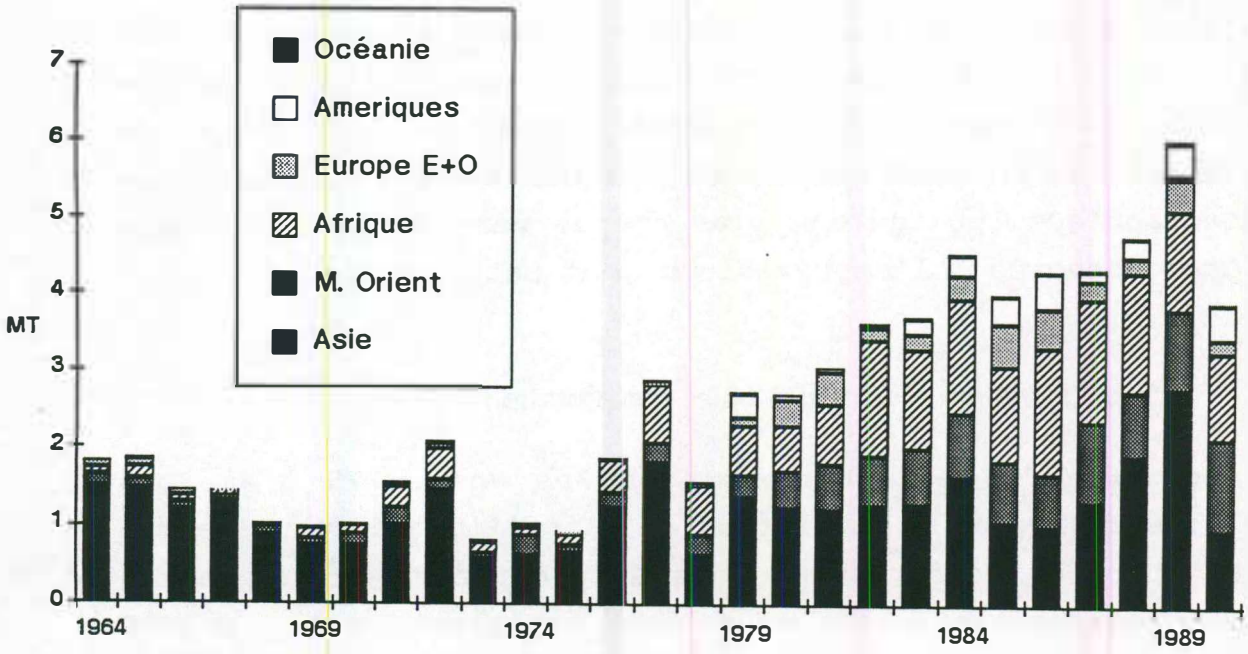
Sources : cf. graphique 1.2.

augmenter alors que la production stagne. La disponibilité par tête chute plusieurs fois en dessous de 100 kg. Par la suite, et jusque dans les années 80, la part du riz exporté se maintient globalement entre 20% et 30%, alors qu'auparavant elle oscillait généralement entre 40% et 50% (cf. graph. 1.9). Le développement des exportations ne semble pas avoir été préjudiciable à la situation alimentaire au cours de cette période de forte croissance démographique, puisqu'une plus grande part de la production a été consacrée à l'approvisionnement national.

1.2.3. L'évolution récente des pôles d'exportation

L'explosion des exportations dans les années 70 n'est pas seulement liée à une évolution de l'équilibre national entre production et consommation mais elle correspond largement à une modification structurelle importante du marché internationale. Jusqu'au milieu des années soixante-dix, celui-ci reste marqué par une demande centrée essentiellement sur l'Extrême-Orient : autour de 70% du total des importations dans les années cinquante et autour de 60% au cours de la décennie suivante (cf. graph. 1.10). L'Indonésie, l'Inde, Ceylan, le Japon, la Malaisie, les Philippines, Hong Kong, sont alors les grands importateurs. Pour la Thaïlande, Hong Kong, Singapour, l'Inde et la Malaisie représentent à eux seuls plus de la moitié des exportations (cf. tabl. 1.10). Mais au cours des années soixante, beaucoup de ces très gros clients deviennent auto-suffisants grâce à la Révolution Verte. Aussi, durant la première moitié des années soixante-dix, la part de l'Extrême-Orient se réduit à 50-55% du total des importations mondiales. Parallèlement, les pays du Moyen-Orient, grâce au brusque accroissement de leurs ressources pétrolières, augmentent très rapidement leur demande et les

Graphique n° 1.10. : EXPORTATIONS THAILANDAISES DE RIZ



Sources : 1964 : Rice Exporters Association (d'après Board of Trade).
1965-87 : Department of Foreign Trade.
1988-89 : FAO.
1990 : Société Générale de Surveillance.

Tableau n° 1.10. : PRINCIPALES DESTINATIONS DU RIZ THAILANDAIS

* : part > ou = à 10% du total des exportations thaïlandaises de l'année
\- : part de 5 à 10% du total des exportations thaïlandaises de l'année

	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Bangladesh																					-			-		
Chine													-					-	-				-	-	-	*
Hong Kong	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-	-	-											
Inde		*	*	*	*	*			-			*									-				*	
Indonesie	*	-	*	*			*	-	-	*	*		*	*	*	*	*	-		-						-
Japon	-	-	-	-	-	-																				
Malaisie	*	-	-	*	*	*	-				-		-	-	*			-	*	-	-	-			-	-
Philippines	-	-		-				*	*																	
Singapour	*	*	-	-	*	*	*	*	*	-	-	*	-	-	-	-	-			-			-	-	-	
Sri Lanka		-	-	-	-							*	-	-												
Taiwan											*															
Vietnam			-				-																			
Arabie S.							-			-	-		-		-		-									
Glof Pers.											-															
Iraq											-															
Iran																	-	*	-	*	-	-		*	-	-
URSS																	-	-								
Bresil																*							-			
Benin																								-		
Madagascar																			-		-					
Maurice						-																				
Mozambique																								-		
Nigeria																			-	*		-				
Senegal								-										-	-	-	-		-			
HK+Sing+Inde +Indo+Malais	62%	49%	56%	59%	64%	62%	58%	43%	45%	59%	39%	43%	50%	48%	37%	35%	42%	26%	25%	30%	28%	17%	15%	14%	30%	23%

pays d'Afrique commencent également à apparaître de façon plus marquée sur le marché.

Cette évolution s'observe de façon similaire en Thaïlande (cf. graph. 1.10) : l'Extrême-Orient, qui absorbait 80 à 90% des exportations thaïlandaises dans les années soixante, ne représente plus que 62 à 73% entre 1970 et 1977. La part de l'Extême-Orient reste toutefois plus importante que pour l'ensemble du marché. Ceci peut se comprendre vu l'avantage géographique que présente la Thaïlande pour l'Extrême-Orient, par rapport à son principal concurrent, les Etats-Unis. De plus, le développement du marché moyen-oriental durant les années soixante dix profite davantage aux Etats-Unis. Ceci semble dû à des problèmes de qualité; les importateurs du Moyen-Orient achètent principalement des riz de qualités supérieures (100%, 5% brisures et étuvé) et le riz thaï souffre à cette époque de réputation d'irrégularité de qualité d'une livraison à l'autre. Au cours des années quatre vingt, la position du Moyen-Orient pour la Thaïlande se verra nettement renforcée (avec des parts de 15% à 20% de ces exportations totales). Ceci d'une part grâce à d'importants efforts des riziers thaïlandais sur la qualité, d'autre part à cause de la fermeture de l'Iran aux importations américaines après la révolution islamique de 1982 (l'Iran représente à lui seul environ la moitié des exportations thaï vers le Moyen-Orient au cours de cette décennie).

L'Afrique, quant à elle, apparaît de façon décisive à partir de 1976 en achetant environ un quart des exportations thaïs dans la seconde moitié des années soixante dix, et plus du tiers durant la décennie suivante.

Au début des années quatre vingt, le marché européen, jusqu'alors quasi nul pour la Thaïlande, commence à importer du riz thaï (l'URSS en particulier). Et plus ponctuellement, quelques pays d'Amérique Latine ainsi que les Etats-Unis.

Durant les années quatre vingt, on observe donc des volumes d'exportation vers l'Afrique et le Moyen-Orient relativement

Tableau n° 1.11. : EXPORTATIONS DE RIZ THAILANDAIS PAR QUALITES

	100%-5%	10%-15%	20-35% Brisures	Spe mix	Etuvé	Gluant	Cargo
1964	293186	100876	98284	362243	593700	253930	73323	44700
1965	368633	90944	90282	317772	345632	489769	43256	103454
1966	295966	21759	83227	320634	249883	400093	41933	45854
1967	227561	34867	62648	379091	305761	342702	83469	5775
1968	191315	44500	40000	217965	193190	266796	59028	9467
1969	229327	24880	57025	210955	36040	326956	104703	4767
1970	252498	37716	1505	176094	856	156154	58261	5488
1971	292757	145893	128100	261892	225342	358482	101324	35934
1972	321265	242336	455702	343524	204663	354025	103511	49812
1973	106335	156734	121263	220215	36500	143322	26230	23619
1974	194885	268126	166281	169466	38902	150695	31545	2258
1975	177691	112364	35589	159012	41484	335000	47720	24627
1976	321406	398164	411690	243897	106441	308569	49169	
1977	423076	411683	744490	283062	151152	611915	114679	39445
1978	402846	176253	125281	208820	7250	597768	20102	20715
1979	549232	578138	511565	425686	29212	495619	67664	37594
1980	945354	364130	452054	505947	0	292282	82206	26987
1981	940929	542677	182702	480908	110411	408041	364953	22717
1982	1332550	178786	190333	865289	378280	510002	139859	32063
1983	1186776	402519	530674	578756	71049	787237	89553	58358
1984	1390040	248995	601227	951587	173869	958950	75881	144590
1985	1407254	367442	257978	594013	301486	882236	99169	95489
1986	1311968	555002	359175	950410	283973	707099	120467	34772
1987	1548811	485538	397752	446375	297273	1022171	132721	26016
1988	1542525	437832	1142261	513389	223027	758839	138530	26241
1989	2174158	758540	1103939	369898	759765	750877	114866	6467

Source : Rice Exporters Association ot Thailand

Tableau n° 1.12. : PART DES DIFFERENTES QUALITES DANS LES EXPORTATIONS DE RIZ THAILANDAIS
(en pourcentage du total des exportations annuelles)

	100%-15%	20%-35% et Spe. Mix	Brisures	Etuvé	Gluant	Cargo
1964	21%	37%	18%	14%	4%	2%
1965	25%	23%	17%	26%	2%	6%
1966	22%	23%	22%	27%	3%	3%
1967	18%	25%	26%	24%	6%	1%
1968	23%	23%	21%	26%	6%	1%
1969	26%	9%	21%	32%	11%	1%
1970	42%	1%	25%	22%	8%	2%
1971	28%	23%	17%	23%	7%	2%
1972	27%	32%	17%	17%	5%	2%
1973	31%	19%	26%	17%	3%	3%
1974	45%	20%	16%	15%	3%	1%
1975	31%	8%	17%	36%	5%	3%
1976	38%	27%	13%	16%	4%	2%
1977	29%	31%	10%	21%	4%	1%
1978	36%	8%	13%	37%	1%	1%
1979	41%	20%	16%	18%	2%	1%
1980	49%	17%	19%	11%	3%	1%
1981	48%	9%	16%	13%	12%	1%
1982	41%	15%	24%	14%	4%	1%
1983	43%	16%	16%	21%	2%	2%
1984	36%	17%	21%	21%	2%	3%
1985	44%	14%	15%	22%	3%	2%
1986	43%	15%	22%	16%	3%	1%
1987	47%	16%	10%	23%	3%	1%
1988	41%	29%	11%	16%	3%	1%
1989	49%	31%	6%	12%	2%	0%

Source : calcul d'apres les donnees de la Rice Exporters Association of Thailand

constants (à partir de 1982, respectivement 1,3 à 1, 6 Mt et 0,6 à 1 Mt), qui absorbent à eux deux plus de la moitié des exportations; une demande très irrégulière de l'Extrême Orient (due en particulier à la demande erratique de l'Inde et de la Chine), dont les importations varient entre 1,1 et 1,9 Mt et des débouchés plus marginaux et également irréguliers vers l'Europe et le continent américain (cf. graph. 1.10).
La Thaïlande est donc passée d'une clientèle de "proximité", assez réduite mais régulière, à un éventail beaucoup plus diversifié d'acheteurs (cf. tabl. 1.10); et nous verrons que dans le même temps, de nouveaux types de relations commerciales sont apparues.

1.3.4. Evolution des qualités exportées

Les destinations n'ont pas été les seules à changer. Les qualités exportées ont également connu des modifications importantes (cf. tabl. 1.11 et 1.12).
L'élément le plus flagrant est la progression des riz de bonne qualité (100% à 15% brisures), qui d'une moyenne de 24% du total des exportations entre 1964 et 1971, sont passées à 34% entre 1973 et 1979, puis 44% entre 1980 et 1989. Les parts des brisures et de riz de faible qualité ont été plus variables, ce qui semble indiquer des possibilités de substitution entre elles (3), mais globalement, leur part diminue au milieu des années soixante dix.
Cette progression des riz de bonne qualité est à relier aux efforts réalisés dans les techniques d'usinage. Avec l'amélioration de la qualité des riz obtenus à la sortie des usines, une part plus importante de riz de qualité supérieure s'est trouvée disponible pour l'exportation.

---

3. De plus, les "spécial mix" ne permettent pas d'affiner l'analyse. Cette appellation recouvre toutes sortes de mélanges, réalisés à la demande de l'acheteur (mais généralement des faibles qualités).

D'autre part, si l'on regarde non plus la part relative de chaque qualité mais les volumes exportés, on constate que les riz 100% et 5% ont progressé de façon très constante, alors que les autres qualités connaissent des variations annuelles importantes (souvent supérieures à 100%). Ceci semble indiquer que les acheteurs de riz de qualité supérieure sont peu sensibles aux prix, alors que pour les autres qualités, les élasticités de substitution seraient assez importantes.

SYNTHESE II

La Thaïlande a profité de conditions naturelles favorables pour développer sa production rizicole et grâce à une relativement faible densité de population, liée à un peuplement tardif, elle a pu très tôt dégager des surplus exportables. La large plaine alluviale du Chao Phraya n'est pas son seul atout. En effet en Thaïlande, les accidents climatiques sont beaucoup moins fréquents que dans les autres pays d'Asie disposant de tels bassins - l'Inde avec le Gange, le Cambodge avec le Mekong, le Vietnam avec le Mekong et le Fleuve Rouge - et la densité de population y est bien moindre. Ce dernier facteur a permis de préserver longtemps un large réservoir de terres vierges. Aussi le développemnt de la production s'est-il effectué par une extension des terres cultivées, sans que des efforts d'intensification soient entrepris. Ces conditions ont façonné la riziculture actuelle, caractérisée par son faible niveau d'intrans et ses faibles rendements.

Le développement de la production et des capacités d'exportation a également été permis par la stabilité politique dont a joui la Thaïlande. Restée indépendante, elle n'a pas souffert des chocs de la décolonisation et des graves troubles que connaissent encore ses voisins. Sa position de camp de base du bloc occidental durant les années 60 et 70 a de plus été favorable au développement des infrastructures de transport, atout indéniable pour la compétitivité de son agriculture.

Les débouchés ont suivit l'évolution de la demande internationale : esentiellement l'Extrême-Orient jusqu'au milieu des années 70, puis élargissemnt au Moyen-Orient et à l'Afrique.

Les exportations de riz ont été longtemps le pilier de l'économie nationale. Puis, avec la diversification agricole, l'émergence d'un secteur agro-industriel et des services et le ralentissement de la demande nationale, l'enjeu du riz a commencé a régresser depuis plus d'une décennie. Nous verrons comment ceci s'est traduit en terme de politique rizicole et comment les réseaux d'exportation traditionnels se sont adaptés à de nouvelles destinations et de nouveaux types de relations commerciales.

CHAPITRE II :
LES EXPORTATEURS PRIVES

CHAPITRE II :
LES EXPORTATEURS PRIVES

Le riz thaïlandais est exporté par le gouvernement et par les négociants privés. Ceux-ci assurent environ les deux tiers du commerce et nous verrons qu'ils occupent une place déterminante dans la filière et peuvent étendre leur influence jusque dans les décisions politiques.

2.1. UNE COMMUNAUTE SINO-THAI FORTEMENT STRUCTUREE

En Thaïlande comme dans la plupart des pays d'Asie du Sud-Est, les commerçants d'origine chinoise occupent une place considérable (cf. annexe A). Dans la filière riz, la quasi totalité des intervenants privés (paysans mis à part), sont des Sino-Thaïs.
Parmi les exportateurs, tous sont d'origine chinoise et l'on retrouve dans ce groupe les caractéristiques typiques des communautés de Chinois émigrés : entreprises familiales,

Tableau n° 2.1. : LES DIX EXPORTATEURS DE TETE DE 1963 A 1990

	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90(*)
Anfongton (1926)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*																	
Hong Yiah Seng (1946)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	6	6	5	2	1	3	3	5	5
Kamol Kij (1948)		*	*	*							*					*	*	*										
Chin Yoo Heng	*	*	*		*	*	*	*	*	*	*	*	*															
Phuay Heng Long (1952)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*		*	*	*								
On Thai Thanyo (1952)	*		*	*				*	*	*		*	*	*	*													
Tep Phanich (1954)	*	*	*	*	*	*	*									*					10							
Hai Hoo (1958)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*														
Huay Chuan (1961)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	4	8	9	10	9	9	9	7	10
Bangkok Rice (1964)								*	*			*	*	*	*		*											
Kitti Rice (1967)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*											
Seng Thong Rice (1967)					*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	3	3	3	9	6	6	6	6	6
Chaiyaporn (1968)													*	*	*	*	*	*	*	2	1	2	5	4	4	4	1	2
Thai Hua (1968)							*	*		*	*	*		*	*	*	*	*	*	9			7	5		8	8	8
Kitporn (1969)																	*	*	*	7		8		8	10	10	10	
Soon Hua Seng (1971)																	*	*	*	1	2	1	1	2	1	1	2	1
Siam Rice (1974)																					5	7	6	7	5	5	4	
Siam Rice Trading (1974)																*			*	8	5	7	6	7	5	5	4	
Capital Rice (1977)																*	*	*	*	5	9	4	4	3	2	2	3	3
UMC (1978)																						6	3					
Riceland Int.																							8	10	8			4
Laemthong rice (1980)																					7							9
Part des "top 10" dans le total des exportations (%)																				76		80	59	68	70	61	69	

(*) : janvier à juin 1990

Sources : 1963-81 :WONGTADA, 1986
1982-90 : Rice Exporters Association

réseaux familiaux élargis et fortement structurés, cohésion, népotisme, dévotion au travail. Le dialecte chinois Teo Chi est fréquement utilisé comme langue des affaires et les engagements sont souvent oraux.

Dans une analyse fine de la structure du pouvoir et de la dépendance, WONGTADA (1986) nous montre quelles sont les sources de la puissance de ce groupe et comment les relations entre ces différents membres s'articulent.
La détention de l'information est l'une des clés du pouvoir du groupe :

- Vis à vis des fournisseurs, les riziers, les exportateurs ont l'avantage de la connaissance du marché mondial et de la capacité d'anticipation.
- Par rapport au gouvernement, ils ont une bien meilleure vue du marché mondial car ils sont en permanence en relation avec les acheteurs.
- A l'intérieur de ce groupe, la reconnaissance d'un exportateur par ses pairs se traduit par l'échange d'informations plus ou moins confidentielles.

2.1.1. Concentration des exportateurs

Le nombre réduit des exportateurs renforce la cohésion de ce groupe. En 1990, l'Association des Exportateurs de Riz compte cent onze membres, mais il ne s'agit en fait que de soixante seize firmes, plusieurs d'entre elles travaillant sous plusieurs noms différents. Parmi ces soixante seize, une vingtaine seulement sont réellement actives. Les *"top 10"* couvrent a elles seules 60 à 70% des exportations et si l'on compte les vingt premières, elles dépassent les 85% (cf. tabl. 2.1). Tous se connaissent et se concertent en permanence.

Face à la centaine de courtiers et au millier de rizeries qui les apprivisionnent, ils se trouvent donc nettement en situation d'oligopsone.

2.1.2. Rapprochements et coalitions

Les exportateurs entretiennent entre eux des relations à différents degrés de proximité. Le regroupement le plus large est la Rice Exporters Association.

* Rice Exporters Association of Thaïland

Presque toutes les compagnies d'exportation sont membres de cette association. Les rares qui ne le sont pas ont des compagnies "soeurs" qui en font partie. La REAT est membre de la Chambre de Commerce. Ses principales fonctions sont les suivantes :

- Déterminer les prix officiels à l'exportation publiés chaque semaine dans le bulletin de la Chambre de Commerce (ces prix sont purement indicatifs et sont systématiquement sur-cotés d'environ 20 $/t par rapport aux prix réels de transaction).
- Négocier avec le gouvernement pour toute décision politique affectant le riz.
- Assister le gouvernement pour la recherche de nouveaux marchés. Lors de missions gouvernementales pour négocier des contrats publics, les exportateurs privés sont toujours présents afin de favoriser les relations directes, le gouvernement cherchant depuis quelques années à mettre le plus de marchés possibles entre les mains des privés.
- Fournir des informations à de nouveaux acheteurs et les mettre en relation avec des exportateurs.
- Fournir à ses membres une information sur le marché par un bulletin hebdomadaire. Il s'agit de données assez générales, plutôt rétrospectives et non de l'information

éphémère avec laquelle travaillent les opérateurs, laquelle se troque à travers les réseaux personnels d'information.
La REAT est administrée par un bureau exécutif de vingt sept exportateurs qui se réunissent chaque semaine en présence d'un membre de la Chambre de Commerce et d'un représentant du Département du Commerce Extérieur. La participation à ce bureau est l'un des points capital pour la notoriété d'un exportateur. Chaque membre disposant d'une voix, les sociétés travaillant sous plusieurs noms renforcent leur poids au sein de l'Associaton. Le bureau comporte en fait tous les grands exportateurs.

* Liens personnels et familiaux

Les rapprochements personnels entre les exportateurs sont traditionnellement recherchés pour élargir l'assise de la société et son intégration dans le groupe.

- Les mariages sont fréquents entre familles fondatrices.
- Les jeunes sociétés ont presque toutes été fondées par d'ex-employés de sociétés plus anciennes, et gardent une certaine allégeance vis à vis de leurs aînées. La société mère patronne ses "poussins" jusqu'à ce qu'ils acquièrent leur propre notoriété.
- Officiellement, une société doit posséder au moins sept actionnaires, généralement des menbres de la famille fondatrice, mais il est fréquent d'inviter des exportateurs proches à prendre des participations.

* Coordination et pools d'exportateurs

Ces liens peuvent se traduire par des actions coordonnées à différents niveaux :

- Echanges privilégiés d'informations.

- Echanges de stocks et vente de quotas d'exportation (lorsque les volumes exportés par chaque société étaient soumis à un quota, fonction de leur stocks et de leurs performances passées).

- Sous-traitance de contrat. Si un exportateur a obtenu un contrat trop important pour l'honorer seul ou s'il l'estime trop risqué, il partagera les volumes à livrer avec d'autres exportateurs. Une grande confiance est nécessaire car si les prix augmentent, le sous-traitant sera tenté de faire défaut, mais la responsabilité restera celle du premier contractant.

- Pool temporaire pour mener une stratégie commune (basée sur des accords secrets) : report artificiel d'achat pour éviter l'augmentation des prix, cartélisation face à un gros acheteur pour imposer un prix élevé...

