

entreprises ayant de faibles coûts de production ont les meilleures perspectives à l'extérieur du cartel. S'ils établissent le prix du cartel, ce dernier sera probablement inférieur à celui d'une entreprise jouissant d'un monopole et disposant des mêmes usines. Les petites entreprises peuvent également avoir une incidence spéciale sur les prix pratiqués par les cartels. Une entreprise trop petite pour que cela vaille la peine de prendre des sanctions contre elle vendra probablement ses produits moins chers que le prix fixé par le cartel, comme nous en avons discuté ci-dessus. En tant que membre d'un cartel, une telle entreprise est susceptible de favoriser un prix élevé, qu'elle pourra réduire par la suite. Si le nombre de ces petites entreprises augmente, les membres de plus grande taille essaieront peut-être de les discipliner en tant que groupe, afin de limiter les réductions de prix qu'elles offriraient. Curieusement, la croissance d'un grand groupe marginal mène d'habitude au démantèlement du cartel.

2.4 Les cartels de matières premières

On associe souvent les cartels d'exportation aux matières premières. Au fil des ans, on a assisté à de nombreuses tentatives de formation de cartels d'exportation de produits de base allant du café au pétrole et à l'étain. Les cartels de matières premières ont d'abord pris de l'importance après la Première Guerre mondiale. Les mesures prises par ces cartels regroupant nombre de pays visent à contrôler l'offre d'un produit donné sur le marché. Selon les circonstances, les techniques utilisées sont les suivantes : prix décrétés, réductions de production, embargos sélectifs, hausse des redevances, prix négociés, intervention directe sur le marché, constitution de stock et taxes à l'exportation.

La plupart des cartels d'exportation se sont soldés par un échec faute d'avoir rempli l'une des conditions énumérées ci-dessus, même après que des gouvernements producteurs en soient devenus des membres actifs dans les années 30. Des pays producteurs prétendent souvent qu'il faut tolérer et même encourager les associations de producteurs afin de stabiliser le prix des produits de base. Leurs objectifs comprennent ce qui suit : une forte augmentation des revenus tirés de la vente du produit de base lui-même, une protection contre les baisses de prix, une plus grande stabilité des prix, la conservation d'une matière première en voie d'épuisement, davantage de transformation dans le pays même et (ou) davantage de contrôle national sur le secteur de l'industrie en question. La constitution de stocks régulateurs, afin de faire monter les prix en période d'offre excédentaire, et la vente des stocks, afin d'atténuer les augmentations de prix lorsque la demande est supérieure à la production, peuvent entraîner des avantages économiques réels. Cependant, il peut s'avérer difficile de faire la distinction entre la stabilisation des prix et les augmentations de prix causés par une situation de monopole.

Le fonctionnement d'ententes internationales visant les produits de base depuis la Seconde Guerre mondiale reflète l'ambiguïté qui existe dans les objectifs et illustre également la façon dont des cartels d'exportation peuvent se solder par un échec. Traduisant l'ambiguïté de leurs objectifs, les cartels ont eu recours à une combinaison d'instruments - la constitution de stocks