

# Eclairage sur les Négociations

**Dernier Numéro**

## Sections permanentes

- 2 Editorial
- 2 Nouvelles et publications  
En bref
- 13 Aperçu sur L'OMC
- 14 Le point sur les APE
- 16 Calendrier et publications

## A l'affiche ce mois

- 1 **Quel futur pour le cycle de Doha ? L'OMC à la croisée des chemins**  
*Rashid S. Kaukab*
- 4 **Le Kenya peut-il devenir un exportateur de services aux entreprises au plan mondial ?**  
*Nora Dihel*
- 6 **Progrès et promesses du PACER Plus: les difficultés et les opportunités de l'intégration régionale dans le Pacifique**  
*Chris Noonan*
- 8 **L'établissement des normes pour le commerce international des produits agricoles : promouvoir la participation de l'Afrique**  
*Gbadebo Odularu et Emmanuel Tambi*
- 10 **Promouvoir le développement industriel de l'Afrique dans le nouvel environnement mondial : les politiques à adopter**  
*Bineswaree Bolaky*
- 12 **Libéralisation de l'agriculture et intégration économique en Afrique**  
*Manitra A. Rakotoarisoa*

## Quel futur pour le cycle de Doha ? L'OMC à la croisée des chemins

**Rashid S. Kaukab**

La saga du cycle de Doha de l'OMC, qui dure depuis dix ans, n'est pas encore terminée. Alors que certains affirment que le cycle est quasiment mort, et devrait donc être enterré pour éviter une putréfaction du cadavre, d'autres restent optimistes.<sup>1</sup> Il existe également un point de vue de plus en plus répandu selon lequel le fait de considérer l'OMC uniquement à travers le prisme d'un cycle de Doha au point mort endommagerait de manière irrévocable la crédibilité du système commercial multilatéral.<sup>2</sup> Les points de vue et les analyses sont également nombreux à fournir des raisons quant à l'impossibilité de conduire le cycle de Doha, et les suggestions abondent pour y remédier.<sup>3</sup> Cet article ne cherche certainement pas à résumer l'ensemble de ces opinions et effort louables. Il vise au contraire à présenter une vue d'ensemble de la situation de l'OMC et du cycle de Doha dans le souci d'émettre des recommandations en vue de la prochaine conférence ministérielle de l'OMC, qui se déroulera à Genève en Suisse du 15 au 17 décembre 2011. Cet article

commence par un peu d'histoire, puis se poursuit par une analyse objective des conclusions et des résultats obtenus jusqu'à présent dans le cycle de Doha dans le contexte d'un scénario mondial en pleine évolution, pour examiner ensuite le rôle de fond de l'OMC avec ou sans cycle de Doha.

Pour mieux comprendre les raisons de la situation de blocage actuelle, il s'avère utile de revenir en arrière sur certains des débats ayant précédé le lancement du cycle de Doha :

- Entre la première conférence ministérielle de l'OMC à Singapour en 1996 et l'adoption de la déclaration ministérielle de Doha lançant le cycle en décembre 2001, de nombreux pays en développement se sont opposés au lancement d'un tel cycle. Ils affirmaient que l'agenda dit « intégré » de l'OMC (les négociations sur l'agriculture et les services à partir de 2000 et l'examen déjà prévu de plusieurs autres accords)

### Dernière édition de *Éclairage*: ICTSD introduit *Bridges Africa*, et l'ECDPM présente *GREAT Insights*

Cher lecteur,

Après dix ans de parution, nous avons décidé de cesser la publication de *Trade Negotiations Insights / Éclairage* à la fin de cette année. Ce numéro sera donc le dernier. Nous vous remercions de l'intérêt que vous avez porté à notre publication, qui avait pour objectif de couvrir (presque!) complètement les questions relatives au commerce international et au développement durable ; nous espérons que *TNI / Éclairage* vous aura été utile dans votre travail.

Mais nous sommes également porteurs de bonnes nouvelles ! À partir de janvier 2012, le Centre européen de gestion des politiques de développement (ECDPM) et le Centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD) proposeront de nouvelles publications aux lecteurs de *TNI / Éclairage*. Nous pensons que celles-ci seront mieux adaptées aux besoins de notre lectorat en assurant une meilleure couverture de la réalité régionale et globale du commerce et du développement durable telle qu'elle a évolué au cours de ces dix dernières années.