Mais ces pools éclatent rapidement sous l'effet de la concurrence, les interêts individuels de chaque exportateur dépassant rapidement les interêts de la coordination. Début 1990 par exemple, les plus grands exportateurs se sont coalisés face à une grosse commande de l'Iran, extrêmement exigeant en qualité et en prix. Le pool s'est secrètement entendu pour ne rien conclure en dessous d'un prix fixé. L'Iran a appris la manoeuvre et l'un des exportateurs a rompu la coalition et emporté tout seul la totalité du contrat à faible prix.

Les participants à ces pools et ces actions coordonnées sont généralement liés par leurs familles ou par leur passé commun dans une même sociéte. En 1986, WONGTADA identifiait cinq groupes de "coalition":

- Huay Chuan, Kamol Kit, Tep Phanich, Puey Heng Long, Capital Rice, Kitporn, Kitti Rice (groupe issu des cinq "grands tigres" des années 60, fondé autour de liens familiaux, d'amitié et de patronnage d'anciens employés);

- Chaiyaporn Rice, Siam Rice Trading (liens de mariages);

- Seng Thong Rice, Hong Yiah Seng, Thai Hua (liens de mariages);
- Thai Maparn, Metro Rice, Empire Rice, formant le groupe Siam World Grain (petits exportateurs dirigés par de nouveaux directeurs);
- Soon Hua Seng, UMC.

Mais en 1990, ces deux derniers groupes au moins ont disparu, les jeunes sociétés Metro Rice, Empire Rice et UMC ayant cessé leur activité.

De plus, ces groupes ne sont ni exclusifs, ni permanents et la concurrence reprend très rapidement le dessus lorsque l'une ou l'autre des sociétés y trouve un intérêt particulier. Ils semblent plutôt fonctionner comme des réseaux de relations privilégiées qui selon les périodes coordonnent leurs actions ou travaillent en concurrence.

2.1.3. La gestion des conflits

La force du groupe transparait également au travers de sa capacité à gérer les conflits externes et internes. En cas de rapports de force, le statut respectif des deux parties est déterminant. Ce statut, qui se traduit par le respect qu'inspire l'individu et le soutien qu'il peut attendre du groupe, dépend de sa prospérité matérielle et de sa réputation. Les valeurs de travail, de compétence professionnelle, de respect de "normes" de la corporation, fondent la réputation, qui s'acquière sur le long terme. Entre responsables de l'approvisionnement et courtiers, les conflits mineurs sur la qualité livrée par rapport à la qualité de l'échantillon sont fréquents, surtout en période de fortes fluctuations des prix, mais ils font partie intégrante du jeu de la négociation et sont résolus par des compromis. Généralement, le statut de l'exportateur est supérieur à celui du courtier et c'est ce dernier qui se plie en dernier recours aux exigeances du responsable

d'approvisionnement, sous peine de se voir boycotté par l'ensemble des négociants.
Entre les exportateurs eux-mêmes, les conflits résultent le plus souvent de ruptures d'alliances et sont également règlés par compromis, sans avoir recours aux instances officielles.

2.1.4. La nouvelle génération

Depuis la fin des années 60, de nouvelles sociétés sont apparues; la seconde génération a commencé à prendre les rennes des plus anciennes firmes et le leadership a changé de mains.
Parmi les leaders traditionnels, seuls Hong Yiah Seng et Huay Chuan sont restés en tête, et parmi les "top 10", la majorité ne date que des années 70 (Soon Hua Seng, 1971; Kitporn, 1972; Chaiyaporn, 1973; Siam Rice, 1974; Capital, 1977; Laemthong, 1980; Riceland International, 1980; cf. tabl. 2.1).
Plusieurs facteurs expliquent cette rotation des têtes de file:

- Les nouvelles sociétés ont pris le pas sur les anciens leaders au cours de la période charnière du milieu des années 70, lorsque le marché s'est réorienté de l'Asie des moussons vers le Moyen-Orient et l'Afrique. Comme nous le verrons plus loin, le développement de ces nouveaux débouchés s'est accompagné d'un important déploiement des compagnies de négoce international. Les dirigeants des anciennes sociétés, viellis, ne se sont pas forcément adaptés aux méthodes commerciales occidentales (ils étaient habitués aux contrats oraux et à la primauté des relations de long terme) et aux relations plus internationales qu'inter-asiatiques (leur activité était jusque là essentiellement basée sur les réseaux commerçants de la diaspora chinoise).

- Les grosses sociétés ont cherché à se diversifier vers d'autres activités plus lucratives et plus sûres que le riz, en particulier les banques, les assurances et l'immobilier. Les "cinq grands tigres" des années cinquante, en particulier, sont devenus des conglomérats à activités multiples.

Si les valeurs de travail, de confiance, de "gentelmen agreement" restent largement en vigueur, la nouvelle génération est beaucoup plus occidentalisée. Les jeunes ont fait des études, parfois à l'étranger, parlent l'anglais et adoptent des comportements commerciaux de "jeunes loups agressifs". Moins basés sur les relations d'amitié à long terme, moins attachés au "patronage" des aînés, ils sont également moins sensibles à l'opinion du groupe et les alliances perdent de leur poids.

2.2. METHODES DE TRAVAIL ET STRATEGIES

2.2.1. Approvisionnement

Les exportateurs ont souvent commencé comme riziers et, après avoir acquis une certaine expérience dans les affaires et une bonne connaissance du marché intérieur, se sont tournés vers l'activité plus lucrative d'exportation.

Sur les seize exportateurs enquêtés, (dont douze sont parmi les quinze compagnies les plus importantes en 1989), neuf possèdent encore actuellement des rizeries et trois en ont possédé. Mais pour la plupart d'entre eux, ce n'est qu'une activité très secondaire, qui est conservée parfois uniquement par attachement affectif ou pour la valeur du

terrain occupé (en particulier pour les rizeries situées dans le Sud de la Plaine Centrale). Selon eux, l'usinage est une activité qui peut être intéressante pour une entreprise familiale à faible personnel permanent mais qui ne présente pas beaucoup d'intérêt pour des exportateurs. En effet, il est indispensable pour ces derniers d'être en contact avec un grand nombre de rizeries (entre dix et trente), situées en divers points du pays, afin de profiter de l'étalement des récoltes et des spécificités régionales des variétés. D'après toutes les personnes rencontrées, le système de courtiers ("yung") entre riziers et exportateurs est très performant. Les faibles commissions qu'ils perçoivent (de 0,5 à 1%) ne justifieraient pas que les négociants cherchent eux-mêmes à usiner le paddy ou à prospecter le marché de l'offre à la sortie des rizeries.
De même, les exportateurs ne sont nullement tentés de s'implanter dans la production, vu les faibles revenus qu'en tirent les paysans... Une exception est toutefois à noter, qui pourrait être un indicateur sur l'orientation future de la filière rizicole. La société CP Intertrade, groupe d'envergure multinationale principalement orienté vers l'alimentation du bétail, l'industrie agro-alimentaire et les semences, a débuté un projet pilote de production de riz parfumé depuis 1988. Le projet comprend : l'amélioration variétale à partir de Khao Dawk Mali 105 (afin d'obtenir des variétés plus homogènes et plus stables), la production, l'usinage et la commercialisation. Des agriculteurs travaillent sous contrat avec la firme qui leur fournit semences et intrans et leur garanti un prix minimum d'achat. L'usinage est pour l'instant sous-traité mais la construction d'une rizerie est en perspective. Il faut préciser que c'est un marché de première qualité, sous marque, que vise CP Intertrade. Pour l'instant, le projet n'est pas à même d'assurer la demande d'exportation et la société s'approvisionne comme les autres auprès des rizeries et par l'intermédiaire de courtiers.

Dans ce sens, relevons également quelques sociétés japonaises qui, dans la perspective d'ouverture partielle de leur marché national, sous la pression du GATT, cherchent à mettre au point des variétés de riz rond cultivables en Thaïlande.

2.2.2. Le stockage

La volatilité du marché du riz se prêtant largement à la spéculation, la gestion des stocks joue un rôle capital dans l'activité des exportateurs. De plus, la politique des quotas et leur mode de répartition les incite a disposer de capacités de stockage importantes (cf. chap. 3).
Les compagnies enquêtées ont déclaré disposer de capacité de stockage allant de 15 à 55% de leur volume annuel d'exportation (avec un maximum des 200 000 tonnes, pour les plus gros exportateurs). Peu de nouveaux entrepôts de grande taille ont été construits, car le prix du terrain à Bangkok et dans ses environs a atteind des niveaux prohibitifs. Aussi, il semble que les compagnies les plus récentes louent leurs entrepôts à d'anciens exportateurs qui ont changé d'activité.
Il est difficile d'apprécier la capacité de stockage disponible pour le riz à Bangkok, car les mêmes entrepôts servent ausi bien au riz, qu'au maïs, au tapioca ou aux haricots. La SGS (1984) estime à 950 000 tonne la capacité des entrepôts utilisés pour le riz, ce qui semble faible. L'OMIC (1980) dresse une liste des entrepôts agricoles généraux de 3 millions de tonnes, dont 2 millions mentionnés comme servant entre autres au riz (dont 884 000 t appartenant à des exportateurs). Dans nos enquêtes, le cumul des capacités de stockage des seize exportateurs interrogés atteind environ 1,2 millions de tonnes.

2.2.3. La vente

* "Petit" ou "gros" : deux stratégies différentes.

Selon le volume de leur activité, les objectifs et les stratégies des exportateurs sont assez différents. Les plus gros sont en général axés sur une maximisation des volumes, ce qui leur permet de faire tourner rapidement leurs stocks, de maximiser leurs quotas d'exportation lorsque ceux-ci étaient en vigueur et d'obtenir la part la plus importante possible dans la participation aux contrats publiques. Aussi traitent-ils tous les types de riz et toutes les destinations. Ce sont eux qui traitent la quasi totalité des marchés africains en faibles qualités. Riceland International est dans ce sens une exception : bien qu'étant parmi les quinze premiers, il n'exporte pas de riz de grades inférieurs.
Parmi les plus petites sociétés, beaucoup ont choisi le créneau des riz de luxe (riz parfumé, étuvé ou blanc 100% et 5%) car ils ne sont pas en mesure de répondre aux très gros contrats (qui sont souvent en riz à fort taux de brisures) et que les qualités supérieures permettent de réaliser des marges bien plus importants. Qui dit qualité dit également conditionnement, aussi ces petites sociétés comme Bang Sue Chieng ou Riceland Foods, exportent-elles en containers plutôt qu'en vrac.

* L'évolution des méthodes commerciales

Au niveau des méthodes, une nette évolution s'est faite sentir depuis le début des années 70. Auparavant, l'essentiel du marché se situant en Asie, les réseaux de grands commerçants chinois avaient en main la majorité des échanges. Ils se basaient sur des relations de long terme, parfois des relations familiales.

On trouve encore ce type d'échanges avec Hong Kong. De très anciennes relations existent entre les exportateurs de Bangkok et les importateurs de Hong Kong (ils viennent d'ailleurs pour la plupart de la même région du Sud de la Chine) et chaque année, ils négocient entre eux les quotas répartis de façon précise entre les exportateurs. Seuls les plus grandes compagnies ont accès à ce marché.

Mais avec le développement de nouveaux marchés, plus particulièrement africains, les compagnies de négoce international ont pris une place primordiale. Plusieurs raisons sont à évoquer:

- Les exportateurs ne connaissent pas ces marchés, ni les méthodes de travail pratiquées, ni les acteurs, ni la langue. Les compagnies de négoce international en ont par contre une longue expérience, au travers de différents produits agricoles.

- Les problèmes de paiement sont fréquents avec les importateurs africains et pour se couvrir, les Thaïlandais n'ont pas confiance en des lettres de crédit ouvertes auprès des banques africaines. La solution est d'obtenir une confirmation de la lettre de crédit par une banque internationale; et pour celà, les compagnies de négoce sont mieux placées que les exportateurs.

- Traitant plusieurs produits, les négociants internationaux peuvent prendre plus de risques et se rattraper éventuellement dans une vente ou un achat ultérieur.

Toutes les grandes compagnies de négoce européennes et américaines impliquées dans le riz interviennent à Bangkok : Continental Grain, Cargill, Sucres et Denrées, Riz et Denrées, Action, Louis Dreyfus, Richco, Philipp Brothers, IPI Trade, Wood House, Urthau, Norga... Elles ont généralement un représentant sur place pour assurer les relations avec les exportateurs et suivre le marché national. Mais les négociations et les décisions sont du ressort du siège à Paris, Londres, Genève ou New York.

Des courtiers comme Jackson, Sckeppens et G Premjee sont également présents. Les compagnies de négoce japonaises Mitsui, Mitsubishi, Nissho Iwai sont, elles, davantage tournées vers le commerce régional asiatique.

A partir du début des années 80, quelques grands exportateurs ont cherché à développer des relations directes avec les acheteurs africains : Soon Hua Seng, Chaiyaporn, Laemthong Rice, Siam Rice Trading, Capital Rice, Riceland International. Les premiers contacts ont été pris par des voyages en Afrique auprès des importateurs privés ou des offices nationaux détenant les monopoles d'importation, souvent conjointement aux missions du Département du Commerce Extérieur pour développer les exportations publiques. Au milieu de la décennie, plusieurs de ces exportateurs ont eu des représentants permanents dans les grands ports d'importation (Dakar, Abidjan, Lomé...). Mais depuis deux ou trois ans, ce type d'opération a été confronté à d'importantes difficultés : la situation financière et banquière de nombreux pays s'est aggravée, rendant plus difficiles et plus risqués les montages financiers et l'instabilité politique a augmenté les aléas de ces ventes directes (cf. le cas des exportations vers le Bénin, BENZ 1991). Nous reviendrons plus longuement sur ce point en traitant les stratégies d'exportation vers l'Afrique (chapitre IV).

2.2.4. Diversification

Si l'intégration vers la production est pratiquement inexistante, les exportateurs de riz diversifient leurs activités dans des domaines variés. La majorité d'entre eux exportent d'autres produits agricoles : maïs, haricots secs, tapioca (c'est le cas de dix parmi les seize interrogés). Toutefois, le riz est en général l'activité par laquelle ils

ont débuté. Arrivés à un certain volume de chiffre d'affaire, les exportateurs sont généralement tentés de se tourner vers des secteurs non agricoles, plus rémunérateurs. Nous avons vu que cela a été le cas de grandes compagnies d'exportation de riz des années 50-60, qui sont devenues des groupes financiers, des compagnies d'assurance... C'est maintenant l'immobilier qui a le vent en poupe, et depuis une décennie, beaucoup des grands exportateurs ont diversifié leurs activités vers ce secteur (six parmi les treize "grandes" interrogées). D'autres ont développé des activités dans des domaines aussi divers que le transport, le textile, la chimie, l'industrie agro-alimentaire, l'élevage hors-sol... Dans les entretiens, l'insécurité du business du riz et la dégradation de la situation pour les exportations depuis le début des années 80 a souvent été soulignée. D'après Vichai SRIPRASERT, directeur de Riceland International, exporter du riz a été très intéressant il y a dix ans, mais ce n'est plus le cas; souvent, les contrats sont signés seulement pour obtenir des lettres de crédit et faire tourner les capitaux, mais sans bénéfices. De plus, conserver l'identité d'exportateur permet d'obtenir des crédits à taux préférentiels, qui peuvent éventuellement être utilisés à d'autres fins.

SYNTHESE II

Les exportateurs sont un maillon clé dans la filière riz thaïlandaise. Par leur faible nombre, l'échelle de leur activité et la structuration de leur groupe, ils ont un poids considérable sur l'ensemble du secteur ainsi que sur les orientations politiques. Mais s'ils donnent une apparence d'oligopsone, leur fonctionnement est en réalité plus complexe. Etant à la charnière entre la demande mondiale et l'offre nationale, ils sont en position de force pour déterminer les prix, qui sont retransmis vers l'amont à partir des prix d'exportation. Par ailleurs, les coordinations pour les opérations commerciales ou pour exercer des pressions politiques sont fréquentes. Mais l'étroitesse des relations n'empêchent pas des stratégies totalement individuelles et une forte concurrence.

On peut observer une forte rotation parmi les compagnies les plus importantes. Ceci d'un part à cause de l'élargissemnt géographique du marché et de l'évolution subséquente des partenaires des échanges. D'autre part, à cause d'un mouvement de diversification qui semble commun à toutes les compagnies d'exportation. Si le négoce du riz a permis à des compagnies d'atteindre des dimensions considérables, elles ont toutes ressenti le besoin d'investir leur capitaux dans d'autres secteurs d'activité. Ce mouvement semble particulièrement marqué depuis le milieu des années 80 où après une période de forte expansion du marché, les exportateurs se sont trouvés dans une situation moins prospère.
Parallèlement à cette diversification qui permet une plus grande souplesse d'intervention dans l'activité riz, le durcissement de la concurrence internationale a stimulé l'apparition de stratégies plus volontaristes, que se soit par le ciblage sur les qualités spécifiques ou par la recherche de contrats directes avec les clients.

CHAPITRE III :
LES INTERVENTIONS DU GOUVERNEMENT DANS LES EXPORTATIONS

CHAPITRE III :
LES INTERVENTIONS DU GOUVERNEMENT DANS LES EXPORTATIONS

3.1. DES OBJECTIFS LIES A LA GESTION DU MARCHE INTERIEUR

La politique thaïlandaise en matière de riz a toujours été guidée par trois grands objectifs:

- Assurer aux consommateurs une alimentation de base bon marché.
- Améliorer le revenu des agriculteurs par un prix du paddy correct.
- Maximiser les exportations pour augmenter les entrées de devises et les ressources du gouvernement.

Chacun de ces objectifs représente des enjeux politiques majeurs mais ils n'en sont pas moins contradictoires. Aussi, selon les périodes, nous verrons que c'est l'un ou l'autre qui s'est avéré déterminant.

La politique d'exportation a toujours été l'élément clé de la politique rizicole globale, avec une finalité tant tournée vers le marché national que l'exportation. En effet,

TABLEAU 3.1 : LES PRINCIPALES INTERVENTIONS DU GOUVERNEMENT DANS LA PRODUCTION ET LA COMMERCIALISATION

	Interventions	Résultats
IRRIGATION	Prise en charge par le Département d'irrigation	Aménagements tardifs (*Greater Chao Phraya Project* : 1957) un tiers de la surface riz irriguée
FERTILISATION	Distribution a prix subventionné, par le *MOF*(1) et par les coopératives	Ne couvre pas plus de 10 % du total des engrais utilisés
SEMENCES	*Extension Departement* : vulgarisation. Programme d'échange de semences depuis 1980 *Rice Research Institute* : recherche	Augmentation de l'utilisation de variétés recommandées (1980 : 45 % ; 1990 : 80 %). Mais inadaptation de certaines variétés
CRÉDIT	Coopératives et *BAAC*(2) Prêts de campagne, de trésorerie, d'investissement à MT et LT, taux = 12,5 %	Augmentation de l'accès au crédit : 1975 : < 10 % des exploitations, 1988 : 49 % Mais manque d'information et complexité des démarches : crédit informel reste important
COMMERCIALISATION	• *MOF* et *PWO*(3) Achat de paddy aux producteurs (*MOF*) et de riz aux rizeries (*PWO*) pour stabiliser les prix intérieurs et assurer approvisionnement des consommateurs urbains • *BAAC* Incitation au stockage : prêt sur 6 mois, de 80 % de la valeur récoltée, à 3 % d'intérêt • Coopératives Achat de paddy aux producteurs au prix du marché. Revente dans des magasins coopératifs	Depuis 74-75, ont acheté de 0 à 13 % de la production. Problèmes de gestion, de moyens financiers et humains, de stockage. Utilisation plutôt politique. Peu efficace. Depuis 86-87, maxi 12 % de la production stockée. Régression les années suivantes, quand les prix du marché ont augmenté. Maxi 3 % de la production

(1) *Marketing Organization for Farmers.*
(2) *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives.*
(3) *Public Warehouse Organization.*

les interventions au niveau de la production se sont essentiellement cantonnées au développement de l'irrigation et celles touchant directement le marché intérieur ont été d'une portée minime (cf. tabl. 3.1).

Trois types d'interventions ont joué historiquement un rôle essentiel dans la politique d'exportation :

- Les taxes à l'exportation.
- Les restrictions quantitatives.
- Les contrats de gouvernement à gouvernement.

(cf. tabl. 3.2 et 3.3 au verso).
Nous verrons dans les pages suivantes comment l'utilisation de ces différents outils a évolué en fonction de la situation du marché intérieur et international.

3.2. LES GRANDES PHASES HISTORIQUES DE LA POLITIQUE D'EXPORTATION

La politique d'exportation rizicole de la Thaïlande depuis la guerre a été très largement étudiée (SILCOCK, 1967 ; TSUJII, 1977 ; SIAMWALLA, 1975, 1989 ; PINTHONG, 1978 ; HOLTSBERG, 1982 ; SIAMWALLA et PINTHONG, 1981 ; KRUAVAN, 1986 ; KONJING, 1988; SIAMWALLA et SETBOONSARNG, 1989). Nous nous contenterons ici d'en rappeler les grandes phases d'évolution en soulignant les objectifs visés, le contexte au niveau du marché international et national, et l'impact des mesures prises en insistant plus particulièrement sur l'enjeu du marché africain et sur les stratégies générales de pénétration de ce marché.

TABLEAU N° 3.2 : LES PRINCIPAUX OUTILS DE LA POLITIQUE D'EXPORTATION

	Administration	Objectifs officiels	Effets secondaires
TAXES			Pression à la baisse sur les prix du paddy => décourage l'intensification.
RICE PREMIUM			
Montant spécifique par qualité de riz > 1/3 prix FOB jusqu'en 1970, puis décroît (excepté un pic en 74-75) Eliminé en 1986	1950-1974 : montant fixé par le Département du Commerce Extérieur (ministère du Commerce). Versé au ministère des Finances. 1974-1986 : ministère de l'Agriculture et de la Coopération. Versé au *Farmer's Aid Fund*.	Ressource du budget national (jusqu'en 1974). Prélever les bénéfices excessifs des exportateurs. Transfert vers les agriculteurs (1974 et après).	
TAXE D'EXPORTATION			
4 à 5 % de la valeur estimée par les douanes pour chaque qualité Eliminée en 1985	Douanes (ministère des Finances).	Ressource budgétaire.	
TAXE LOCALE			
Montant très faible, identique pour toutes les qualités	Ministère des Finances (?).	Ressource pour les collectivités locales.	
RESTRICTIONS QUANTITATIVES			
QUOTAS			
Attribués mensuellement aux exportateurs en fonction de la situation intérieure de la demande et des performances passées et/ou des stocks des exportateurs. Intermittent. Jusqu'à interdiction d'exporter	Département du Commerce Extérieur (ministère du Commerce).	Stabiliser les prix intérieurs (protéger le consommateur).	Incite les exportateurs à stocker. Préserve les positions de leaders.
RÉSERVE OBLIGATOIRE			
Part des exportations à vendre au prix de revient au PWO (5 à 200 %) Intermittent. Eliminé en 1983.	*Rice Reserve Committee* PWO (ministère du Commerce).	Fournir du riz pour les « *G to G* ». Distribution de riz bon marché aux consommateurs. Stabilisation des prix intérieurs.	
STOCK MINIMAL			
Capacité de stockage ou stock minimal imposés aux exportateurs (varie de 500 à 2 000 tonnes).	Ministère du Commerce.	Incitation au stockage.	Barrière à l'entrée dans l'activité (limite la concurrence)
EXPORTATIONS PUBLIQUES			
Accords de gouvernement à gouvernement. Soustraités aux exportateurs privés. Attribués en fonction de leurs stocks et de leurs participations antérieures aux « *G to G* ».	Département du Commerce Extérieure (ministère du Commerce).	Stimuler les exportations. Répondre à la demande de gouvernements importateurs	Incite les exportateurs à stocker. Entretien les position de leaders.

