

2.5 Les cartels d'exportation de biens manufacturés et de produits technologiques

En théorie, les cartels d'exportation de biens industriels et de produits technologiques devraient fonctionner de la même façon que les cartels du secteur des matières premières en ce qui concerne l'établissement des prix et la viabilité. En principe, toutefois, les matières premières sont échangées sur des marchés parfaitement concurrentiels, où les entreprises individuellement ne peuvent pas avoir une forte influence sur les prix. En revanche, les produits manufacturés et technologiques sont généralement négociés sur des marchés imparfaitement concurrentiels, ce qui laisse davantage de latitude aux entreprises pour établir le prix de leurs produits. Sur les marchés imparfaitement concurrentiels, le prix de vente est souvent bien plus élevé que le coût marginal de production, ce qui permet aux entreprises de réaliser des bénéfices supérieurs à la normale. Les initiatives entreprises afin d'augmenter au maximum de tels bénéfices permettent largement d'adopter des pratiques commerciales restrictives et des pratiques anticoncurrentielles en vue d'accroître l'incidence du cartel d'exportation.

Le cartel industriel essaye de relever un défi supplémentaire, auquel les cartels de matières premières ne sont pas beaucoup confrontés - soit la perspective du changement technologique. Le secteur des matières fonctionne en partie sur la base de richesses issues de la situation géographique. En général, les progrès technologiques dans ce secteur sont diffusés de façon relativement égale parmi les producteurs. Les produits manufacturés ou technologiques, en revanche, nécessitent un important investissement en R-D ou d'autres coûts fixes, ou exigent énormément d'apprentissage par la pratique, de sorte qu'il y a de grandes économies d'échelle.

Dans les secteurs de la fabrication et de la haute technologie, la concurrence imparfaite, les mesures stratégiques, les économies d'échelle dynamiques et les effets externes technologiques fournissent un terrain propice à l'adoption de politiques nationales interventionnistes. Ces mesures peuvent comprendre, entre autres, l'octroi de subventions, l'assouplissement des lois antitrust, ou des exemptions de ces lois et, en général, le commerce axé sur les résultats ou administré. Les instruments de politique commerciale stratégique ont un caractère interventionniste et discriminatoire. Il se pose évidemment la question de savoir si un gouvernement peut mettre en oeuvre des mesures qui donnent à ses entreprises exportatrices un avantage et, ainsi, transférer les bénéfices réalisés sur les marchés internationaux dans leurs caisses? Les choses pourraient-elles être différentes avec des cartels d'exportation intervenant sur un marché imparfaitement concurrentiel dans un climat de concurrence souple où un pays est déterminé à créer des avantages pour ses entreprises? De quelle façon les possibilités de collusion de la part d'un membre d'un cartel d'exportation influent-elles sur la structure internationale des prix?

Les orientations proposées visent à trouver le meilleur moyen d'améliorer la position des exportateurs nationaux par rapport à celle des autres membres de l'oligopole international.