ICTSD approfondira sa couverture des régions d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique pour répondre au souhait des lecteurs de disposer d'analyses régionales plus détaillées et plus spécifiques. Les questions concernant l'Afrique seront traitées dans une nouvelle publication mensuelle en anglais, *Bridges Africa*, et nous poursuivons également la parution de *Passerelles*, notre unique publication francophone consacrée à l'Afrique. En complément de ces analyses, nous produirons un flux continu d'informations sur les questions du commerce et du développement africains disponible en ligne à compter de janvier 2012. (<http://ictsd.org/news/bridges-africa/>)

ICTSD améliorera également sa couverture de la région Asie-Pacifique avec *Bridges Asia Pacific*, tandis que la couverture de la région des Caraïbes se poursuivra à travers *Bridges and Puentes*. En outre, un nouveau flux d'informations thématiques, intitulé *Bridges Integration*, couvrira le commerce régional et bilatéral ainsi que les accords d'intégration au plan mondial. Chacune de ces publications vous apportera des analyses originales et de grande qualité en provenance de ces régions, ainsi que les analyses transversales et les mises en perspective que les lecteurs attendent de la série Bridges.

ECDPM, quant à lui, présente *GREAT Insights*, un nouveau mensuel consacré aux questions de *Gouvernance, d'intégration Régionale, d'Agriculture et de commerce (Trade)* en Afrique et dans d'autres régions du monde en développement, élargissant ainsi la portée de TNI dans sa forme actuelle. Les questions de commerce et de développement continueront évidemment d'occuper une place de choix, et le point régulier sur les APE perdurera. *GREAT Insights* rassemblera des analyses d'experts et des commentaires en provenance d'une grande variété d'intervenants représentant différents points de vue. Le premier numéro paraîtra fin janvier, et sera consacré au sommet de l'Union africaine sur le commerce intra-africain. ([www.ecdpm.org/great](http://www.ecdpm.org/great))

En tant qu'abonné à TNI, vous continuerez à recevoir *Bridges Africa* et *GREAT insights*. Si vous n'êtes pas abonné à l'heure actuelle, vous pouvez d'ores et déjà vous inscrire pour recevoir *Bridges Africa* et *GREAT Insights*. Vous pouvez également vous abonner à [ICTSD new resources](http://ictsd.org/new-resources) ou à [ECDPM resources](http://ecdpm.org/resources).



## Editorial

Rashid Kaukab ouvre ce numéro d'Éclairage sur une note relativement positive. À une semaine de la conférence ministérielle de l'OMC, il nous rappelle que le cycle de Doha et l'OMC sont deux choses distinctes. Les enseignements et les réalisations du cycle de Doha, indépendamment de la réussite ou de l'échec de celui-ci, peuvent être utilisés pour renforcer le système commercial multilatéral. Selon lui, la 8e Conférence ministérielle devrait donc éviter de se concentrer exclusivement sur Doha ou de l'ignorer complètement, pour s'intéresser plutôt aux aspects de Doha susceptibles de renforcer le système commercial multilatéral.

Nora Dihel de la Banque mondiale analyse les caractéristiques des exportateurs de services professionnels du Kenya sur la base d'une étude approfondie de 52 d'entreprise et de leurs stratégies d'exportation. Elle identifie les principales difficultés rencontrées par les exportateurs de services professionnels et offre des recommandations politiques.

Chris Noonan, professeur à l'université d'Auckland et ex-ancien conseiller commercial à l'OCTA, s'intéresse aux négociations *PACER plus* dans lesquelles ces pays sont désormais engagés. L'article examine de plus près l'absence de consensus, au sein des PIFP eux-mêmes, sur la façon d'approcher la question commerciale avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et insiste sur l'idée que sans vision partagée, le *PACER plus* pourrait s'avérer hors de propos et sans bénéfice réel pour les PIFP.

Manitra Rakotoarisoa de la FAO explique la logique d'un renforcement de l'intégration régionale en réponse à une plus grande libéralisation économique et à l'augmentation des échanges. Une meilleure intégration permettrait selon l'auteur d'améliorer la sécurité alimentaire et de renforcer les capacités de développement.