TABLEAU N° 3.3 : PRINCIPALES INTERVENTIONS DU GOUVERNEMENT A L'EXPORTATION

	Premium	Taxe d'exportation et taxe sur taux de l'échange	Prix minimal	Reserve Requirement	Restrictions quantitatives et licences d'exportation	Facilités de crédit d'exportation
1950	Officialisation du premium pour l'obtention de la licence d'exportation (DFT, mini. Commerce)	Taxe implicite par taux de change aux exportateurs de 35 b/£ au lieu de 55-60 b/£ (*Bank of Thailand*)			Quota par exportateur, basé sur les performances précédentes (*Rice Office*)	
1952		Taxe *ad valorem* 5 % (ministère des Finances)				
1955	Réduction de 50 %	Suppression de la taxe sur taux de change			Levée du monopole du *Rice Office*	
1960				Création du *Rice Reserve Committee* pour fournir du riz au *G. to G.* ; acheté aux exportateurs au prix de revient (PWO, ministère du Commerce)		
1962				Utilisation de la réserve comme subvention à la consommation. Revendu dans magasins autorisés (15 % du volume exporté)		
12/1962				Elimination Reserve Requirement.	Restriction périodiques sur certaines qualités (dont interdiction d'exporter en sept.-oct. 58, 59 pour faible qualité, novembre 66)	
1966				Réinstauration (taux 8 % puis 15 %).		
1968				Elimination		
1970						*Bank of Thailand* facilite l'accès aux crédits d'exportation
1971						Autorisation de crédits supérieurs à 180 jours pour du riz de qualité inférieure à 10 %.
1972				Réinstauration (5 % puis 15 %)		Ministère des Finances autorise *Bank of Thailand* à prêter un milliard baths pour les
1973				Augmentation du taux (25 % à 200 %)	Interdiction d'exporter (juin)	exportations à crédit
1974	Création du *Farmer's Aid Fuond* (mini. Agri.) Perçoit premium et bénéfices des *G. to G.*			Réduction du taux (50 % puis 100 %)		
1976				Eliminé		
+ 10 mois				Réinstauré		
1980						Renforcement des programmes de crédit pour les exportateurs
1981	Début de réduction			Poiement cash par les exportateurs, au lieu de verser du riz	Suppression des quotas par exportateur	
1983				Eliminé	Suppression du stock minimum pour la licence d'exportation	
1984			Prix minimal d'exportation pour A1 sup. et A1 spé.		Réinstauration de quotas basés sur les stocks. Réinstauration du stock minimum.	
1985		Elimination (septembre)				
1986	Elimination (1er février)		Suppression		Elimination des quotas. Réduction stock mini de 2 000 tonnes à 200 ou 500 tonnes	Extension du programme de crédit de la *Bank of Thailand* aux banques commerciales : Prêts à 7 % par an sur 180 jours pour 50 % de la valeur exportée ou des stocks

3.2.1. L'après-guerre : 1945-54

Après la Seconde Guerre Mondiale, le gouvernement rentre comme acteur principal des exportations de riz, alors que depuis 1856, avec le traité de Bowring, le marché était resté libre. Alliée du Japon, la Thaïlande est condamnée à livrer 1,5 millions de tonnes de riz en réparation de guerre, pour pallier la grosse pénurie que connaît le marché mondial (1). Ce riz doit à l'origine être livré gratuitement, ce qui représente pour le gouvernement une charge budgétaire importante. Il essaye alors d'en reporter partiellement le poids sur les producteurs : tout le riz en surplus est racheté à prix inférieur à celui du marché intérieur, ce qui entretient une pression à la baisse. Après renégociations, ce riz sera finalement vendu, ce qui fournira un revenu remarquable à l'Etat (TSUJII, 1977). Le Rice Office est créé et toutes les exportations de riz sont alors tenues de passer par lui.
Les réparations de guerre sont levées en 1948, avant que le volume total n'ait été livré.

Le contrôle des exportations pour le Rice Office est maintenu, le gouvernement disposant ainsi d'une importante source de revenu et d'un moyen de préserver le pouvoir d'achat des consommateurs malgré la forte inflation, en maintenant un faible prix du riz.

En fait, dès le début, une part des exportations est réalisée par des opérateurs privés après obtention de licences auprès du Ministère du Commerce, sur la base de quotas. Le surplus de riz est acheté par le gouvernement, en-dessous du prix du marché et revendu aux exportateurs privés avec une marge de 15 à 20% (HOLTSBERG, 1982; TSUJII,

1. Ce chapitre s'inspire surtout de SIAMWALLA, 1975. Lorsque nous ferons appel à d'autres auteurs, ils seront explicitement cités.

1977). Les stocks et la qualité des produits sont soumis au contrôle du Rice Office.

Les exportations sont taxées à deux niveaux :

- Le Rice Office prélève un droit sur l'attribution des licences. En 1950, ce droit prend le nom de "*premium*" et son montant est réduit.
- Les exportateurs sont tenus de changer l'ensemble de leurs devises auprès de la Banque de Thaïlande au taux de 40 b/£ alors que le marché de change libre est à 60 b/£.

Au début des années 50, ces taxes représentent globalement 50 à 65 % du prix à l'exportation (HOLTSBERG, 1982) et entre 23 et 32% du revenu de l'Etat (1951 excepté, où elles tombent à 10 %, SIAMWALLA, 1975; cf. tabl. 3.4 et 3.5 au verso). Les restrictions quantitatives et le *premium* tendent à réduire le prix du riz et l'on observe en pratique une diminution du prix du paddy au producteur. Pour contrecarrer les critiques, le *premium* est présenté comme le moyen de prélever les profits excessifs des exportateurs en période de quotas restrictifs, le gouvernement se justifiant en avançant que ces profits ne seraient de toutes façons pas retransmis jusqu'aux riziculteurs, vue la position de monopole des "*middlemen*" (ce que SIAMWALLA, 1975, ne réfute pas). D'autre part, les taxes et attributions de licences sont l'objet de détournements importants, aussi les dirigeants du gouvernement ont-il un intérêt personnel et politique à conserver un différentiel important entre le prix intérieur et le prix d'exportation (SILCOCK, 1967; SIAMWALLA, 1975). Toute cette période est encore marquée par une pénurie à l'échelle mondiale et la Thaïlande, avec plus de 30 % du marché entre 1949 à 53, dispose d'une position de force.

Tableau n° 3.5. : RICE PREMIUM ET REVENU DU GOUVERNEMENT (1955-1986)
(millions de baths)

	Rice Premium	Rev. total du gouvernement	Part du Premium dans rev. du gouv.
1955	441.3	4185.4	10.5%
1956	841.7	5080.8	16.6%
1957	840.3	5198.5	16.2%
1958	811.7	5616.0	14.5%
1959	755.9	6055.2	12.5%
1960	744.6	6786.4	11.0%
1961	689.5	5689.9	12.1%
1962	803.8	7986.2	10.1%
1963	798.4	8633.1	9.3%
1964	1090.1	9655.5	11.3%
1965	1248.9	11157.0	11.2%
1966	1067.5	12711.6	8.4%
1967	929.3	14874.1	6.3%
1968	1115.7	16850.3	6.6%
1969	1249.4	18361.7	6.8%
1970	652.1	18807.9	3.5%
1971	225	22500	1%
1972	158	22571	0.7%
1973	333	33300	1%
1974	3223	39038	8%
1975	371	37100	1%
1976	347	42000	2%
1977	848		
1978	1025		
1979	1301		
1980	1695		
1981	1328		
1982	940		
1983	663		
1984	587		
1985	471		
1986	180		

Remarque : il s'agit d'annees fiscales. 1955 = 1954/55

Sources : 1955 a 1969 : SIAMWALLA, 1975, p. 242.
1970 a 1974 : HOLDSBERG, 1982, p. 172.
1976 a 1986 : SIAMWALLA, 1987, p. 57.

Tableau n° 3.4. : TAXES DU RIZ A L'EXPORTATION ET REVENU DU GOUVERNEMENT
(millions de baths)

	Taxation du taux de change	Premium + benef. du Rice Office	Taxe d'exportation	Revenu total des taxes	Rev. total du gouvernement	Part des taxes riz dans rev. gouvern.
1947	-	32	-	32	996	3%
1948	-	166	-	166	1692	10%
1949	190	340	-	530	1930	27%
1950	111	180	-	291	1136	26%
1951	95	170	-	265	2351	10%
1952	336	365	74	775	3347	23%
1953	315	807	135	1257	3930	32%

Source : SIAMWALLA, 1975, p.237.

3.2.2. La période de stabilité : 1955-66

Avec la fin de la guerre de Corée, la demande mondiale de riz régresse; les exportations thaïlandaises chutent à partir de 1953 (TSUJII, 1975). En 1955, le gouvernement abandonne son monopole, le double système de change est supprimé, le *premium* est officialisé et réduit de moitié par rapport aux années précédentes.

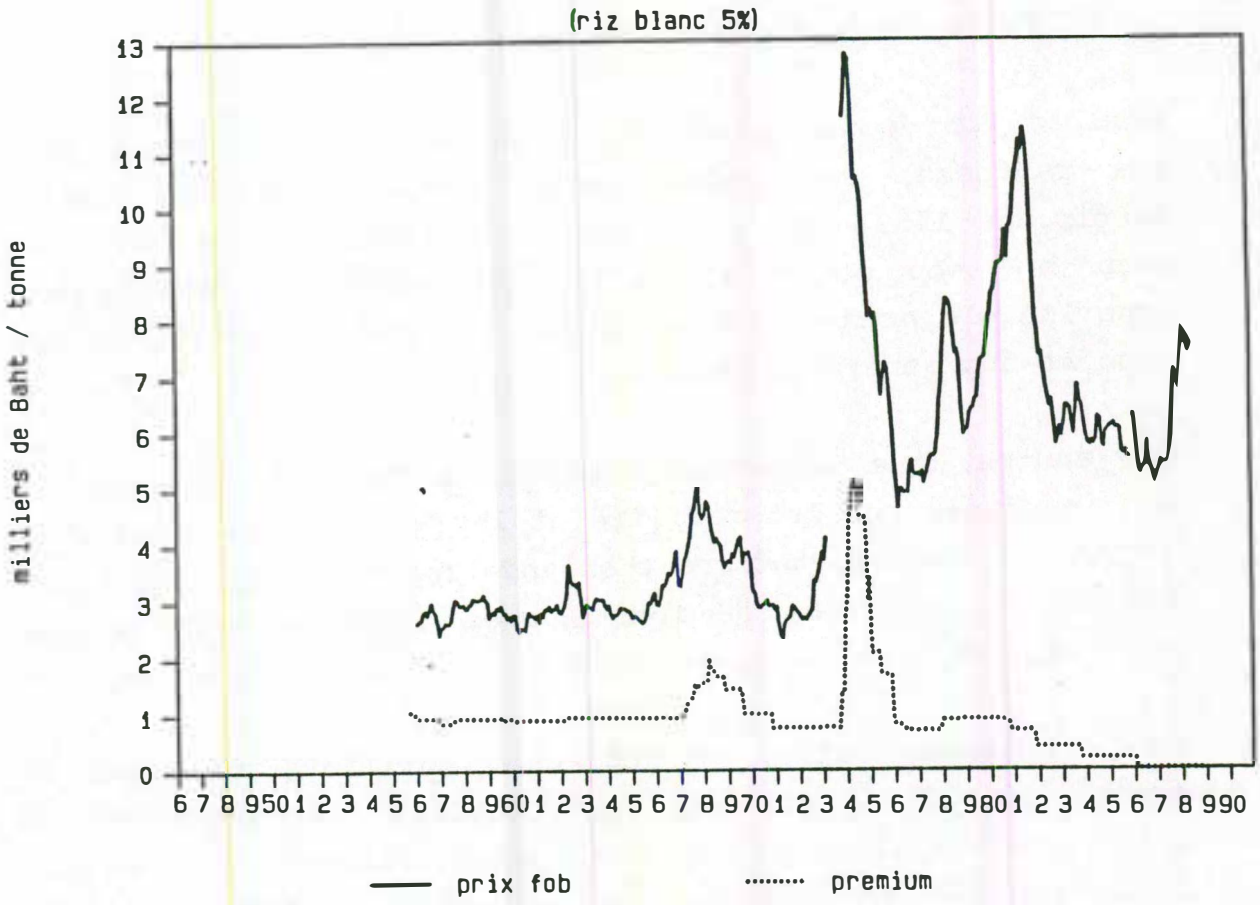
Ces années, que SIAMWALLA appelle la "période classique", sont marquées par la stabilité et le faible niveau des prix mondiaux. Les exportations thaïlandaises vont fluctuer entre 1,1 et 1,9 millions de tonnes avec 17 à 26 % du marché mondial. Les destinations sont encore à 80 % asiatiques.

Les principaux outils de régulation utilisés au cours de cette période sont les restrictions quantitatives à l'exportation alors que le *premium* est maintenu à un niveau quasi constant (cf. graph. 3.1. au verso). SIAMWALLA (1975) en conclut que le premier souci du gouvernement est le consommateur urbain et que son objectif prioritaire reste donc de stabiliser les prix à faible niveau (les ajustements ont toujours été effectués en période de hausse des prix), avant celui de maximiser son revenu par les taxes. Celles-ci représentent quand même entre 10 et 17 % de son revenu global (cf. tabl. 3.5).

Cette politique est basée sur l'hypothèse que l'élasticité prix de la demande internationale est faible et qu'une augmentation du *premium* serait donc absorbée par les acheteurs étrangers. Ainsi, elle se traduirait par une hausse de prix à l'exportation et non une réduction des prix intérieurs.

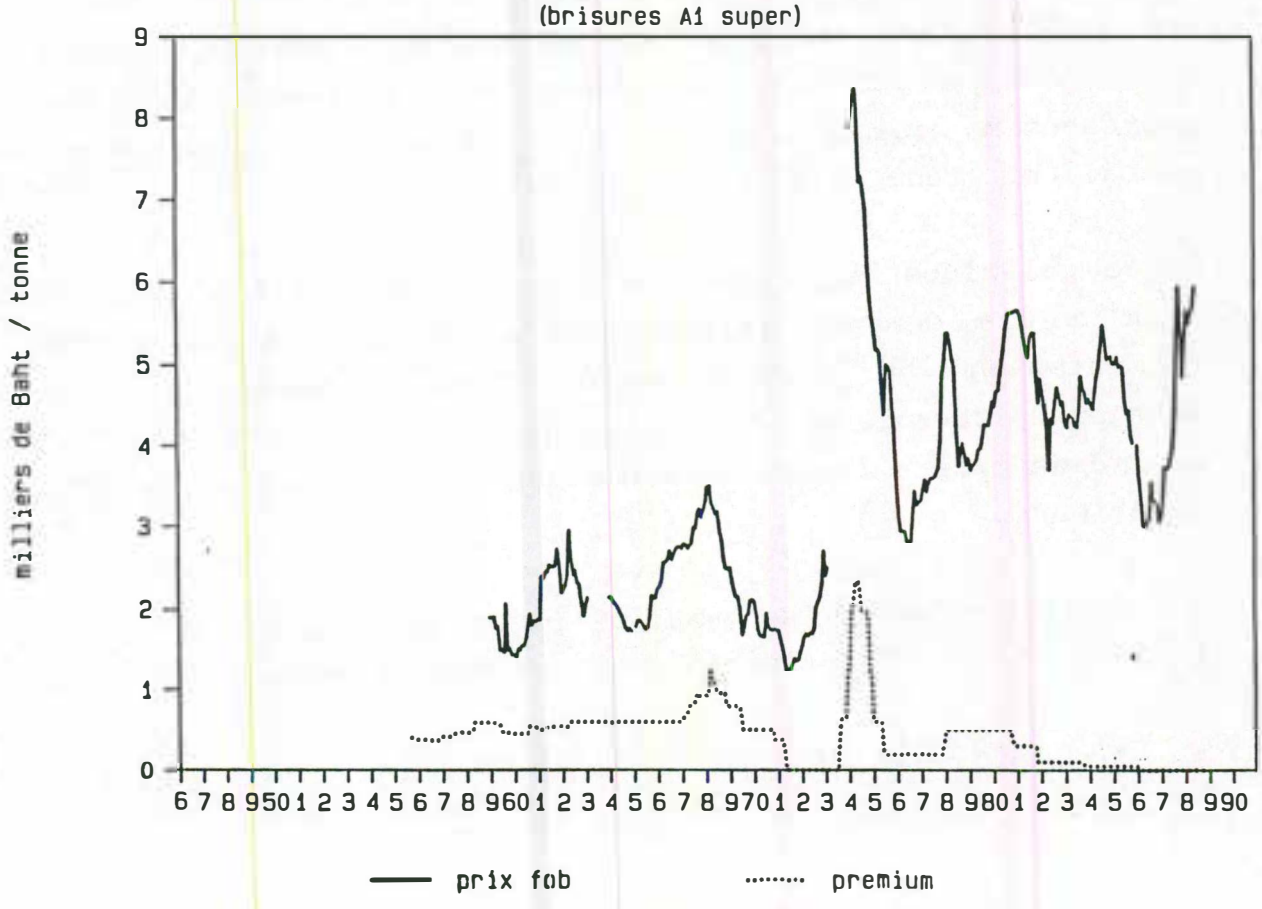
Un important débat se met en place qui remet en cause l'utilisation du *premium* et tente d'évaluer si sa

Graphique n° 3.1. : RICE PREMIUM ET PRIX FOB



Source : BARNOUD, 1989, La politique rizicole de la Thaïlande (d'après Mini. of Commerce).

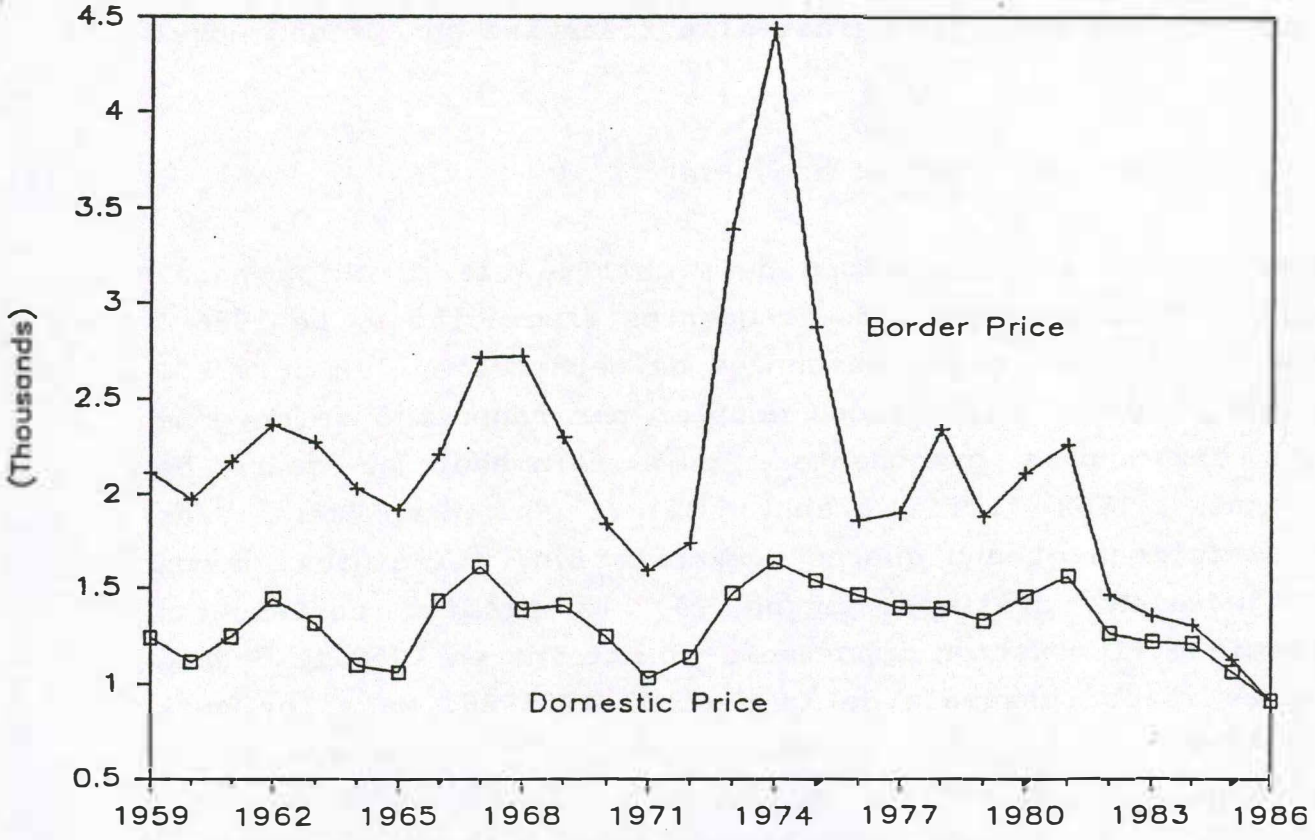
Graphique n° 3.1. bis : RICE PREMIUM ET PRIX FOB



Source : BARNOUD, 1989, La politique rizicole de la Thaïlande (d'après Mini. of Commerce).

Graphique n° 3.2. : PRIX SUR LE MARCHE INTERIEUR ET A L'EXPORTATION (équivalent paddy)

(Deflaté par un indice de PIB 1972 = 100)



Remarque : 1 tonne de "paddy" = 450 kg de riz blanc 5% + 150 kg de brisures A1 extra + 30 kg de brisures C1 extra + 30 kg de brisures C3.

Sources : SIAMWALLA, 1987, The Farmers' Aid Fund Act of 1974 (d'après, pour les prix à l'exportation : Dep. of Customs, pour les prix intérieurs : 1959–1984 : Dep. of Internal Trade, 1985–86 : Dep. of Business Economics).

suppression entraînerait une amélioration du revenu desproducteurs. Jusqu'au milieu des années 80, l'essentiel des débats sur la politique rizicole porteront d'ailleurs sur cette question avec deux points centraux :

- La demande mondiale de riz thaï est-elle élastique par rapport aux prix ?
- Le marché intérieur est-il compétitif et une augmentation des prix serait-elle transmise aux producteurs?

3.2.3. Les crises : 1966-68 et 1973-74

Après cette longue période de stabilité, le marché mondial du riz est confronté à de fréquentes fluctuations. De 1966 à début 1968, suite à deux années de sécheresse, les prix FOB Bangkok voient leur niveau doubler par rapport à la moyenne des dix années précédentes, puis retombent au cours de l'année 1968 (cf. graph. 3.1). En complément aux restrictions et aux quotas d'exportation, principaux moyens d'ajustement utilisés jusque là, le *premium* connaît sa première fluctuation importante et atteint en 1968 le double de sa valeur maximale de la période 1955-66. Mais les prix intérieurs atteignent un maximum de 75 % au-dessus de la moyenne 1955-66, mettant en évidence les limites des mesures classiques en cas de fortes fluctuations (cf. graph. 3.2).

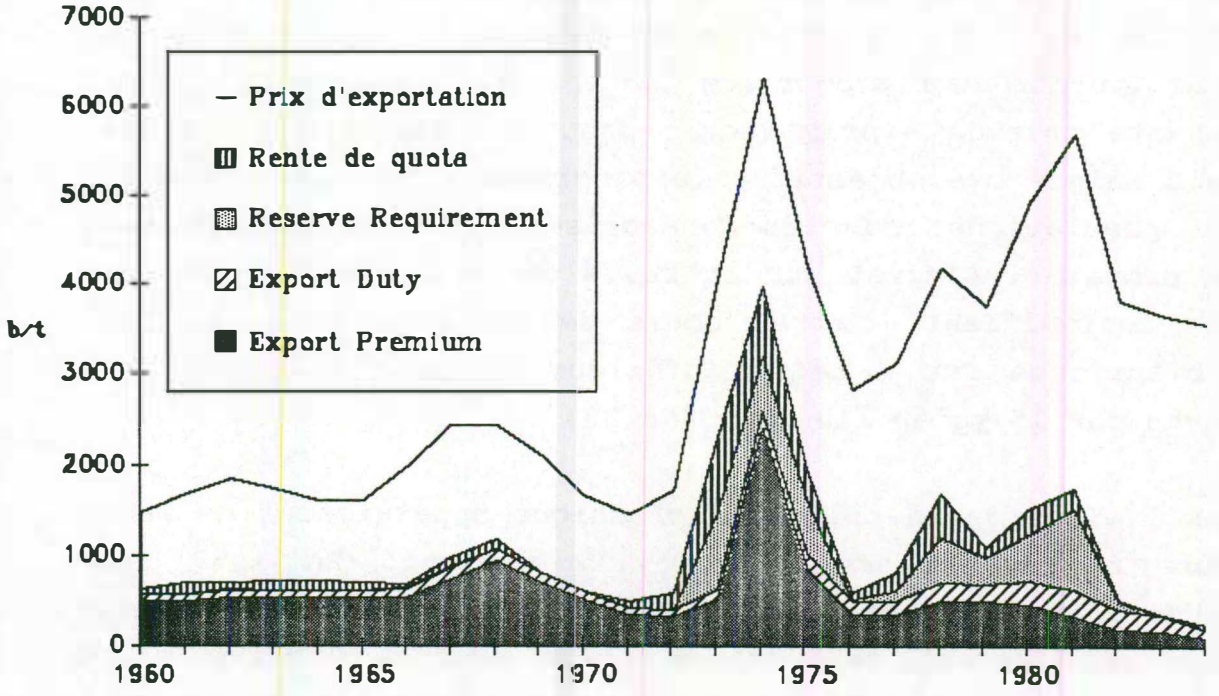
La hausse des prix à la consommation n'a pas provoqué de remous trop marqués. En effet, la population urbaine profite de la forte croissance économique depuis le début de la décennie et la présence américaine à partir du début de la guerre du Viêtnam constitue un stimulus économique supplémentaire. Le gouvernement justifie cette hausse en la faisant passer pour un moyen de soutenir les agriculteurs. Un programme de soutien aux consommateurs urbains est tout de même mis en place en 1966, par le biais de la *Public Warehouse Organisation*. La PWO obtient du riz auprès des

exportateurs qui doivent lui livrer 15% de leurs volumes vendus, au titre du *Reserve Requirement* (conçu à l'origine pour fournir du riz pour les contrats publiques). Ce riz est ensuite revendu à prix réduit dans des magasins autorisés. Mais malgré ces objectifs, le programme n'est pas ciblé sur les populations les plus défavorisées et tout Bangkok peut en profiter. L'effet sur le reste de la politique des prix est insignifiant, car au cours de cette période, le prix subventionné est à peine inférieur au prix du marché (32 baths par 15 kg au lieu de 35 à 38).

Les limites de la politique classique apparaissent de façon plus flagrante lorsque les prix chutent. En 1969, les conditions du marché mondial changent : les gros importateurs ont reconstitué leurs stocks, l'offre s'est diversifiée et la demande devient fortement élastique aux prix. Le gouvernement ne réagit que lentement en réduisant progressivement le *premium* de mi-68 à 71 (cf. graph. 3.1, 3.3, 3.4 au verso). Aussi, la Thaïlande perd-elle des parts de marché jusqu'à atteindre 14,6 % en 1970, niveau le plus bas depuis la seconde guerre mondiale (cf. graph. 3.5. au verso). L'Indonésie par exemple, l'un des plus gros importateurs, se tourne vers les USA. Ces derniers, avec le marché du Sud-Viêtnam et de la Corée du Sud, prennent la tête des exportateurs mondiaux. Les prix intérieurs chutent à un niveau inférieur à celui du début des années 60 (graph. 3.2). Le prix du paddy, qui avait atteint 1 505 b/t en septembre 1967, tombe à 765 b/t en avril 1971.

En 1971, le *premium* est totalement levé pour les qualités autres que le 5 % et le 100 % (pour lesquels les principaux débouchés sont Hong Kong et Singapour, où la Thaïlande détient un monopole). Les prix intérieurs remontent alors légèrement mais les stocks accumulés continuent à faire pression sur les prix.

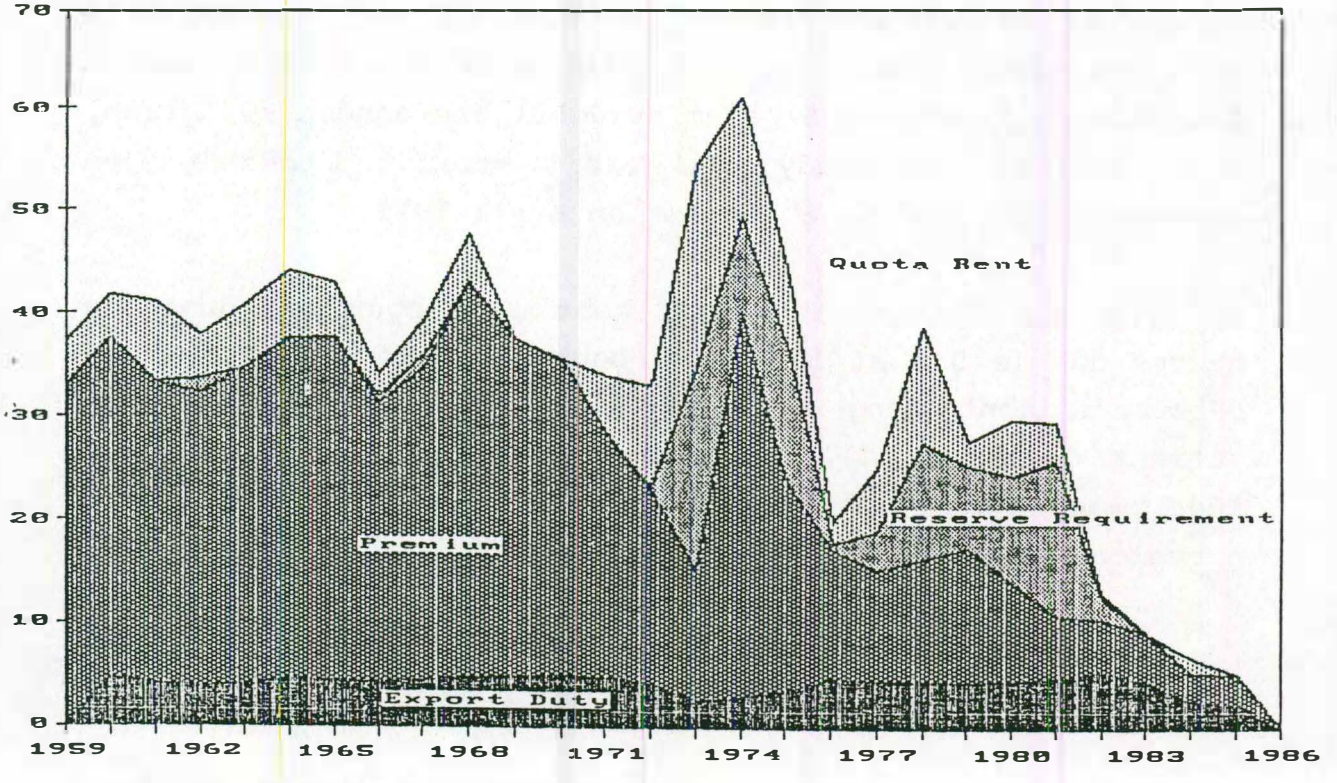
Graphique n° 3.3. : EQUIVALENT TAXE DES MESURES GOUVERNEMENTALES A L'EXPORTATION



Source : SIAMWALLA et SETBOONSARNG, 1989, Trade, Exchange Rate, and Agricultural Pricing Policies in Thailand.

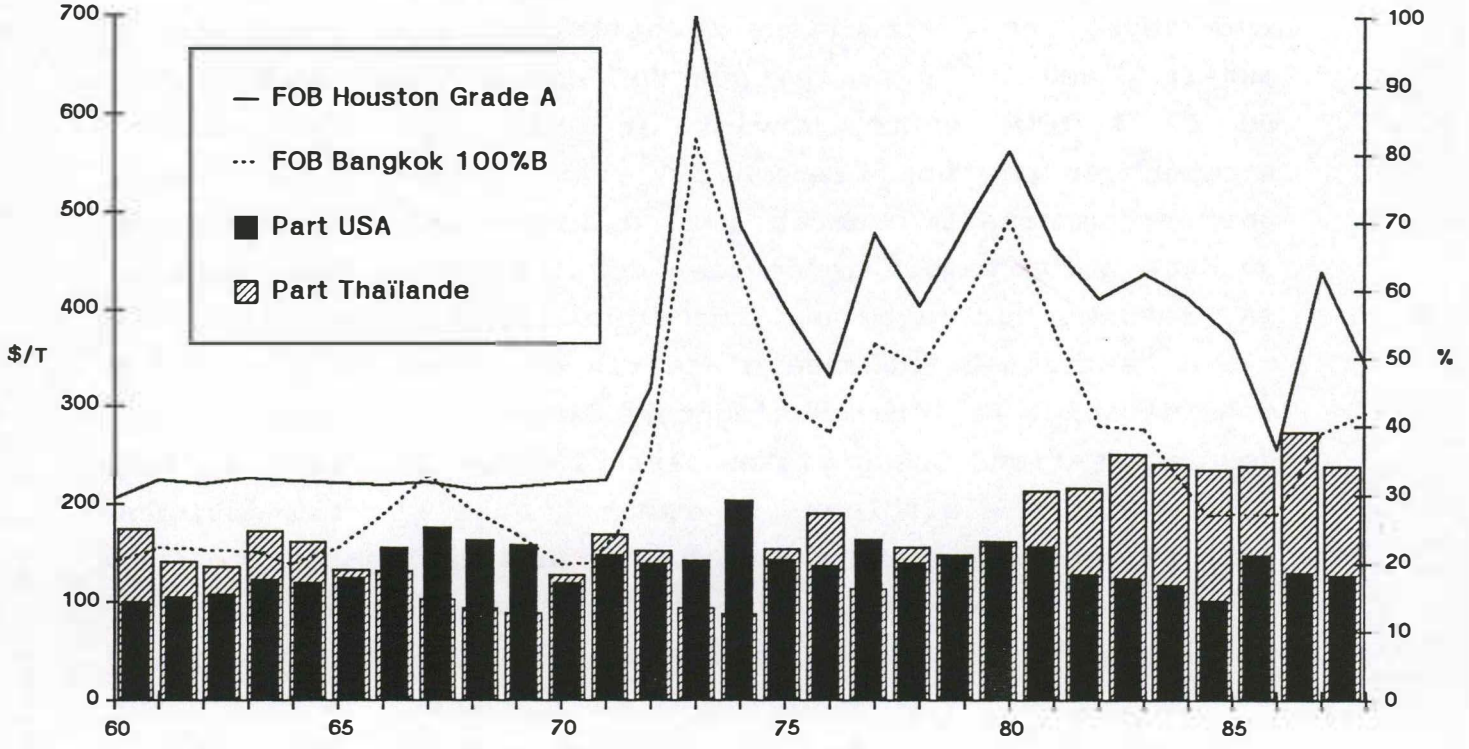
Graphique n° 3.4. : EQUIVALENT-TAXES DE QUATRE MESURES GOUVERNEMENTALES A L'EXPORTATION

(En pourcentage du prix à l'exportation)



Source : SIAMWALLA, 1987, The Farmers'Aid Fund Act of 1974.

Graphique n° 3.5. : THAILANDE ET USA, PRIX ET PARTS DE MARCHE



Source : USDA-ERS, 1989, Rice Background for 1990 Farm Legislation.

Pour tenter de soutenir les producteurs, 150 millions de baths sont alloués en 1969 à un programme d'achat de paddy a prix subventionné. Mais ceci reste totalement vain, les moyens financiers et humains mis en place étant négligeables. Un maximum de 105 800 tonnes de paddy est acheté dans ce cadre en 1971, alors que SIAMWALLA (1975) estime a environ 8 millions de tonnes le paddy commercialisé.

Les années 1972-73 marquent la seconde période de pénurie. Les mauvaises récoltes à l'échelon mondial conduisent à une hausse des prix mi-72. Pour garantir l'approvisionnement intérieur, des restrictions quantitatives sont appliquées à partir d'août 1972 et le taux du *Reserve Requirement* passe de 10 à 100% entre janvier et juin 1973. Ces mesures n'empêchent pas une flambée des prix intérieurs, accélérée par un important contrat public signé malencontreusement avec le gouvernement indonésien début 1973, ce qui renforce la pression sur le marché intérieur. La différence de prix entre le riz subventionné et le riz du marché libre devient considérable. La tension s'aggrave lorsque la presse diffuse des estimations pessimistes sur l'état des stocks. Les consommateurs s'affolent, se ruent sur le riz subventionné dont le renouvellement n'est plus assuré vu les restrictions à l'exportation. Les ventes à l'étranger sont finalement totalement suspendues en juin 1973. Mais le riz disparaît du marché à Bangkok. En août, la crise s'évanouit avec l'effet conjugué d'une saisie du gouvernement sur des stocks entreposés à Bangkok par des commerçants, d'une assez bonne seconde récolte et de l'interdiction d'exporter.

Cette crise met en évidence l'incapacité du gouvernement à assumer la stabilité des prix à la consommation et précipite la chute du gouvernement militaire en octobre 1973.

3.2.4. 1974 - 1980 : l'expansion du marché

La seconde moitié des années 70 est marquée par une forte demande au niveau mondial : les pays africains émergent comme importateurs notoires, ainsi que les pays pétroliers du Moyen-Orient. Aussi, après être redescendus en 1974-75, les prix mondiaux sont à nouveaux soumis à une pression à la hausse : de la fin 1976 à juin 1981 leur niveau va doubler (cf. graph. 3.5).

Peu de modifications interviennent au cours de cette période dans la politique d'exportation thaïlandaise. Le principal changement réside dans le transfert du revenu de la taxe à l'exportation, du budget global vers un fond destiné à soutenir la production agricole et à stabiliser les prix internes : le *Farmers' Aid Fund*.

3.3. L'EVOLUTION RECENTE

3.3.1. 1981-86 : l'élimination des taxes à l'exportation

Après plusieurs décennies de croissance et un pic à 13 millions de tonnes en 1980 et 1981, le marché mondial connait une stagnation marquée.
Les prix commencent à chuter mi-81. Pour répondre au souci de protection des riziculteurs et garantir les débouchés du riz thaï en améliorant sa compétitivité, les diverses taxes et restrictions à l'exportation sont progressivement réduites (cf. graph. 3.3 et 3.4 p. 78).

La réduction du premium continue à être l'objet de nombreux débats (SIAMWALLA, 1987). Les uns, partant de l'hypothèse selon laquelle la demande internationale en riz thaï est faiblement élastique aux prix et que la charge du premium est totalement supportée par les importateurs, avancent qu'une réduction de la taxe entrainerait une réduction de même ampleur des prix à l'exportation. Les autres soutiennent, qu'au contraire, l'allègement de la taxation permettrait une hausse des prix intérieurs, qui serait répercutée jusqu'au producteur. Mais aucune bonne estimation de l'élasticité de la demande internationale ni de celle de l'offre de surplus exportable n'a été réalisée.

Pour SIAMWALLA (1987), la réduction puis la suppression du *premium* ont en fait été liées au constat d'échec des programmes de soutien des prix du paddy menés par la MOF ou la PWO. Il observe que l'allègement des taxes en 1983-84 et 1984-85 est à relier aux résultats catastrophiques de la PWO en 1982-83 (2) et l'élimination finale du *premium*, à l'échec

2. La Public Warehouse Organisation avait pour mission d'acheter du riz aux rizeries à un prix de soutien, en comptant que ceci inciterait les riziers à acheter le paddy aux producteurs à un prix

du programme de soutien des prix mis en place en novembre 1985. Ce dernier programme est initié par Kosal, alors Ministre du Commerce; sa conception est que le seul moyen de faire remonter les prix internes comme les prix mondiaux, serait de faire progresser les prix à la production. Des prêts à taux bonifiés sont alors accordés aux rizeries afin qu'elles achètent le paddy au prix de soutien fixé. De plus, afin d'éviter que la concurrence entre exportateurs ne déprécie les prix FOB, la cartélisation est encouragée; les licences d'exportation, les stocks minimum et la réserve obligatoire, supprimés en 1983 afin de stimuler les exportations privées, sont remis en vigueur pour éviter la prolifération des exportateurs et l'augmentation de la concurrence (FAO, 1986). Mais les moyens alloués au soutien des prix restent faibles, et n'empêchent pas ces derniers de continuer à chuter. Début 1986, quelques mois après sa mise en place, ce programme est abandonné.

SIAMWALLA voit donc dans l'élimination progressive des taxes à l'exportation, la continuité de l'objectif prioritaire traditionnel de la politique rizicole thaïlandaise : les prix intérieurs. Mais la finalité est, durant cette dernière période, de pousser les prix intérieurs à la hausse, alors que jusqu'au début des années 70, le gouvernemement n'est intervenu que dans le sens contraire, lorsque les prix augmentaient et risquaient de pénaliser les consommateurs urbains. Même si la protection du revenu des producteurs a été plus velléitaire qu'effective, les préoccupations se sont donc inversées, grâce à l'amélioration globale des revenus urbains et à la diversification du régime alimentaire.
L'interprétation de SIAMWALLA semble toutefois sous estimer les intérêts de la Thaïlande en tant qu'exportateur. En

---

plus élevé. Il n'en fut rien. De plus, le programme fut mal géré et les pertes furent estimées à 6 milliards de baths pour les campagnes 1980/81 à 1982/83, soit environ le tiers de la valeur du riz acheté (Banque Mondiale, 1988, p. 14).

effet, la réduction des taxes a permis une forte augmentation du différentiel entre les prix du riz thaïlandais et américain. De 88 % en 1981, le rapport des prix FOB Bangkok 100 % B et Houston grade A chute à 49 % en 1985. Aussi, alors que les deux concurrents détiennent 23 % du marché en 1981, la Thaïlande atteint 33 à 36 % entre 1983 et 1985, alors que les USA chutent jusqu'à 14 % (cf. graph. 3.5). Il apparait indéniable que durant la première moitié des années 80, la chute des prix du riz sur le marché mondial ait été largement due à l'élimination du *premium*.

3.3.2. La fin des années 80 : le durcissement de la concurrence

Après l'élimination des taxes à l'exportation, la fin de la décennie se caractérise par le recul des exportations gouvernementales et par l'apparition de mesures de soutien du marché plus marquées.

Les années 1987-88 sont marquées par une forte remontée des prix sur le marché mondial et des parts de marché qui atteignent 40% en 1988 pour le riz thaïlandais. En 1989, les exportations dépassent les 6 millions de tonnes gràce à une forte demande d'importation de la Chine et de l'Inde. Mais en septembre 1989, alors que la nouvelle récolte s'annonce favorable dans l'ensemble de l'Asie des moussons, les prix commencent à chuter. En effet, le Viêtnam est apparu en quelques mois sur le marché, avec des riz de faible qualité à des prix au moins 10% en dessous de ceux des exportateurs en présence. Il va atteindre 1,4 millions de tonnes dans l'année, contre environ 100 000 tonnes en 1988.

Pour tenter d'enrayer la répercussion sur le marché intérieur de cette chute des prix, le gouvernement lance début 1990 un vaste programme d'achat de riz aux exportateurs. 700 000 tonnes de riz de faible qualité (en

majorité du riz 25% brisures) sont achetées au cours des premiers mois de l'année.

Afin d'écouler ce stock, le Département du Commerce propose des contrats de gouvernement à gouvernement à des conditions particulièrement intéressantes. La Chine obtient 80 000 t de riz 25% à 175 $/t FOB, alors que les exportateurs cotent environ 205 $/t à la même période (ce riz sera racheté peu de temps après par une compagnie de négoce international à 185-190 $/t ...). Un accord de principe de 400 000 tonnes de 35% est passé avec les Philippines ; 100 000 tonnes seront réellement livrées dans la fin de l'année, avec un crédit exceptionnel de 8,5% par an sur cinq ans. Le restant, "à renégocier", semble essentiellement avoir été un moyen psychologique de soutenir les prix en entretenant une demande fictive. 200 000 tonnes de riz 15% sont vendues à l'URSS avec un crédit à 4% par an sur deux ans.

Les interventions du gouvernement semblent donc en voix de profonde mutation : après quarante ans de taxations, les exportations de riz tendent maintenant à être subventionnées, afin de garantir leur écoulement vis à vis de concurrents plus compétitifs.

3.4. LES CONTRATS DE GOUVERNEMENT A GOUVERNEMENT

En parallèle au *premium* et aux restrictions quantitatives, le gouvernement intervient directement dans les exportations par des contrats publics.
Le double système d'exportations privées et de contrats de gouvernement à gouvernement est en vigueur depuis 1956.

Les exportations publiques répondent à plusieurs objectifs :

- Certains pays, où l'Etat détient le monopole de l'importation, préfèrent traiter avec des gouvernements.
- De très gros contrats, à longue échéance, présentent des risques difficiles à prendre pour des privés, alors que le gouvernement peut éventuellement engager un accord sur plusieurs années avec des clients réguliers.
- Garantir un approvisionnement correct pour les consommateurs nationaux est longtemps resté le premier objectif du gouvernement et par les *"G to G"*, il peut augmenter les volumes exportés (en accordant des prix attrayants) ou ne cibler les exportations que sur des clients spécifiques, en cas de fortes restrictions quantitatives.

3.4.1. Les procédures

* L'approvisionnement en riz :

Initialement, une partie du riz était fournie par des organismes d'état (PWO, MOF), l'autre par les exportateurs privés. Jusqu'en 1969 des enchères étaient organisées pour acheter du riz aux négociants, mais ceux-ci tendaient à faire grimper les prix par collusion.

La répartition fut alors établie, entre ceux qui le désiraient, en fonction de leurs stocks et de leur participation antérieure aux *"G to G"* (puis à partir de 1974, au total de leurs exportations).

Ce système a incité les exportateurs à constituer des stocks importants et maintenu un certain conservatisme dans les participants aux "G to G", les jeunes sociétés ne disposant ni de capacités de stockage, ni d'antécédents d'exportations pour pouvoir fournir d'importantes quantités pour les contrats publics.

En pratique, la répartition entre les compagnies ne suit pas de règles très rigoureuses. D'après les exportateurs rencontrés, le Département du Commerce Extérieur se laisse la liberté de faire varier les critères d'attribution d'un contrat à l'autre. Parmi les seize sociétés interrogées, quatre ne participent pas à ces contrats. Deux d'entre elles sont de petites sociétés spécialisées dans les qualités supérieures, ce qui correspond donc peu à la demande des contrats de gouvernement. Une autre, bien que parmi les *"top 10"*, ne dispose pas de capacités de stockage suffisantes pour obtenir des parts conséquentes de *"G to G"*, et sa spécialisation dans les riz de qualité et le riz étuvé la détourne également de ce marché. La quatrième déclare ne pas chercher à exporter du riz pour le gouvernement car les procédures sont compliquées, ajoute que cela impose des contraintes sur la gestion des stocks et qu'elle préfère garder le plus d'indépendance possible vis-à-vis du gouvernement.
Même parmi les douze exportateurs enquêtés qui se situent dans les *"top 20"*, l'approvisionnement de contrats publics revêt une place extrêmement variable, puisqu'il varie de 0 à 35-40 % de l'ensemble des volumes exportés.

* Le prix d'achat

Ces prix sont fixés par le Département du Commerce Extérieur à chaque contrat. Il n'a pas été possible d'en obtenir le détail, mais ils se situent légèrement au-dessus des prix de gros du marché à Bangkok, le gouvernement cherchant en général à soutenir les prix intérieurs par les exportations publiques. Approvisionner ces contrats est donc une opération particulièrement intéressante pour les exportateurs.

A titre indicatif, nous pouvons toutefois citer deux exemples communiqués par le Bangkok Post. L'édition du 22 février 1989 signale que pour un contrat avec la Mauritanie, le gouvernement demande aux exportateurs de soumettre leurs propositions de vente pour 30 000 tonnes de A1 Spécial à 5 740,4 b/t et 1 000 tonnes de riz blanc 100 % B à 6 873 b/t; le Board of Trade quote à cette période respectivement 5 670 b/t et 6 750 b/t en prix de gros Bangkok; les statistiques du Département du Commerce Intérieur indiquent 5 500 b/t et 6 430 b/t. Le 18 octobre 1990, le Bangkok Post annonce que le gouvernement va acheter 100 000 tonnes de riz blanc 15 % à 6 754 b/t pour un contrat avec l'URSS; le *Board of Trade* cote 6 300 b/t le 30 septembre et 6 470 b/t le 1er novembre. Le bonus semble ici varier de 1,2 % à 4,5 %, selon les contrats et les sources.

* Taxes et "Reserve Requirement"

Les ventes *"G to G"* n'ont jamais été soumises au premium, le gouvernement disposant ainsi d'une marge considérable pour accorder des prix intéressants à ses acheteurs, tout en restant bénéficiaire. Le revenu de ces exportations, une fois déduit le coût de toutes les opérations physiques

réalisées par les exportateurs, est reversé au *Farmers' Aid Fund*, comme le *premium*.

Lorsque le *Reserve Requirement* était en vigueur, les exportateurs impliqués dans les contrats publics étaient tenus, de la même façon que pour les contrats privés, de verser une part de riz pour la réserve.

* Le prix de vente

Ces prix sont négociés entre le Département du Commerce Extérieur et le pays acheteur. Toutefois, les exportateurs privés participent à la négociation; connaissant beaucoup mieux la situation du marché au jour le jour, disposant de sources d'informations internationales plus performantes, le gouvernement les consulte toujours, par l'intermédiaire de l'Association des Exportateurs.
La position même du secteur privé par rapport au gouvernement en a d'ailleurs été modifiée. En effet, lorsque le premium était l'outil majeur de la politique d'exportation, avoir des informations sur les perspectives d'évolution à court et moyen terme de son montant était déterminant pour les exportateurs. Aussi, ceux-ci se trouvaient-ils en relation de dépendance vis-à-vis du Ministère du Commerce pour l'information et une différenciation entre les exportateurs pouvait provenir en partie de leurs relations privilégiées avec le gouvernement et de leur habilité à obtenir la primeur de ces informations. Aujourd'hui, la situation s'est inversée, et c'est en quelque sorte le gouvernement qui se retrouve dépendant du secteur privé, lorsqu'il désire conclure des contrats avec des gouvernements étrangers.

TABLEAU N ° 3.6 : QUELQUES CONTRATS PUBLICS EN 1989 ET 1990. COMPARAISONS AVEC LES PRIX DU MARCHE.

Destination	Volume (tonne)	Qualité	Date contrat (date info.)	Date livraison	Prix	Conditions	Quotations			Remarques
							USDA opérateur (Week Rice Market News)	London Rice Brokers Association	Song Thong Rice	
Mauritanie	30 000 1 000	A, spé 100 % B	22 février 89	mars-avril 89	233 $/t FOB 280 $/t FOB	crédit subventionné (120 j)	(22 février) 238 $/t	(28 février) 235 $/t	(28 février) 235 $/t	très légèrement < prix marché + crédit
Burkina Faso	20 000	10 %	22 février 89	immédiat	260.5 $/t FOB		(22 février 270 $/t		(28 février) 270 $/t	+/- 10 $/t < prix marché
Sénégal	40 000	A, spé	finmars 89	juin-juillet	231 $/t FOB	crédit 120 jours (suite à proposition de troc pour Sénégal = 100 000 t engrais (16-20-0) contre 100 à 150 000 t riz) non abouti)	(8 mars) 241 $/t	(28 février) 235 $/t	(28 février) 235 $/t	légèrement < prix marché + crédit
Angola	150 000	25 %	3 juillet 89	50 000 t : novembre 89 à janvier 90 100 000 t : mensuel en 90	8 800b/t (pour 50 000 t) => 342 $/t				(31 juillet) 315 $/t	semble >> prix du marché => est-ce prix FOBou C&F
Sénégal	130 000	A, spé	5 février 90	février à juillet	163 $/t FOB	crédit 180 jours	(8 février) 175 $/t	(31 janvier) 175 $/t	(31 janvier) 178 $/t (28 février) 173 $/t	10 à 15 $/t < prix marché + cr(édit
Mauritanie	65 000	A, spé	22 mars 90		163 $/t FOB	crédit 180 jours (renégociation d'un contrat 80 000 t à 192 $/t signé en 89, pour livraison février-mai 90 ; dont seulement 15 000 t réalisées)	(22 mars) 167 $/t	(31 mars) 165 $/t	(31 mars) 163 $/t	+/- prix marché + crédit
Philippines	100 000	35 %	12 juillet 90	août 90	175 $/t FOB (190 $/t C&F)	crédit 5 ans à 8.5 %	(9 juillet) 175 $/t (16 juillet) 178 $/t	(30 juin) 170 $/t (31 juillet) 195 $/t		+/- prix marché + crédit++
Chine	80 000	25 %	début août 1990		175 $/t FOB	(Chine a revendu à SucDen en septembre 90 ; 185 à 190 $/t)	(6 août) 201 $/t	(31 juillet) 205 $/t		25 à 30 $/t < prix marché
URSS	200 000	15 %	18 octobre 1990		273.5 $/t FOB	crédit 2 ans à 4 %/an	(15 octobre) 259 $/t (22 octobre) 261 $/t	(28 septembre) 247 $/t (31 octobre) 260 $/t	(30 septembre) 245 $/t (31 octobre) 245 $/t	15 à 30 $/t > prix marché mais crédit ++

Il est très difficile d'obtenir les prix du riz vendu par le gouvernement, celui-ci considérant qu'il s'agit là de données stratégiques.

SOMBOONSUP et WELSCH (1976) tentent de comparer les prix des contrats publics et privés en 1964 et 1965. Les auteurs émettent beaucoup de réserves sur les conclusions, vu l'incertitude des données. Ils concluent toutefois que les prix des *"G to G"* sont généralement inférieurs à ceux des contats privés, et surtout fluctuent beaucoup moins car ils portent sur le long terme.

Pour la période récente, nous nous sommes appuyés sur la presse nationale, qui mentionne souvent les contrats d'une certaine importance et parfois leurs prix (tout en sachant que les informations publiées par la presse peuvent être sujettes à caution). L'analyse de ces prix ne permet pas de généralisation (cf. tabl. 3.6). Les conditions sont très différentes d'un contrat à l'autre, d'un pays à l'autre. En 1989 et 1990, on observe des contrats à des prix comparables à ceux du marché libre avec des crédits de 120-180 jours (Sénégal, Mauritanie), à des prix de plus de 25 $/t en dessous du marché (Chine), en passant par des crédits sur cinq ans à 8,5 % (Philippines). Ce dernier cas est à souligner : ce n'est que la seconde fois que de telles conditions de crédit sont accordées (la première l'ayant été pour un contrat avec la Mauritanie, en 1989). Les prix offerts aux Philippines sont proches de ceux du marché, mais ce taux représente une subvention d'environ 15% par rapport à un crédit commercial (3). Deux cas sont très surprenants : l'Angola en 1989 et l'URSS en 1990 ont signé des contrats environ 25 $/t au-dessus des prix du marché (avec toutefois

---

3. Avec l'hypothèse que le remboursement se fait par annuités constantes, d'une valeur de :

$$\frac{t}{1 - \left(\frac{1}{1+t}\right)^{n}} \times A$$

A : montant du crédit
n : durée du crédit
t : taux

(le taux commercial est de 15%)

Tableau n° 3.7. : EXPORTATIONS PRIVEES, PUBLIQUES ET PARTS DE L'AFRIQUE (x1000t)

	Exp tot (1)	G to G (2)	Privees (3)	% GtoG	Exp Afr. (4)	% Afr	GtG Afr. (5)	%Afr/GtG	%GtoG/Afr
56	1265								
57	1570								
58	1133								
59	1092	143		13%			0	0%	
60	1203	325	878	27%			0	0%	
61	1576	548	1028	35%			0	0%	
62	1271	411	860	32%			0	0%	
63	1418	574	844	40%			0	0%	
64	1836	793	1043	43%	82	4%	8	1%	10%
65	1854	695	1159	37%	153	8%	26	4%	17%
66	1465	663	802	45%	93	6%	46	7%	49%
67	1448	650	798	45%	28	2%	20	3%	71%
68	1029	351	678	34%	21	2%	10	3%	48%
69	990	324	666	33%	130	13%	52	16%	40%
70	1029	334	695	32%	109	11%	21	6%	19%
71	1560	610	950	39%	260	17%	163	27%	63%
72	2080	545	1535	26%	397	19%	0	0%	0%
73	843	310	533	37%	135	16%	0	0%	0%
74	1032	301	731	29%	103	10%	12	4%	12%
75	956	366	590	38%	127	13%	0	0%	0%
76	1899	905	994	48%	408	21%	80	9%	20%
77	2915	1316	1599	45%	753	26%	55	4%	7%
78	1613	473	1140	29%	630	39%	2	0%	0%
79	2739	1157	1582	42%	630	23%	41	4%	7%
80	2707	996	1711	37%	580	21%	12	1%	2%
81	3100	1016	2084	33%	771	25%	165	16%	21%
82	3677	1338	2339	36%	1475	40%	350	26%	24%
83	3705	1380	2325	37%	1279	35%	416	30%	33%
84	4545	1132	3413	25%	1479	33%	345	30%	23%
85	4005	869	3136	22%	1212	30%	391	45%	32%
86	4323	609	3714	14%	1630	38%	137	22%	8%
87	4357	974	3383	22%	1596	37%	234	24%	15%
88	4783	1079	3704	23%	1555	33%	63	6%	4%
89	6038	263	5775	4%	1116	18%	75	29%	7%
90	3924	nd	nd	nd	1304	33%	nd	nd	nd

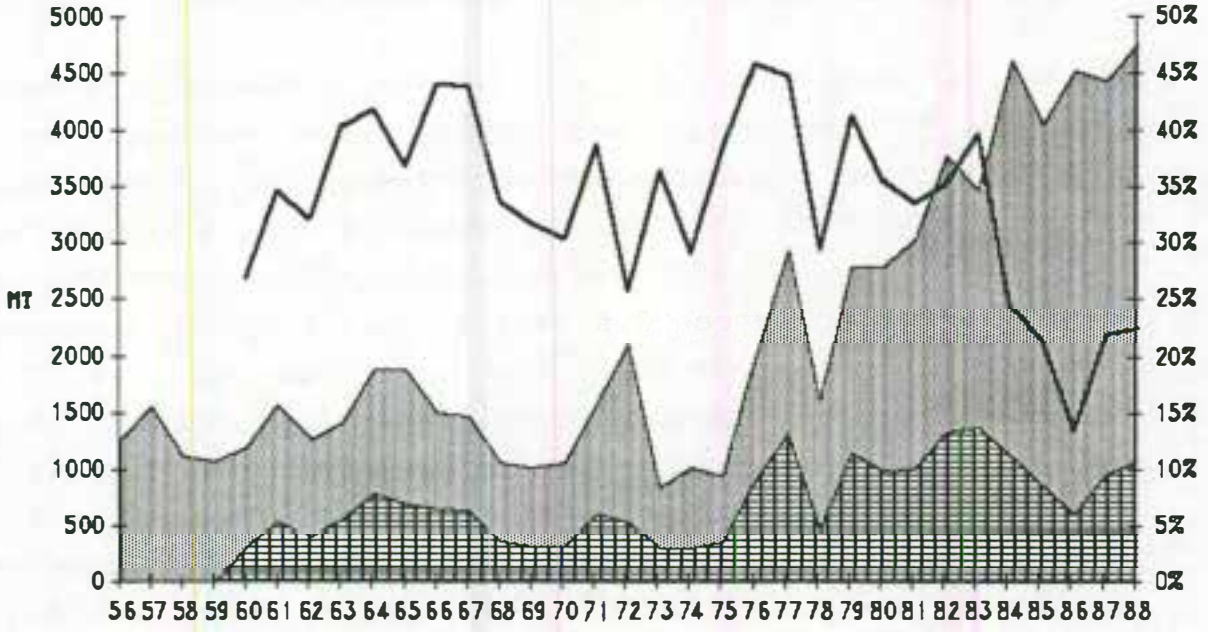
Sources : 1 : 1956/1963 : BARNOUD, 1989, p.186 (Douanes)
1964/1989 : Rice Exporters Association (BoT)
2 et 3 : 1959 : SOMBOONSUP and WELSCH, 1975, p.33 (BoT)
1960/1963 : BARNOUD, 1989, p.186 (DFT)
4 : Rice Exporters Association (BoT)
5 : 1959/1968 : SOMBOONSUP and WELSCH, 1976, p. 33 (BoT)
1969/1989 : Rice Exporters Association (BoT)
1990 : SGS

un crédit très avantageux de deux ans à 4 % par an pour l'URSS).

Il semble donc que, si les ventes publiques peuvent permettre des conditions avantageuses, ces dernières sont très liées aux capacités de négociation du client, aux offres alternatives d'autres exportateurs et à l'intérêt de la Thaïlande de maintenir de bonnes relations commerciales ou diplomatiques avec les acheteurs. D'après Soawanee CHANSANG (directrice de la Division du Commerce du Riz du Département de Commerce Extérieur), pour les contrats signés avec les pays africains, les paiements sont généralement à quatre vingt dix jours sans intérêts, et peuvent aller jusqu'à cent quatre vingt jours. Pour les clients asiatiques, ce sont plutôt des paiements cash qui sont pratiqués, mais les prix sont inférieurs.

La position du gouvernement face aux contrats publics a considérablement changé depuis la suppression du *premium*. En effet, tant que cette taxe était élevée, le gouvernement disposait d'une marge importante pour accorder des remises à ses clients, par rapport aux prix des exportations privées, tout en restant bénéficiaire. Depuis 1986, il se trouve par contre dans les mêmes conditions que les privés, tout en ayant une moins bonne connaissance du marché et moins de souplesse. Aussi les exportations par *"G to G"* tendent-elles maintenant à se faire à perte. Le Bangkok Post signalait par exemple en février 1990, qu'un accord de 130 000 tonnes de brisures A1 Spécial avait été conclu avec le Sénégal à 163 $/t FOB, avec une perte d'environ 75 millions de baths. Ceci explique en grande partie la forte régression des contrats publics depuis 1984 (nous y reviendrons plus loin).

Graphique n° 3.6. : PART DES CONTRATS DE GOUVERNEMENT A GOUVERNEMENT DANS LES EXPORTATIONS TOTALES



Sources : cf. tableau 3.7

Remarque : les exportations publiques n'ont pas pu être représentées ici pour les années 1956 à 1959, faute de données disponibles, mais elles étaient pratiquées.

Tableau n° 3.8. : QUALITES DE RIZ DES CONTRATS DE GOUVERNEMENT A GOUVERNEMENT

	100%-5%	10-20%	25-35% et Spe.	Brisures Mix	Gluant	Etuvé
1970	2%	18%	42%	-	5%	33%
1971	2%	18%	42%	6	5%	33%
1972	2%	4%	90%	1%	-	25%
1973	2%	3%	41%	-	-	2%
1974	9%	36%	37%	3%	5%	10%
1975	13%	15%	2%	12%	1%	57%
1976	10%	38%	38%	3%	6	9%
1977	7%	21%	51%	8%	5%	8%
1978	24%	28%	25%	12%	3%	8%
1979	13%	19%	42%	12%	3%	11%
1980	17%	24%	42%	10%	4%	3%
1981	23%	18%	15%	18%	20%	4%
1982	41%	5%	15%	25%	7%	6%
1983	19%	15%	36%	23%	3%	3%
1984	25%	9%	34%	18%	1%	12%
1985	31%	8%	16%	9%	1%	36%
1986	24%	10%	37%	25%	1%	2%
1987	36%	16%	29%	13%	-	5%
1988	7%	11%	75%	7%	-	-
1989	6%	-	40%	53%	-	-

Source : Rice Exporters Association (BoT)

3.5.2. L'utilisation des contrats de gouvernement à gouvernement

La part des contrats publics dans le total des exportations a toujours fluctué de façon importante (entre 27 % et 48 % de 1960 à 1983) mais depuis 1984, elle a connu une régression réellement significative, puisqu'elle s'est située entre 14 et 24 % de 1984 à 1988 et a à peine dépassé 4 % en 1989 et 1990 (cf. tabl. 3.7 et graph. 3.6).
Nous verrons que l'évolution des contrats publics n'a pas été que quantitative. A l'image de l'ensemble des exportations de riz, elle a été marquée par le passage d'un marché concentré à quelques très gros acheteurs asiatiques à une palette considérablement élargie d'importateurs (cf. tabl. 3.8 au verso).
La part des différentes qualités a également évolué (cf. tabl. 3.9). Les riz de qualités inférieures (brisures et 25% brisures ou plus) sont toujours restés majoritaires (au moins 40% du total). Mais, si le riz étuvé occupait également une place importante jusqu'au début des années 70, grâce aux contrats publics réguliers avec l'Inde, en premier lieu, Ceylan, le Bangladesh et Maurice, il est maintenant devenu marginal dans les *"G to G"*. Par contre, a partir du milieu des années 70, les riz de qualités moyennes et supérieures (20% brisures à 100% entier) dépassent le tiers des exportations gouvernementales, avec pour principales destinations la Malaisie, Singapour et l'Indonésie.

Revenons aux décennies 60-70 avant d'expliquer la récente chute des "G to G". Durant cette période, l'évolution des volumes de contrats de gouvernement suit globalement celle de l'ensemble des exportations. La relation avec les prix du marché semble beaucoup moins évidente (cf. graph. 3.5 p. 79 et 3.6). Observons pour cela les deux périodes de hausse des prix notoires : 1966-68 et 1973-75.
La hausse des prix internes de 1966-67 se traduit effectivement par une réduction des volumes de *"G to G"*

Tableau n° 3.9. : LES CONTRATS DE GOUVERNEMENT A GOUVERNEMENT

* : > ou = 100 000 t
\+ : 20 000 à 100 000 t
\- : < 20 000 t

	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Bangladesh									-	+	-	-	-	*	+	*			+		+		-	*		
Brunei	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cambodge								-	+	-																
Chine												+	*			+	-	*	*	-	+	+	*	*	*	
Inde	+	*	*	*	*	*	+	+				*								*	*				*	*
Indonesie	*	+	*	*	+	+	*	*	*	*	*		*	*	*	*	*	*	*	*						
Japon	*	*	+	*	+	+	-	-	-		+	-	-	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Malaisie	+		-		+						+	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+	+	-
Nepal																		-			-					
Pakistan			-																							
Philippines	+		+	*				*	*		-	-	+	-												+
Singapour	-	-	-	-	-	-					+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+					
Sri Lanka	+	*	*	+	+	+	+	+				+	+													
Taiwan	+																									
Vietnam		+	+	+	+		+							-	-	+	+									
Emirats																								+		
Golf Aden							-				-	-														
Golf Pres.											-															
Iran																										
Israel	-												-											*		
Jeddah	-						+																			
Oman																		-								
Syrie																										
Yemen S.														-	-	-	+	+	+	+	+	-		+		
Bresil																				-						
Cuba																	-			+	+	+			+	
Mexique																					-					
Europe	-	-																								
Hongrie																								-		
Italie																								-		
Roumanie																		+								
Tcheco.																			-							
Yougo.																			+					-		
Benin																								+		
Cap Vert																			-			-				
Cameroun																								-		
Comores																			-			-	+	+	+	
Cote d'Iv.																				+						
Ethiopie																								-		
Gambie																-	-	-	-		+	-				
Ghana																								-		
Guinee																			-	+	-	-				
Guinee B.																						-		-		
Kenya																								-		
Liberia																				-				-		
Mali																						-				
Maroc																						-				
Madag.													+								-					
Maurice	-	+		-	-	+	+	+			-		+			+										
Maurit.																			-	+	*	+	+	+	+	+
Mozamb.																						-				
Niger																		-	-			-				
Nigeria																					*	*				
Sao Tome																						-				
Senegal			+					*						+				*	*	*	+	-	*	+		+
Seychelles							-	-																		
Sierra L.																						-				
Somalie																			-							
Soudan																				-						
Tanzanie															-						+	-				
Togo																								+		
Uganda								-													-					
	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89

Source : Rice Exporters Association

d'environ 50 % en 1968, 69 et 70. Ces contrats étant généralement à long terme, le décalage pourrait aisément s'expliquer. Mais cette régression s'avère en fait largement due à la réduction de la demande des principaux clients du gouvernement : Indonésie, Inde, Ceylan et Japon (les exportations de la Thaïlande vers ces quatre pays passent d'une moyenne de 1 038 000 t/an en 1965-67 à 381 000 t/an en 1968-70). Pour les trois derniers, cette réduction correspond à une amélioration de leur capacité d'auto-approvisionnement. L'Indonésie n'a par contre pas diminué notablement ces importations mais elle s'est tournée plus nettement vers les Etats-Unis qui s'imposent sur ce marché grâce à la PL 480, au détriment de la Thaïlande. Il est donc difficile de déterminer, pour cette période, si la réduction des contrats publics a correspondu à une volonté de stabiliser les prix ou à une simple régression de la demande.

Durant la crise de 1973, les exportations gouvernementales, bien que réduites, ont même été un facteur d'aggravation de la situation interne, puisque le Ministère du Commerce s'est trouvé acquéreur de 250 000 tonnes de riz au premier semestre 1973, afin d'honorer son contrat avec l'Indonésie, alors que les prix mondiaux et internes commençaient à augmenter dès la fin de l'année 1972. Mais à part vers l'Indonésie, les exportations publiques ont été réduites au Bangladesh, au Cambodge et à Brunei (50 0000 tonnes au total), alors que les prix intérieurs étaient encore très élevés. En 1974 et 1975 elles ont été limitées mais non interrompues.

Il semble donc que l'utilisation des exportations gouvernementales comme régulateur des prix intérieurs ait été limitée.

Portant généralement sur de l'assez long terme, il est certain que ces contrats ne permettent pas un ajustement rapide par rapport à des fluctuations de prix. Il est en

particulier impossible au gouvernement de retirer ses engagements, lorsque les prix internes grimpent brusquement. De plus, les contrats entre gouvernements ont également une finalité diplomatique et même en période de pénurie, la Thaïlande tient particulièrement à satisfaire ses voisins.

Les exportations publiques ont connu un net regain en 1976-77, tant en valeur absolue qu'en part des ventes, avec des records à 48 et 49 % du total (cf. tabl. 3.7 p. 92). Mais bien qu'à cette période, de nouveaux marchés s'ouvrent au Moyen-Orient et en Afrique, c'est encore avec ses clients traditionnels que la Thaïlande traite par contrats gouvernementaux. Hormis l'Ile Maurice, le Sénégal et Madagascar, qui achètent à eux trois 135 000 t en *"G to G"* entre 1976 et 1977, tous les autres sont des pays asiatiques.
On peut également noter que la Malaisie, gros client traditionnel de la Thaïlande, commence à importer régulièrement et majoritairement par contrats publics à partir de 1976 (après cinq années d'achats très réduits) alors qu'il s'agissait auparavant de commerce privé. Faut-il voir là une stratégie volontariste du Ministère du Commerce pour reconquérir ce marché perdu au début des années 70 ou s'agit-il simplement d'un changement de politique d'approvisionnement de la Malaisie ? (La Thaïlande n'a en effet pas réellement de concurrent sur ce marché vu sa position géographique et la demande en riz de qualité de la Malaisie).

Les exportations gouvernementales ne semblent donc pas avoir été utilisées pour conquérir de nouveaux marchés mais plutôt pour maximiser les volumes d'échange avec les clients traditionnels. En 1975 et 1976, les prix sont redescendus et la volonté de protéger les paysans, portée par l'éphémère souffle démocratique, s'est substituée au souci d'assurer à la population urbaine une alimentation bon marché. Aussi, le

gouvernement a-t-il cherché à soutenir les prix intérieurs en stimulant la demande d'exportation.

Ce n'est qu'à partir de 1982 que le Ministère du Commerce va largement s'engager dans des contrats avec des pays africains. Alors qu'auparavant, ces types de ventes avaient été limités à une douzaine d'importateurs asiatiques, ils vont concerner une trentaine de pays africains entre 1982 et 1989. Aussi l'Afrique atteint-elle entre 22 et 45 % des exportations publiques au cours des années 80 (alors que sa part était quasi nulle durant les décennies précédentes) et occupe environ le tiers du total des exportations (cf. tabl. 3.7 p. 92).

Les contrats de gouvernement à gouvernement auront ici été un outil majeur pour ouvrir de nouveaux marchés au riz thaï, ainsi que pour limiter la mainmise des compagnies de négoce international (qui a été quasi absolue dans les échanges entre Thaïlande et pays africains durant les années 70, comme nous le verrons dans le chapitre IV).
Des délégations du Département du Commerce Extérieur, accompagnées d'exportateurs privés, se sont rendues dans de nombreux pays africains. Des postes de promotion commerciale ont été ouverts à Dakar, Abidjan et Lagos. Cet effort est loin d'avoir été vain puisque, d'une vingtaine de pays importateurs de riz thaï chaque année (par voies privées ou publiques) entre 1976 et 1981, la moyenne passe à trente quatre pour la période 1982-89 et le volume moyen des échanges de 630 000 à 1 460 000 tonnes par an.
En 1985, l'offensive du Ministère du Commerce sur l'Afrique est particulièrement marquée. Quinze pays africains achètent du riz au gouvernement thaïlandais, dont trois qui n'avaient jamais importé de riz thaï (Cap Vert, Comores et Maroc) et trois qui n'en avaient importé qu'une seule fois (Mali, Sao Tomé et Sierra Leone). Ceci s'explique par la faible demande des principaux importateurs asiatiques. Parmi les grands

clients traditionnels du gouvernement, seule la Malaisie signe un contrat important en 1985 (305 000 tonnes). L'Inde et l'Indonésie sont presque absentes du marché cette année là et la Chine n'est que faiblement importatrice. Pour compenser ce calme du côté des clients réguliers, le gouvernement cherche donc de nouveaux débouchés.

Pour la période la plus récente, le fait le plus marquant est le retrait du gouvernement des exportations. Alors que les contrats publics dépassent le tiers des exportations au début de la décennie, leur part commence a chuter en 1984 et atteint un minimum de 4 % en 1989.
Ce mouvement est à rapprocher de l'évolution globale de la politique d'exportation. Comme nous l'avons déjà relevé, la réduction du montant du *premium*, puis sa suppression en 1986, retirent l'atout dont disposait le Ministère du Commerce : accorder des prix inférieurs à ceux des exportateurs, tout en restant bénéficiaire. L'élimination du *premium* supprime cette marge de manoeuvre : le gouvernement se retrouve au même niveau que les exportateurs privés, sans avoir la souplesse d'action de ces derniers, et les exportations publiques commencent à se faire à perte.
De plus, à partir de 1989, avec l'arrivée du Viêtnam, la concurrence internationale se fait plus vive, en particulier pour les faibles qualités. Comme nous l'avons déjà mentionné, on voit apparaître des formes de contrats de gouvernement à gouvernement comprenant des conditions particulièrement intéressantes de crédit (pour la Mauritanie en 1989, pour les Philippines et l'URSS en 1990). Cette concurrence se traduit également par une focalisation quasi totale des *"G to G"* sur les qualités inférieurs en 1989 et 1990 (plus de 90%), qualités qui trouvent de plus en plus difficilement preneur par le commerce privé (il s'agissait également, en 1990, d'écouler les 700 000 tonnes de riz 25% que le gouvernement avait acheté pour soutenir les prix; cf. paragr. 3.3.2).

SYNTHESE III

L'action du gouvernement a été partagée entre une forte idéologie libérale et un impératif de gestion d'une filière dont l'enjeu est primordial au niveau économique et politique.
Elle a permis de s'assurer une rente par la taxation des exportations, mais les ajustements des interventions ont surtout visé la stabilité sociale par la satisfaction des consommateurs dans un premier temps, et plus récemment des agriculteurs. Ces tentatives de régulation donnent globalement un effet de manque d'efficacité et de gestion de cours terme, mais la politique poursuivie a finalement eu des résultats plutôt positifs en matière de position de la Thaïlande sur le marché international, avec une action qui a eu tendance a favoriser le renforcement d'un pool d'exportateurs forts.

Les contrats de gouvernement à gouvernement ont été utilisés pour entretenir une clientèle régulière et pour développer de nouveaux marchés. Comme nous le verrons dans les pages suivantes, ce dernier aspect a été particulièrement important dans les relations avec les importateurs africains.

La période récente a été marquée par le renforcement de la concurrence internationale. Elle a conduit à un retrait du gouvernement en temps qu'acteur direct à l'exportation mais à l'apparition d'interventions de soutien allant dans le sens d'un subventionnement net de la filière.

CHAPITRE IV :
LES STRATEGIES D'EXPORTATION VERS L'AFRIQUE

CHAPITRE IV :
LES STRATEGIES D'EXPORTATION VERS L'AFRIQUE

C'est traditionnellement d'Indochine, puis du Cambodge, que provient la majeure partie du riz importé par l'Afrique francophone. Aussi, avant 1969, l'Afrique ne compte que pour une part négligeable dans les exportations thaïlandaises (entre 2 et 8 % de 1964 à 1968). C'est entre 1969 et 1973 que ce marché commence à prendre une certaine importance pour la Thaïlande, puisqu'il atteint 19 % des exportations totales (cf. tabl. 3.7, p.92). Mais c'est surtout après la crise de 1973-74 que les pays africains prennent une place considérable dans le marché mondial du riz. Pour la Thaïlande, ils représenteront environ le quart des exportations jusqu'au début des années 80, puis plus du tiers.

4.1. L'UTILISATION DES CONTRATS DE GOUVERNEMENT A GOUVERNEMENT DANS LE DEVELOPPEMENT DES MARCHES AFRICAINS

Jusqu'au début des années 80, les exportations vers l'Afrique sont esentiellement privées. Seul le Sénégal (en

1969 et 1971) a conclu des contrats de gouvernement à gouvernement avec la Thaïlande avant 1981 (et l'île Maurice, si on la compte dans le continent africain, qui achète du riz thaï par contrats publics dès les années 60). Le marché est concentré sur quelques pays clés : le Nigeria et le Sénégal comptent à eux seules pour plus des trois quarts des exportations thaïlandaises vers l'Afrique jusqu'en 1980.

A partir de 1981, la Thaïlande lance une "offensive" sur le marché africain en multipliant les contrats de gouvernement à gouvernement et les pays de destination se diversifient largement (cf. tabl. 3.8, p. 96). Alors qu'avant 1981, l'Afrique comptait au maximum pour 7 % des *"G to G"*, elle va par la suite osciller entre 16 et 45 % (sauf en 1988 où l'Inde est fortement importatrice et achète 684 000 tonnes de riz de faible qualité au gouvernement thaïlandais).
Aussi l'importance des pays africains pour le riz thaï va-t-elle augmenter : de 1982 à 1989, c'est environ le tiers des exportations totales qui leur sera destiné. Les principaux clients sont, dans l'ordre décroissant, le Sénégal, le Bénin, le Nigeria, le Mozambique, Madagascar (pour ces deux derniers pays, il s'agit en fait de riz à destination de l'Afrique du Sud, que la Thaïlande boycotte officiellement), le Cameroun, la Côte-d'Ivoire, la Somalie, la Mauritanie et la Guinée (1). C'est globalement l'Afrique de l'Ouest (plus le Cameroun), qui importe les quantités les plus importantes, avec 50 à 55% du riz thaï vendu en Afrique.

Mais les contrats publics sont loin d'avoir été les seuls facteurs de développement du marché, puisque parmi ces dix grands importateurs, seuls le Sénégal et la Mauritanie achètent régulièrement sous cette forme. Ceci simplement car

---

1. De 1982 à 1989, ces pays ont importé au moins cinq années plus de 50 000 tonnes. Nigeria, Bénin, et Mauritanie n'ont dépassé 50 000 tonnes que quatre fois, mais les deux premiers ont été retenus pour les très gros volumes importés et la Mauritanie car elle est un client très régulier en contrats publics.

ce sont les seuls parmi ces pays où l'Etat ait un monopole sur l'importation de riz.

Pour le Sénégal, il faut noter que, si des contrats publics avaient été signés dès 1969 et 1971, ce n'est qu'en 1981 qu'ils reprennent. De 1981 à 1983, toutes les exportations vers le Sénégal sont publiques, alors que les années précédentes, les fournisseurs privés détenaient déjà un marché important. Le même phénomène s'est produit au Ghana : du riz thaï était importé par réseaux privés dès les années 70 et de 1981 à 1985, la quasi totalité du marché a été couvert par des contrats de gouvernement à gouvernement. Aussi, cette percée du gouvernement dans le commerce du riz avec l'Afrique a-t-elle été ressentie par certains exportateurs privés comme une concurrence.

Mais sur le plus long terme, les contrats de gouvernement semblent plutôt élargir les débouchés pour le riz thaï dans son ensemble et profiter largement au secteur privé. Pour ne citer que les deux exemples précédents, le Ghana continue à importer régulièrement du riz thaï et uniquement par contrats privés depuis 1986; le Sénégal, depuis 1984, achète au moins autant aux exportateurs privés qu'au gouvernement thaïlandais.

Dans ce sens, la Guinée présente également un cas intéressant, puisqu'elle a commencé à importer du riz thaï en 1982, et ce presque exclusivement par contrats publics jusqu'en 1985. Avec la vague de libéralisation qui a suivi la fin du régime de Sékou TOURE, les importateurs privés ont pris la relève et chaque année, environ 50 000 tonnes sont régulièrement achetées à la Thaïlande. D'après la directrice de la division du commerce du riz du Département du Commerce Extérieur, les contrats de gouvernement à gouvernement ont

été interrompus car la Guinée ne payait pas régulièrement. Mais ils ont servi de façon efficace à la promotion du riz thaï.

4.2. DE LA MEDIATION DES NEGOCIANTS INTERNATIONAUX AUX RELATIONS DIRECTES

Durant les années 70, les compagnies de négoce international contrôlaient tout le marché entre Thaïlande et Afrique. C'est la société française Action qui, la première, s'inverstie de façon significative dans ce commerce au début des années 70. Elle fut suivie au milieu de la décennie par Riz et Denrées, puis d'autres sociétés de négoce en matières premières à partir des années 80. En effet, il était difficile pour les exporrtateurs thaïlandais de traiter directemeent avec ces nouveaux marchés inconnus; ils étaient fréquemment confrontés à des problèmes de langue et les banques thaïlandaises n'étaient pas prêtes à financer des exportations vers ces pays peu solvables sans couverture internationale (BENZ, 1991). C'est également pour stimuler les contrats directs que le Département du Commerce Extérieur a cherché à développer les "*G to G*". Des importateurs privés se sont joints à chaque mission officielle dans des pays africains, le gouvernement cherchant à stimuler les exportations sous toutes leurs formes. Aussi quelques gros exportateurs - Soon Hua Seng, Chaiyaporn, Capital Rice, Laemthong Rice, Riceland Int.- ont-ils commencé à exporter sans passer par des négociants internationaux.

* **Soon Hua Seng**, par exemple, a vendu directement du riz au Bénin, au Cameroun, au Sénégal, en Côte d'Ivoire. Il a su adapter sa stratégie à la situation particulière de chaque pays :

. Au Bénin, jusqu'en 1990, il a pratiqué du chargement "rendu destination" (c'est à dire un embarquement de Bangkok avant d'avoir un acheteur et vente à destination à partir d'un stock sur place). Mais plusieurs négociants ayant également stocké de très importantes quantités de riz non vendu à Cotonou, le marché s'est engorgé en 1989; les pertes ont été importantes et tous ont dû abandonner cette méthode. De plus la BCB, la seule banque commerciale du Bénin, ayant fait faillite fin 1990, il est devenu très compliqué d'exporter directement (BENZ, 1990).

. A Lomé, Soon Hua Seng avait établi un bureau permanent avec deux représentants thaïlandais qui s'occupaient du marché béninois, nigerian, burkinabé, ghanéen et ivoirien. Mais ils ont été retirés il y a deux ans, suite à des complications sur le marché béninois.

. Au Sénégal, Soon Hua Seng possédait un entrepôt pour du riz en transit vers le Mali et pour la vente aux importateurs privés sénégalais durant la période de libéralisation des importations. Mais en 1988, le gouvernement sénégalais a accusé Soon Hua Seng d'importer sans licence et a confisqué le riz en stock. Depuis, les importations sont redevenues le monopole de la Caisse de Péréquation et c'est par les appels d'offre que Soon Hua Seng leur vend du riz. Les problèmes politiques étant devenus de plus en plus lourds au Mali, la société a également réduit ses ventes directes vers ce pays.

. A Douala, se sont des complications dans la réglementation des investissements étrangers qui ont fait renoncer Soon Hua Seng à conserver des entrepôts sur place.

* **Riceland**, ancien rizier qui n'a commencé à exporter qu'au début des années 80, s'est tout de suite spécialisé

dans le riz de qualité et plus particulièrement le riz étuvé. Sur le marché africain il s'est tourné avant tout vers le Bénin, pour la réexportation vers le Nigeria. Par des visites aux importateurs, Vichai SRIPRASERT, directeur de la société, s'est familiarisé avec les habitudes commerciales africaines et a gagné la confiance de ses clients (2). Il est aujourd'hui en première position sur le marché béninois. De même pour les autres destinations, ce sont les relations directes qui sont recherchées.

Mais depuis deux ou trois ans, ce mouvement de rapprochement entre exportateurs thaïlandais et clients africains a connu un net recul. En effet, la situation financière et banquaire de nombreux pays africains s'est aggravée, rendant plus difficiles et plus risqués les montages financiers et l'instabilité politique a augmenté les aléas de ces ventes directes.

De façon générale, les difficultés sont nombreuses pour les exportateurs qui veulent vendre directement à des importateurs africains :

- Historiquement, il n'y a pas eu de relations entre Thaïlande et pays d'Afrique; tous les contacts sont à créer.
- La langue, la méconnaissance mutuelle des pratiques commerciales de chaque partie, les difficultés matérielles pour téléphoner, envoyer un fax etc... alourdissent la communication.
- Les banques thaïlandaises ne veulent pas ouvrir de lettres de crédits pour les ventes en Afrique, sans couverture par des banques internationales, et les banques africaines sont trop peu fiables.

---

2. Vichai SRIPRASERT illustre de façon caractéristique la nouvelle génération d'exportateurs. Leader du bureau de l'Association des Exportateurs, il romp résolument avec l'attitude de l'exportateur traditionnel. Très ouvert, il est le porte parole de l'association lors de visites à l'étranger, accueille les délégations arrivant à Bangkok, que ce soient celles de clients potentiels ou d'instititions internationales, de la presse etc...

La solution la plus classique reste donc de passer par des négociants internationaux, qui connaissent très bien les marchés africains, traitent avec eux pour d'autres produits que le riz et peuvent donc éventuellement se couvrir par d'autres transactions. Ils disposent de plus de facilités financières, de possibilités de crédit et prennent une grande part du risque dans ces marchés aléatoires.

4.3. LES QUALITES EXPORTEES VERS L'AFRIQUE

L'Afrique a la réputation d'importer essentiellement du riz de faible qualité. Mais une telle affirmation est à nuancer largement, lorsque l'on examine le riz en provenance de Thaïlande (cf. tabl. 4.1).

Tableau n° 4.1. : QUALITES DES EXPORTATIONS THAILANDAISES VERS L'AFRIQUE

	100%-5%	10-20%	25-35% et Spe. Mix	Brisures	Etuvé	Cargo
1977	2%	12%	19%	11%	55%	5%
1978	2%	8%	2%	16%	75%	1%
1982	2%	8%	26%	41%	24%	-
1983	3%	5%	8%	39%	49%	-
1984	4%	14%	13%	57%	16%	1%
1988	10%	13%	13%	27%	30%	-
1989	15%	37%	26%	15%	24%	-
1990	15%	8%	17%	26%	35%	-

Sources : 1977-88 : Rice Exporters Association (BoT)
1989-90 : Societe Generale de Surveillance

- Le riz étuvé occupe une place très importante. Ceci correspond bien sûr à la prééminence du Nigeria, qui n'importe que cette qualité (3) (en passant par le Bénin et le Cameroun à partir de 1984). L'Afrique du Sud (via Madagascar et le Mozambique) et la Somalie sont également des consommateurs importants de riz étuvé.

- Le riz de qualité supérieure (100 % entier et 5 % brisures), bien que restant marginal, a ces toutes dernières années commencé à pénétrer de nombreux marchés africains. En 1989 et 1990, il a atteint 15 % du total des exportations thaïlandaises vers l'Afrique, alors qu'en 1982 et 1983 il ne représentait que 2 à 3 % (soit 206 000 tonnes et 163 000 tonnes en 1989 et 1990 contre 30 à 40 000 tonnes en 1982 et 1983).

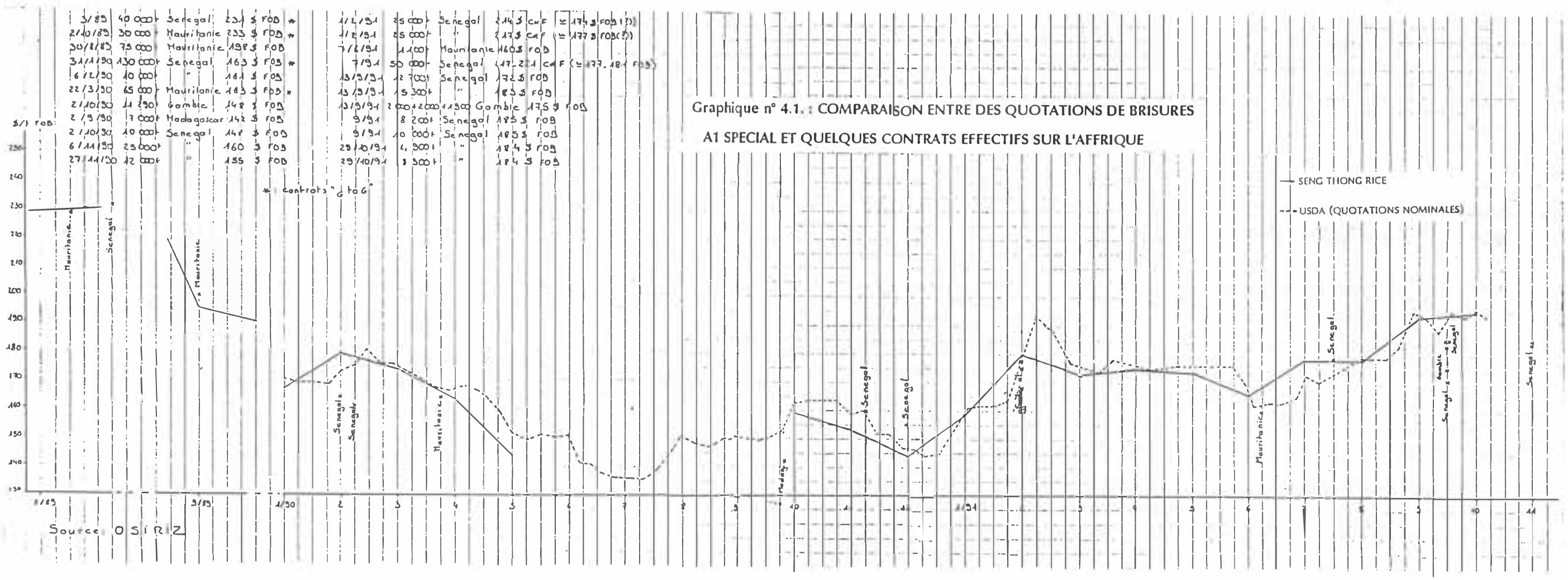
Les riz de qualité inférieure occupent toutefois une place considérable, avec 40 à 70 % des exportations thaïlandaises vers l'Afrique entre 1982 et 1990.

Aussi, l'arrivée du Viêtnam sur le marché mi-1989, avec des riz de faible qualité à des prix bien inférieurs à ceux des concurrents, a surtout affecté la Thaïlande pour ces destinations africaines (4). D'une moyenne de 1 461 000 t/an entre 1982 et 1988, les exportations vers l'Afrique sont tombées à 1 116 000 t en 1989 et 1 304 000 t en 1990. La concurrence s'est particulièrement fait sentir sur les brisures qui, de 420 000 t en 1988, sont passées à 190 000 t et 286 000 t en 1989 et 1990. Les riz de qualités supérieures sont par contre restés stables.

---

3. On peut d'ailleurs remarquer que la part du riz étuvé était particulièrement élevée à la fin des années 70, lorsque le Nigeria constituait entre le tiers et la moitié des exportations thaïlandaises vers l'Afrique.

4. En effet, si la régression des exportations en 1990 est essentiellement due à l'Asie, celle-ci correspond à la demande quasi nulle de la Chine et le l'Inde en 1990 (0,3 Mt au lieu de 1,8 Mt d'importations totales en 1998) et non à la concurrence du Vietnam.



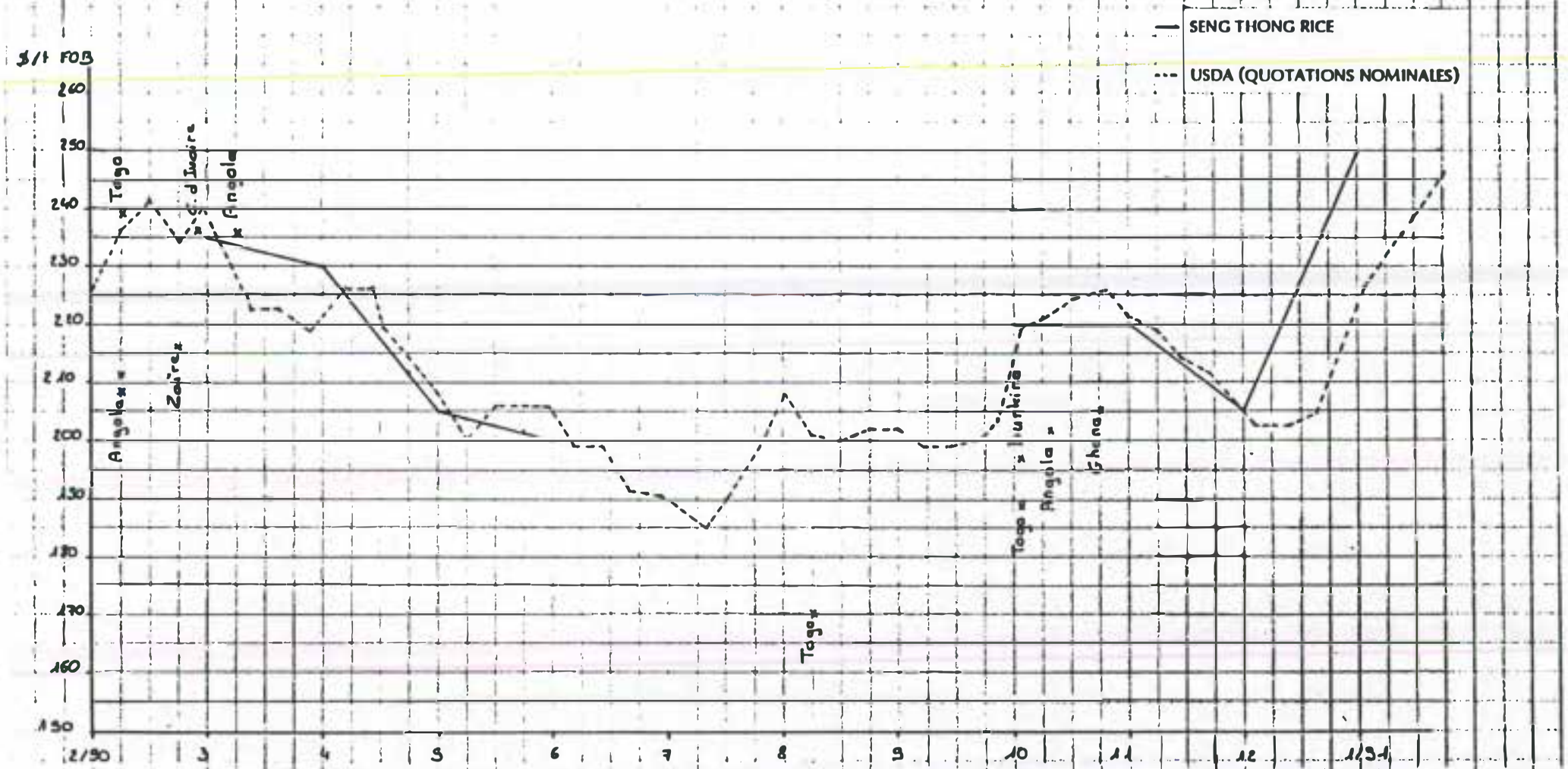
Graphique n° 4.1. : COMPARAISON ENTRE DES QUOTATIONS DE BRISURES A1 SPECIAL ET QUELQUES CONTRATS EFFECTIFS SUR L'AFFRIQUE

3.4. LES PRIX DU RIZ EXPORTE VERS L'AFRIQUE

D'après différents observateurs, il semble que, par manque d'informations, de capacité de négociation ou à cause de situations de monopole, les pays africains paient fréquement leurs importations de céréales au dessus des prix du marché. Le service de la CNUCED pour la Gestion et les Politiques en matière d'Importations de Denrées Alimentaires estime ce sur-coût à 10-15% des meilleurs prix du marché. DAVIRON (1991), montre que la majeure partie du marché ouest-africain du blé est segmenté enter la CEE et les Etats-Unis, selon l'origine des capitaux des meuneries présentes dans le pays, et que dans ces marchés captifs, le blé est payé plus cher que dans les pays à marché concurrentiel. Qu'en est-il pour le riz thaïlandais ?

Nous ne disposons que de données très fragmentaires sur les prix de vente contrat par contrat. Le riz blanc 25% et les brisures A1 special ont été retenues, car elles représentent une part importante des exportations vers l'Afrique et que ce sont les deux qualités pour lesquelles le plus d'informations soient disponibles (cf. graph. 4.1 et 4.2). Contrairement aux hypothèses de départ, les prix de vente aux pays africains dont nous disposons ne sont pas supérieurs à ceux du marché; la tendance serait même légèrement inverse. Pour le riz 25%, sur les onze contrats relevés, huit sont 10 à 15% en dessous des quotations et trois sont proches de celles-ci. Pour les brisures A1 special, sur les vingt contrats relevés, douze sont 5 à 9% en dessous des quotations, sept au même niveau et un, 7% plus cher. Parmi ces contrats "bon marché", un seul est un contrat public et ce ne sont pas non plus des contrats de volumes particulièrement importants.

Graphique n° 4.2. : COMPARAISON ENTRE DES QUOTATIONS DE RIZ 25% BRISURES ET QUELQUES CONTRATS EFFECTIFS SUR L'AFFRIQUE



Source : OBIRIZ

			9/10/90	10 000 t	Angola	202 $	; 6/12/90	10 000 t	Togo 239 $
6/2/90	0 t	Angola 211 $	2/10/90	17 000 t	Burkina	197 $	; 7/8/90	16 000 t	Togo 177 $
6/2/90	5 000 t	Angola 208 $	27/2/90	10 000 t	C.d Iv.	239 $	; 2/10/90	12 500 t	Togo 188 $
6/3/90	11 580 t	Angola 236 $	22/10/90	5 000 t	Ghana	205 $	; 20/2/90	6 500 t	Zaïre 216 $

Mais le nombre de ces observations est très restreint et, vu la forte variabilité des prix, certainement insuffisant pour permettre quelque affirmation que se soit. De plus, il demeure souvent des imprécisions sur les dates mentionnées : des confusions entre date d'embarquement et date de signature de contrat peuvent suffire à expliquer la différence entre les quotations et les prix de contrats individuels (ce qui pourrait être le cas pour les six ventes de brisures au Sénégal en septembre-octobre 1991, par exemple).

D'autres éléments pourraient permettre de préciser la question:

- Pour les autres destinations dont des prix de contrat sont connus, quelle est la variabilité de ces prix par rapport aux cotations USDA ou Seng Thong ?

- Les valeurs des exportations enregistrées par les douanes thaïlandaises, par qualité et par pays, donnent-elles les mêmes tendances ?

- Observe-t-on, comme pour le blé, une différence de prix entre les pays qui achètent en majorité du riz thaïlandais (Bénin, Mauritanie) et ceux qui en général, ont un approvisionnement diversifié (Côte d'Ivoire, Guinée, Sénégal...)?

SYNTHESE IV

Le continent africain, et plus précisement l'Afrique de l'Ouest, est apparu sur le marché du riz de façon notoire très brusquement au milieu des années 70. Il a très vite pris une place importante pour la Thaïlande, mais aucunes relations commerciales ou politiques n'existaient auparavant. Aussi, faute de connaissance de ces nouveaux marchés, les échanges ont d'abord été développés par l'intermédiaire de compagnies de négoce international.
Puis, au début des années 80, le gouvernement a commencé a prospecté lui-même auprès des pays africains, cherchant à favoriser les relations africano-thaïlandaises par des contrats publics. Sur cette base, certains grands exportateurs ont commencé également à vendre directement à des importateurs africains. Mais l'insécurité des marchés africains, du point de vue financier comme politique, rend ces échanges souvent difficiles, aussi les compagnies de négoces en assurent-elles encore la majorité.
A terme, on peut s'attendre à ce que les exportateurs privés se familiarisent de plus en plus avec ces marchés et prennent davantage le pas sur les négociants internationaux. D'autre part, avec la vague de libéralisation des ajustements structurels, peu de pays conservent encore des structures étatiques d'importation. Les possibilités de "G to G" vont donc aller décroissant. Mais la sitaution n'en sera pas plus facile pour les exportateurs thaïlandais : une atomisation des importations entre des commerçants à relativement faibles capacités financières risque d'augmenter les aléas des ventes et de multiplier la nécessecité de montages particuliers, du type "bateaux flottants" ou ventes "rendu destination" (BENZ, 1991).

CHAPITRE V :
PERSPECTIVES ET AJUSTEMENTS DES OBJECTIFS

CHAPITRE V :
PERSPECTIVES ET
AJUSTEMENTS DES OBJECTIFS

La position du secteur rizicole, son enjeu au niveau de l'économie nationale, sont en cours de mutation.
Bien que le riz soit toujours l'élément de base du repas thaïlandais, l'approvisionnement alimentaire ne constitue plus un point clé de la problématique rizicole nationale. En effet, nous avons vu que la consommation par tête tend à décroître, en particulier dans les villes, avec une diversification des régimes alimentaires, et que la croissance démographique est en cours d'infléchissement. Aussi s'achemine-t-on vers une stagnation de la demande nationale.
D'autre part, au niveau international, la position de leader de la Thaïlande ne semble pas assurée. Le Viêtnam est en train de montrer à quelle vitesse un pays à fort potentiel rizicole, absent du marché pour des raisons politiques, peut prendre une place de choix dans cet étroit marché. Le Viêtnam a certes compressé ses prix au plus juste afin de s'imposer, mais il semble qu'en terme de coûts, le riz vietnamien dispose réellement d'un atout majeur par rapport à la Thaïlande, ne serait-ce que par une main d'oeuvre nettement meilleur marché. Et sur ce point, la compétitivité

de la Thaïlande ne peut qu'aller en décroissant : au fur et à mesure que se développent les emplois urbains et que s'élève le niveau de vie, les coûts de main d'oeuvre pèseront de plus en plus lourd dans les coûts de production. La Birmanie, le Cambodge et le Laos, disposent également de potentiels rizicoles comparables à celui de la Thaïlande, et s'ils ne parviennent pas à dégager des surplus exportables, c'est uniquement à cause des troubles politiques qui les secouent depuis de nombreuses années. Aussi, si leur situation interne se stabilise, ils peuvent très rapidement apparaître eux aussi comme des concurrents sévères pour la Thaïlande.

Cette nouvelle donne au niveau national et international a amené le gouvernement à essayer d'infléchir l'évolution du secteur rizicole, pour cibler davantage le type de produit et les zones de production.
Le sixième plan (1989-1993) visait une stabilisation de la production : maintien des surfaces pour la récolte principale, avec 59,7 millions de rais (9,55 millions d'hectares) et progression des rendements, réduction de 4,4 à 4 millions de rais (0,7 à 0,64 millions d'hectares) de la surface ensemencée pour la récolte secondaire. Ce plan avait été élaboré en se basant sur le prix élevé de 1987-89. Aussi la chute des prix à partir de la fin 1989 a-t-elle conduit à réviser ces objectifs en un septième plan, qui couvrira la période 1992-96. L'objectif est de stabiliser la production entre 20 et 20,7 millions de tonnes de paddy, dont environ 6,8 millions de tonnes pour l'exportation et 13,5 millions pour le marché intérieur.
La priorité est donnée à la récolte principale et une restriction du second cycle est visée. En effet, ce dernier nécessite impérativement de l'irrigation, ce qui alourdit les coûts de production à l'hectare (1) et limite l'accès à

1. Voir annexe B.

l'eau pour les autres cultures plus rémunératrices. Cette réduction de surface doit permettre le développement de cultures comme les asperges, les "baby corn" ou le soja dans les zones irriguées. De plus, le paddy de second cycle pose des problèmes de stockage, à cause de son taux d'humidité supérieur.

Au delà d'une limitation des volumes de production, c'est une différenciation des zones à vocation d'exportation (celles à faibles coût de production et celles produisant des riz de qualité) de celles à vocation d'approvisionnement national, qui est recherchée.
L'objectif est de consacrer 10 millions de rais pour l'exportation, avec :

- 4 millions de rais de riz long en Plaine Centrale (soit 6 à 7 millions de tonnes de paddy).
- 6 millions de rais de riz parfumé dans la partie méridionale du Nord-Est (soit environ 1 million de tonne de paddy).
- 0,5 millions de rais de riz basmati (ou Siamati) dans le Nord-Est (soit 0,2 millions de tonnes de paddy).

Environ 33 millions de rais serait consacrés au marché national et 11 millions à la consommation locale, dans les zones confrontées aux problèmes de sécheresse.

C'est en particulier sur le Nord-Est que sont focalisés les objectifs de diversification. Effet, mis à part le riz parfumé, cette région ne dispose pas d'atouts pour dégager des surplus exportables, étant doublement handicapée par les problèmes de sécheresse et les coûts de transport jusqu'à Bangkok. Aussi, un programme de diversification a-t-il débuté en 1986. Son objectif était de réduire la surface rizicole de 1 million d'hectares, au profit du sorgho, du maïs et du haricot en grains, avec des incitations par fourniture de semences, d'engrais et de prêts à taux bonifiés. En 1986-87, son impact s'est limité à 32 000

hectares et les deux années suivantes, la plupart des paysans sont revenus au paddy, stimulés par la remontée des prix du riz.
Des efforts particuliers doivent porter sur les riz de luxe : amélioration de la qualité du riz parfumé (2) et extension de sa production, développement de Basmati dans le Nord.

Mais tous ces objectifs semblent rester là aussi largement velléitaires, par manque de moyens réellement mis en oeuvre. Les médiocres résultats du programme de diversification dans le Nord-Est en sont un exemple. On peut également citer la volonté du Ministère de l'Agriculture qui, à la mi-janvier 1991, recommandait aux agriculteurs de réduire la surface de second cycle de 102 000 hectares (sur une moyenne de 438 000 hectares) dans le centre et le nord de la Plaine Centrale, et de se tourner vers le maïs, les haricots, les fruits. En février, ses conseils se sont avérés peu suivis, puisque la réduction de surface s'est limitée à 36 400 hectares (Reuter).

Les interventions du gouvernement au niveau rizicole sont toujours orientées par la permanence de revenus agricoles très faibles et de fortes disparités régionales. Mais les actions menées semblent relever essentiellement de préoccupations politiques de maintien du calme social et n'ont pas une envergure suffisante pour être réellement efficace.

Au niveau des exportations, l'objectif du gouvernement est de développer au maximum le riz de luxe, domaine sur lequel les autres pays exportateurs asiatiques ne peuvent pour l'instant pas concurrencer la Thaïlande (excepté le Pakistan

---

2. Outre le fameur Khao Dawk Mali 105, de nombreuse variétés peu stables sont utilisées, qui perdent leur "fragance" aprés quelques années. Les mélanges de qualités sont également fréquents et il n'existe pas de standardisation du produit.

avec son basmati). Des efforts importants ont déjà été réalisés pour concurrencer les Etats-Unis, en particulier dans le riz étuvé et le riz à faible taux de brisures. Toutefois, même si le riz thaï de faible qualité perd de sa compétitivité, vendre du riz de qualité supérieure implique de toutes façons une production de brisures... Aussi les moins bonnes qualités continueront-elles à être exportées, à moins qu'à terme, celles-ci soient plus largement utilisées dans l'industrie agro-alimentaire ou l'alimentation du bétail, comme c'est le cas aux Etats-Unis.

Mais le gouvernement comme les exportateurs privés réalisent qu'à moyen terme, la Thaïlande ne sera peut-être plus le numéro un sur le marché.

Du côté des exportateurs privés, le repli a déjà été préparé, puisque la grande majorité d'entre eux ont diversifié leurs activités dans des secteurs aussi divers que la finance, l'assurance ou l'immobilier. Le riz, devenu moins lucratif, est souvent passé en second plan, ce qui leur donne la souplesse de ne rentrer sur le marché que lorsque les opportunités sont intéressantes et de bénéficier de facilités de crédits propres au secteur rizicole.

Du côté du gouvernement, nous avons vu que les interventions par exportations publiques sont en régression. Par contre, l'Etat est de plus en plus fréquemment amené à subventionner directement la filière.

Si le marché mondial continue a évoluer dans le sens d'une plus grande diversité de fournisseurs, avec une tendance à la baisse des prix, il faut s'attendre à ce que les contrats de gouvernement à gouvernement se limitent à la satisfaction des clients fidèles. Ils pourraient devenir surtout un moyen d'écouler les stocks publics, constitués lors d'opérations de soutien des prix intérieurs (comme ce qui s'est passé en 1990). On tendrait alors à se rapprocher de l'utilisation que les Etats-Unis ou la CEE font de leur aide alimentaire.

CONCLUSION

CONCLUSION

Outre son intérêt intrinsèque lié à l'enjeu du riz thaïlandais à l'échelle nationale et internationale, l'étude du secteur rizicole est riche en enseignements sur les économies "en transition".
En effet, la Thaïlande a largement vécu durant les décennies antérieures du ponctionnement des revenus du secteur agricole - et singulièrement rizicole. La priorité a été accordée avant tout à la satisfaction des consommateurs et aux revenus d'exportation, avec des interventions essentiellement axées sur les restrictions et les taxes à l'exportation. Mais, si la croissance spectaculaire de l'économie au cours de ces trentes dernières années a été basée sur l'agriculture, elle s'avère avoir été en défaveur de cette dernière : l'écart de revenu entre ruraux et urbains ne cesse de se creuser et les problèmes de compétitivité commencent à apparaître avec l'augmentation du coût de la main d'oeuvre, la spéculation foncière et le renforcement de la concurrence de pays moins avancés.

L'évolution de la politique rizicole semble illustrer l'amorce d'un basculement vers un système du type de celui des pays industrialisés, où le secteur agricole est soutenu par des transferts en provenance du reste de l'économie. Le budget des interventions de l'état dans le secteur rizicole,

qui s'élève à 12 milliards de baths (1) pour 1990/91 (comparé à une valeur à la ferme de production de 86,7 milliard de baths en 1988/89), ne fait que confirmer cette tendance (2). Nous n'avons que partiellement abordé cet aspect ici, une analyse plus fine des interventions du gouvernement dans l'ensemble de la filière étant nécessaire.

Cette évolution est particulièrement intéressante lorsque l'on aborde les questions de compétitivité de la riziculture africaine et de la concurrence extérieure. Nous savons que les Etats-Unis exportent du riz à un niveau de subventions extrêmement élevé (BENZ, 1990), ce qui tend à exercer une pression à la baisse sur le marché. Les échelles ne sont certes pas comparables mais la tendance est amorcée en Thaïlande; qu'en sera-t-il à l'avenir ?

Nous avons vu que le marché africain s'est développé à la période où la demande des grands importateurs asiatiques régressait, avec une mainmise presque exclusive des compagnies de négoce internationale. L'atout de la Thaïlande sur ce marché a alors été la compétitivité de ses riz de faible qualité, par rapport à ce que les Etats-Unis pouvaient proposer. Les contrats de gouvernement à gouvernement ont permi d'asseoir la position de la Thaïlande sur ces nouveaux marchés et de développer des relations directes avec leurs clients au début des annnées 80. Mais la concurrence des autres pays asiatiques s'est accrue à la fin de la décennie et les contrats publics ont été nettement réduits. Aussi, la suprématie de la Thaïlande sur les marchés africains a été notablement affectée.

Il semble que l'on se trouve face à une multiplication des acteurs sur le marché international, avec un renforcement du

---

1. 480 millions US$.

2. Nous n'avons que partiellement abordé cet aspect ici, une analyse plus fine des interventions du gouvernement dans l'ensemble de la filière étant nécessaire.

secteur privé Thaïlandais et à une diversification géographique des origines d'une part et d'autre part avec une atomisation de la demande du côté africain où les monopoles gouvernementaux d'importation sont en cours de démentellement dans la plupart des pays sous ajustement structurel. Ce marché, réputé pour l'importance des échanges soumis à des interventions publiques, serait-il en train de s'ouvrir plus largement au commerce strictement privé ?

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

BAKER Randolph, HERDT Robert W., ROSE Beth. 1985. The Rice Economy of Asia. Washington DC, Resources for the Future. 324 p.

BANK FOR AGRICULTURE AND AGRICULTURAL COOPERATIVES. 1988-1989, 1 Ap-31 Mar. Annual Report. Bangkok. 160 p.

BANKOK BANK, Monthly Review, divers n°.

BARBIER Jean-Pierre. 1989, mai. Reflexions sur la compétitivité. Comparaisons Afrique-Asie. Paris, CCCE, Notes et Etudes n°26. 71 p.

BARNOUD Jean-Christophe. 1989, juin. La politique rizicole de la Thaïlande. Paris. 203 p.

BENZ Hélène. 1990, janv. Le riz americain face au marché mondial : Evolution de la politique d'exportation, enjeux nationaux et internationaux. Lyon, RONGEAD. 112 p.

BENZ Hélène. 1991, juil. Le systeme d'importation de riz au Bénin. Montpellier, IRAT-CIRAD, Labo Agro. Eco. n°19. 26 p.

BROOKS Douglas H. 1989 (a), Sept. "Thailand's Rice Sector in Transition". World Agriculture. Washington DC., USDA. p. 20-24.

BROOKS Douglas H. 1989 (b), July. Reducing Support Using Aggregate Measures, Case Study, Thailand. Washington DC., USDA-ERS, Ag. and Trade Analysis Div. 16 p.

BROOKS Douglas H. 1989 (c), Oct. "Policy and Prosperity in Thailand's Rice Sector". Rice Situation and Outlook Report. Washington DC, USDA-ERS, RS-56. p. 11-17.

BRUNEAU Michel. 1977. "Modes de production et organisation administrative de l'espace: le cas de la Thaïlande". in : BATAILLON C. (dir.), Etat, pouvoir et espace dans le Tiers-Monde. Paris, PUF , coll. Tiers-Monde. p. 121-136.

BRUNEAU Michel. 1985, 6-8 nov. "Aspects sociaux du développement rural en Thaïlande", in : Actes du colloque de l'Assoc. France-Thaïlande et de l'Institut du Pacifique, Paris, p. 145-159.

BRUNEAU Michel. 1987. "Les politiques alimentaires de deux pays de l'ASEAN: Thaïlande et Malaisie". in : Terres, comptoirs et silos, Paris, ORSTOM, coll. Colloques et Séminaires. p.151-171.

DAVIRON Benoît. 1991, juillet. Les prix des céréales à l'exportation vers les pays d'Afrique de l'Ouest. Paris, OCDE, CILS, Mini. Coop., INRA-UNB-IRAM, Prg. Espaces régionaux en Afrique de l'Ouest". 36 p.

DEBROSSES Bertrand. 1987. Principes de fonctionnement de la riziculture thaïlandaise. Mémoire de fin d'études. Le Havre, ISTOM. 68 p.

DUFFAR Jean. 1972. Les forces politiques en Thaïlande. Paris, PUF, Univ. Paris I, série Science Politique. 176 p.

FENY David. 1982. The Political Economy of Productivity, Thai Agricltural Development, 1880-1975. Vancouver - London, Univ. of British Colombia Press. 238 p.

GALLOIS-BRIDE Florence. 1986. La riziculture thaïlandaise. Mémoire de fin d'études. Le Havre, ISTOM. 99 p.

GUILVOUT Jean, BURNET James. 1983. La Thaïlande. Paris, Karthala, 159 p.

HANDLEY Paul. 1991, Jan. 17. "Paddy Politics : Bangkok plans US$480 million rice subsidy scheme". Far East Economic Review. p.51-52.

HOLTSBERG C. P. 1982. "Rice pricing Policy". in : RICHARDS P. (ed.), Basic Needs and Government Policies in Thailand. Singapore, Maruzen Asia, ILO. p. 161-181.

INGRAM James C. 1971. Economic Change in Thailand, 1850-1970. Kuala Lumpur - London - Singapore, Oxford University Press. 350 p.

ISHII Yoneo (ed.). 1978. Thailand : A Rice-Growing Society. Honolulu, The University Press of Hawaii. 336 p.

KONJING Chaiwat. 1983. A study of Price Transmission, Market Distortions and Subregional Effects for Selected Agricultural Commodities (mineo). World Bank, Pricing and Marketing Policy for Intensification of Rice Agriculture, background paper n° 3. Bangkok. 65 p.

KONJING Chaiwat. 1988 (a). The Rice Policy of Thailand (mineo). Bangkok, Kasetsart Univ., Ag. Eco. Dep. p.23

KONJING Chaiwat. 1988 (b), 4-8 Oct. "Food System in Thailand during 1970's-1980's" (mineo). Kellog International Fellowship in Food System Seminar. Bangkok, Kasetsart Univ., Ag. Eco. Dep. 43 p.

KONJING Chaiwat, KONJING Khaisri. 1989. Agricultural Diversification In Thailand (mineo). Bangkok, Kasetsart Univ., Fac. of Eco. and Business Adm., 24 p.

KRUAVAN Jittapatr. 1986. The Effects of the Free Rice Trade Policy in Thailand. PhD diss. Pennsylvania State University. 138 p.

KUWINPANT Preecha. 1982. "Social Aspects of Markets in Southeast Asia". in : BOESCH E. (ed.), Thai Culture, Report on the Second Thai-European Research Seminar. Saarbruecken, Univ. of the Saar. p.335-353.

LEPLAIDEUR Alain. 1989, déc. 13. "L'Afrique, une riziculture très ancienne". SOLAGRAL, Journée débat sur le riz, Paris. 15 p.

MINISTRY OF AGRICULTURE AND CO-OPERATIVES, Office of Agr. Eco. 1989. Agricultural Statistics of Thailand, crop year 1988/89. Bangkok. 266 p.

PALLEGOIX Mgr. 1852. Description du royaume thai ou de Siam. Présenté et adapté par DASSE M. 1976. Bangkok, DK Book House. 225 p.

PANAYOTOU Theodore (ed). 1985. Food Policy Analysis in Thailand. Bangkok, Agriculture Development Council. 347 p.

POAPONGSAKORN Nipon, PINTHONG Chirmsak, PINTHONG Chitriya, MONGKOLSMAI Dow. 1986. Food Processing and Marketing in Thailand. Genève, UNCTAD. 134 p.

PRASARTSET Sythy. 1982. "The capitalist Class in Thailand : Genesis and Consolidation". in : BOESCH E. (ed.), Thai Culture, Report on the Second Thai-European Research Seminar. Saarbruecken, Univ. of the Saar. p. 69-103.

RIGG Jonathan D. 1986. "The Chinese Agricultural Middleman in Thailand : Efficient or Exploitative ?". Singapore Journal of Tropical Geography. Vol. 7, n°1. p. 68-79.

ROSE Beth. 1885. The Rice Economy of Asia (Appendix to). Washington DC, Ressources for the Future. 404 p.

SIAMWALLA Ammar. 1975. "A History of Rice Policies in Thailand". Food Research Institute Studies. Stanford University. Vol. XIV, n°3. p. 234-249.

SIAMWALLA Ammar. 1978, June. "Farmers and Middlemen : Aspects of Agricltural Marketing in Thailand". Eco. Bull. for Asia and the Pacific. New York, United Nations, Vol. 24, n° 1. p. 38-50.

SIAMWALLA Ammar, PINTHONG Chirmsak, THOSANGUAN Vatchareeya. 1981. Agricultural Marketing and Pricing in Thailand (mineo). Bangkok, Thammasat Univ., Fac. of Eco. 264 p.

SIAMMWALLA Ammar. 1987. The Farmers' Aid Fund Act of 1974: it's Genesis and Aftermath (mineo). Bangkok. 62 p.

SIAMWALLA Ammar. 1989. Trade, Exchange Rate, and Agricultural Pricing Policies in Thailand. Washington DC, World Bank Comparative Studies, p. 272.

SILCOCK T. H. 1967. "The Rice Premium and Agricultural Diversification". in : SILCOCK T. H. (ed.), Thailand. Social and Economic Studies in Development. Canberra, Australian National Univ. Press. p. 231-257.

SIMON Jean-Christophe. 1987, mars-avril. "L'agriculture thaïlandaise : comment garder le cap sur l'exportaion". Economie et Humanisme. n° 294. p. 60-65.

SOCIETE GENERALE DE SURVEILLANCE. 1984 (?). Riz. Thaïlande. production, commercialisation et contrôle de l'exportation . Bangkok. 24 p.

SOMBOONSUP Sri-On, WELSCH Delane E. 1975 (a), Nov. The Pattern of Thai Annual Rice Exports by Grade and by Country, 1955-1972. Bangkok, Kasetsart Univ., Ag. Eco. Fac. Research Report n°15, 51 p.

SOMBOONSUP Sri-On, WELSCH Delane E. 1975 (b), Nov. Seasonal Patterns of Thai Rice Exports by Grade and by Country, 1959-1972. Bangkok, Kasetsart Univ., Ag. Eco. Fac. Research Report n°16, 50 p.

SOMBOONSUP Sri-On, WELSCH Delane E. 1976, Feb. Comparison of Government to government with Private Sales of Thai Rice Exports, 1959-1975. Bangkok, Kasetsart Univ., Ag. Eco. Fac. Research Report n°17, 76 p.

SCHWARTZ Sara J. 1986, Sept. "Thailand and the Rice Provisions". Rice Situation and Outlook Report. Washington DC, USDA-ERS, RS-48. p. 11-15.

TONGPAN Sopin. 1989. "Rice and Farm Diversification Policy : the Farmer's Response". Kellog International Fellowship

Program in Food System Seminar. Bangkok, Kasetsart Univ., Ag. Eco. Fac. p. 20.

TREBUIL Guy. 1989, Sept. "Problèmes et enjeux de la politique agricole en Thailande". Agriscope. 12 p.

TSUJII Hiroshi. 1977 (?). "Economic Analysis of the Rice Premium Policy of Thailand". in : ICHIMURA S. (ed.), Southeast Asia : Nature, Society and Development. Honolulu, Univ. Press of Hawaii. p. 291-320.

USDA-ERS. Rice Situation an Outlook Report. Washington DC. (divers n°).

USDA-FAS, World Grain Situation and Outlook. Washington DC. (divers n°).

USHER Dan. 1967. The Thai Rice Trade. in : SILCOCK T. H. (ed.), Thailand. Social and Economic Studies in Development. Canberra, Australian National Univ. Press. p. 206-230.

WONGTADA Nittiya. 1986. Structure of Power and Dependency : a Case Study of Sino-Thai Business Community in Thailand. PhD diss. Univ. of Tennessee. 163 p.

WORLD BANK. 1985. Thailand. Pricing and Marketing Policy for Intensification of Rice Agriculture. Washington DC, A World Bank Country Study. 164 p.

ANNEXES

Annexe A

LA COMMUNAUTE SINO-THAI

LES MIGRATIONS CHINOISES VERS LE SIAM : DES MOUVEMENTS DE LONGUE DATE

La Thaïlande actuelle a, de longue date, été en relation avec la Chine, puisque le peuple Thaï lui-même est venu du Sud de la Chine (Yunnan) pour fonder la nation siamoise au XIIIe siècle.

Une autre vague de migrants arriva au cours du XVIIe et du XVIIIe siècle. En 1852, Mgr. PALLEGOIX évalue à 1,5 millions le nombre de Chinois sur 6 millions d'habitants (dont seulement 1,9 millions de Thaïs).

Enfin, durant la seconde moitié du XIXe, des coolies chinois vinrent travailler la terre. Jusqu'au dernier quart du XIXe siècle, 4 000 à 5 000 d'entre eux, essentiellement des hommes, affluèrent chaque année vers le Siam (DUFFAR, 1972). En 1899, la corvée et les servitudes furent supprimées. L'immigration des coolies chinois fut renforcée par ce déficit de main d'oeuvre. Les troubles politiques en Chine accentuèrent encore l'immigration.

Ainsi, le rythme moyen d'immigration passa de 15 000 par an entre 1882 et 1992 à 25 000 par an entre 1918 et 1931. Si les immmigrants sont surtout des hommes jusqu'à la fin du XIXe, des familles entières émigrent par la suite. En 1921-22, 15% des arrivants sont des femmes et 27% entre 1936 et 1947. A partir de la seconde guerre mondiale, ce sont jusqu'à 70% de femmes et d'enfants qui arrivent de Chine.

La population d'origine chinoise est ainsi passée de 4,8% en 1925 à 9,8% en 1917 et 11,3% en 1955.

(DUFFAR,1972)

ASSIMILATION ET DISCRIMINATION

L'intégration des émigrants chinois s'est faite très naturellement jusqu'au dernier quart du XIXe siècle. En effet les migrants étant essentiellement des hommes, l'assimilation se faisait par le mariage avec des femmes thaïs.
Une loi de 1913 renforça cette assimilation en attribuant la nationalité siamoise à toute personne née au Siam ou toute personne de père siamois.
Mais en juin 1910, alors que les Chinois manifestent contre des mesures fiscales défavorables à leur commerce, les Thaïs réalisent le poids économique de cette communauté et un mouvement de xénophobie commence à se développer. Il s'officialise dans les année 30 avec la politique anti-chinoise du premier ministre Pibul.
Les premières restrictions à l'immigration sont misent en place en 1926-27. En 1933, la lecture et l'écriture deviennent condition d'entrée pour les immigrants. Des quotas de 10 000/an sont établi en 1947 puis 200 par an en 1956, assortis de frais d'immigration prohibitifs pour les pauvres.
En 1939, 10 des 11 journaux chinois sont supprimées et 30 écoles chinoises. Le nombre de celles-ci repasse à 400 après la guerre, pour être restreint à 300 en 1950.
En 1941 et 43, les Chinois sont interdits de résidence dans plusieurs villes du Centre et du Nord.

LE CAPITALISME SINO-THAI

L'organisation sociale traditionnelle du Royaume de Siam ne permettait pas l'émergeance d'une classe bourgeoise entre l'aristocratie terrienne et les paysans soumis aux corvées. Les Chinois prirent donc rapidement cette place en

s'installant dans le commerce et les affaires, alors que le Boudhisme incitait les Thaïs à ne pas s'occcuper de commerce (WONGTADA, 1986). L'ouverture du pays sur le marché international (en 1957) renforça leur influence.
Au début de ce siècle, le gouvernement commence à se préoccuper du monopole chinois dans les affaires. Il commence à créer ses propres entreprises, impose la présence de Thaïs dans les entreprises chinoises. En 1916, il favorise la création de coopératives agricoles pour concurrencer les réseaux de commercialisation chinois. En 1919, sur les 66 rizeries de Bangkok, 56 sont chinoises. En 1938, la Compagnie Thaïlandaise du riz prend en main 10 des plus grosses rizeries chinoises et les moulins portatifs sont développés. En 1940, la fiscalité est réformée pour taxer lourdement les étrangers. En 1949 puis 51, 18 secteurs économiques sont interdits aux Chinois.
(DUFFAR, 1972)

LE NATIONALISME CHINOIS

Ce mouvement apparait au début du siècle dans une partie de la population d'origine chinoise. Les premières écoles chinoises apparaissent entre 1909-11 et après la première guerre mondiale elles sont 450, avec 175 000 élèves.
En 1908, Sun Yat Sen vient à Bangkok et y est accueilli triomphalement. Des fonds importants seront transférés vers la Chine.
Ces mouvements régressent nettement à la Révolution, mais lorsqu'en 1951, un appel national est lancé pour la reconstruction de la Chine, les Chinois du Siam y répondent massivement.
Par ailleurs, les comportements de "clans" sont très marqués dans la communauté chinoise: regroupements sociaux, culturels, religieux, professionnels... Les entreprises familliales sont prédominantes, basées sur un réseau

familial élargi. Cette cohésion et ce népotisme sont encore aujourd'hui très caractéristiques des milieux sino-thaï, ainsi qu'un certain chauvinisme lié à la dévotion au travail et au caractère économe. Si la forte assimilation à la société thaï a fait régresser les groupes à caractère culturel ou religieux, les associations professionnelles sont encore très fortes (le secteur rizicole en est un parfait exemple).

Mais comparativement aux autres pays d'Asie du Sud-Est Asiatique, les Chinois (ou putôt les Sino-Thaïs), sont aujourd'hui très bien acceptés et assimilés dans la société thaïlandaise. L'occupation japonaise durant la seconde guerre mondiale, a accéléré leur nationalisation : alors que les Japonais cherchaient à éliminer la communauté chinoise, le gouvernement thaïlandais les a protégés et cachés. Par la suite, nombre d'entre eux se sont fait naturaliser et ont adopté un nom thaï. De plus, la chute du "rideau de bambou" porta un dernier coup au nationalisme chinois et aux relations des Sino-Thaïs avec leur mère-patrie (WONGTADA, 1986).

Annexe B

COUT DE PRODUCTION DU RIZ EN THAILANDE

		Coût (b/rai)		Rendt. (kg/rai)		Coût (b/tonne)	
		Rec. 1	Rec. 2	Rec. 1	Rec. 2	Rec. 1	Rec. 2
	85/86	969	1513	359	611	2698	2477
Centre	86/87	986	1472	370	587	2665	2507
	87/88	980	1546	351	640	2791	2415
	85/86	1010	1447	382	570	2643	2539
Nord	86/87	1017	1341	377	537	2698	2498
	87/88	1000	1467	354	611	2824	2401
	85/86	801	1103	248	409	3231	2697
Nord-Est	86/87	778	1082	220	338	3537	2825
	87/88	775	1148	218	421	3556	2728
	85/86	923	1209	252	402	3662	3008
Sud	86/87	944	1187	244	384	3870	3092
	87/88	1053	1254	284	418	3707	2996
	85/86	891	1470	302	586	2951	2509
MOYENNE	86/87	888	1427	290	563	3062	2534
	87/88	892	1486	283	607	3150	2448

		Coût ($/ha.)		Rendt. (kg/ha)		Coût ($/tonne)	
		Rec. 1	Rec. 2	Rec. 1	Rec. 2	Rec. 1	Rec. 2
	85/86	223	348	2244	3819	99	91
Centre	86/87	237	353	2313	3669	102	96
	87/88	245	387	2194	4000	112	97
	85/86	232	333	2388	3563	97	93
Nord	86/87	244	322	2356	3356	104	96
	87/88	250	367	2213	3819	113	96
	85/86	184	254	1550	2556	119	99
Nord-Est	86/87	187	260	1375	2113	136	123
	87/88	194	287	1363	2631	142	109
	85/86	212	278	1575	2513	135	111
Sud	86/87	227	285	1525	2400	149	119
	87/88	263	314	1775	2613	148	120
	85/86	205	338	1888	3663	109	92
MOYENNE	86/87	213	342	1813	3519	118	97
	87/88	223	372	1769	3794	126	98

Source : Ministere de l'Agriculture et des Cooperatives Agricoles, Division Economie Agricole, Bangkok, 1989

1 rai = 0,16 ha
1 US$ = 27,2 baths (1985)
= 26,4 baths (1986)
= 25,8 baths (1987)

Annexe C

THAILANDE : QUELQUES INDICATEURS MACRO-ECONOMIQUES

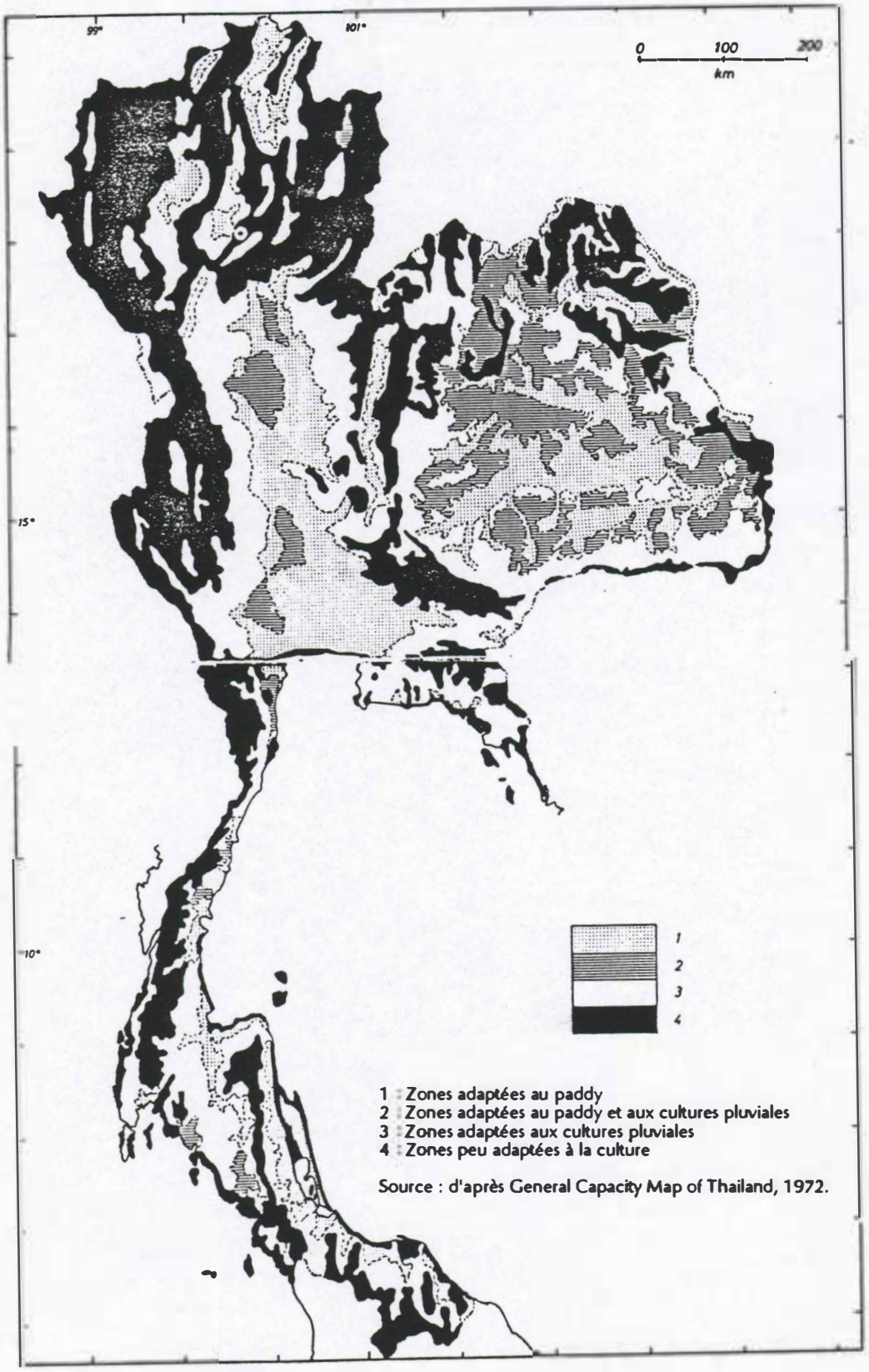
(milliards de baths)	1988	1989
PRODUCTION : PNB	1713	1898
Taux de croissance	12%	10,8%
PNB agricole	290	301
Taux de croissance	9,5%	4,1%
Part du riz dans PNB total	4%	4%
PNB non-agricole	1423	1597
Taux de croissance	12,5%	12,2%
EXPORTATIONS :	339	513
Taux de croissance	9%	28,5%
Exportations agricoles	126,5	151,8
Part du riz dans export. tot.	9%	9%
Exportations non-agricoles	272,6	361,1
IMPORTATIONS :	501	648
Balance commerciale	-102	-135
Dette extérieure (milliards US$)	7.1	10.5
Service de la dette ext.	12,9%	11%
Taux de change moyen (bath/US$)	25,3	25,7

Source : Bangkok Bank Monthly Review (d'après National Economic and Statistical Development Board)

Carte 1 : ZONES AGRO-ECOLOGIQUES ET REVENU PAR TETE

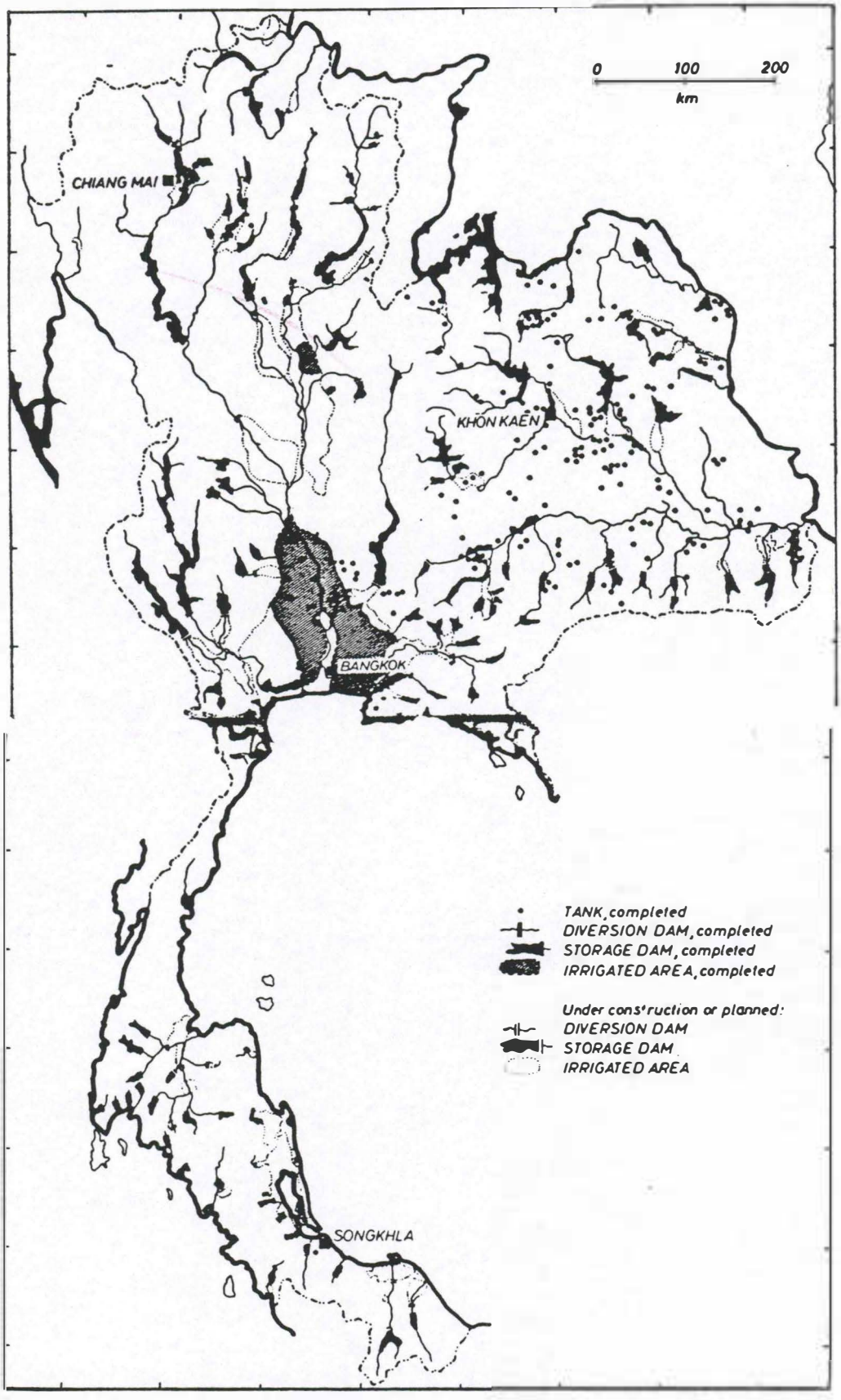
Annexe E

Carte 2 : POTENTIEL AGRICOLE



Annexe F

Carte 3 : AMENAGEMENTS HYDRAULIQUES ET ZONES IRRIGUEES



Source : d'après Royal Irrigation Department, Water Resources Development Map, 1969.