Toujours sur le sujet du commerce international, Gbadebo Odularu et Emmanuel Tambi du Forum pour la recherche agricole en Afrique élaborent les différentes politiques pouvant être mises en place pour le renforcer la participation de l'Afrique lorsqu'il en vient à établir des normes et réglementations régissant le commerce agricole.

Bineswaree Aruna Bolaky de la CNUCED examine les nouvelles stratégies de développement industriel en Afrique, en faisant plus particulièrement référence à un nouveau rapport publié par la CNUCED et l'ONUUDI. Elle met l'accent sur l'entrepreneuriat et l'intégration régionale, ainsi que sur l'utilisation d'un suivi efficace reposant sur des critères de performance.

Nous espérons que vous prendrez plaisir à lire cette dernière édition d'Éclairage (voir message en première page). L'équipe éditoriale vous remercie de votre intérêt pendant toutes ces années et vous souhaite une très bonne fin d'année !

## Nouvelles et publications

### En bref

#### La Banque mondiale publie "Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda"

La Banque mondiale, en collaboration avec le Centre de recherche sur les politiques économiques de Londres, a publié en novembre 2011 un livre dont les conclusions contrastent avec les dix années de négociations tendues et frustrantes du cycle de Doha. Will Martin et Aaditya Mattoo, éditeurs de cet ouvrage, insistent sur les avantages économiques substantiels et les progrès de développement susceptibles de découler d'une conclusion réussie du cycle de Doha. Le livre souligne les bénéfices d'une libéralisation plus que nécessaire des marchés mondiaux. En plaçant pour la mise en place d'un programme plus ambitieux, qui tienne compte des réalités du 21<sup>ème</sup> siècle, telles que le changement climatique ou les questions de sécurité alimentaire, « *Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda* » offre ce qui fait cruellement défaut au processus en cours : des solutions.

Pour plus d'information, veuillez consulter [le site de la Banque mondiale](#).

#### Une nouvelle étude de l'UE montre les avantages économiques significatifs d'un accord dans le cadre de Doha

L'Union européenne a publié en date du 31 octobre 2011 une nouvelle étude montrant que la conclusion d'un accord de Doha aurait pour résultat une augmentation significative des exportations mondiales. Les conclusions de l'étude viennent renforcer l'idée qu'un échec dans la conclusion des négociations en cours constituerait une occasion manquée dramatique pour la communauté du commerce international. Les bénéfices pour les pays concernés d'un accord sur la libéralisation des biens industriels, de l'agriculture et des services, ainsi que sur la facilitation des échanges commerciaux, s'élèveraient à 359 milliards de dollars par an, et pourraient même atteindre 505 milliards de dollars si un accord sur une libéralisation sectorielle des biens industriels était également mis en œuvre.

L'étude fournit une base analytique solide pour les décideurs politiques, soulignant l'importance à plusieurs niveaux d'une réussite du CDD. Les pays en développement, les pays émergents et les pays développés bénéficieraient tous d'un accord ambitieux ; l'étude montre qu'un succès de cette nature dans les négociations représenterait 0,2 pour cent de croissance économique mondiale supplémentaire, avec un impact minime sur les salaires des travailleurs européens. Dans le même temps, la réalisation de Doha entraînerait une augmentation des revenus douaniers pour certaines parties du monde, et notamment pour l'Afrique subsaharienne.

D'autres conclusions importantes de l'étude sont disponibles sur le [site de l'UE](#).

#### L'UE entame un examen de modernisation de ses instruments de défense commerciale

La Commission européenne a annoncé le 28 octobre 2011 qu'un examen de la manière dont l'UE soutient et protège dans les faits les entreprises européennes se heurtant à une concurrence déloyale de la part des autres régions du monde serait bientôt lancé. L'objectif est de renforcer l'efficacité des instruments dits de « défense commerciale », dont la dernière révision date de 1995. La protection apportée par un système de ce type est qualifiée de « vitale » par Karel De Gucht, le commissaire au commerce de l'UE, « face aux défis provenant d'un environnement économique de plus en plus mondialisé. »

La Commission européenne devrait être en mesure de publier une proposition de réforme à l'automne 2012, sur la base des contributions provenant de l'ensemble des intervenants impliqués dans les échanges commerciaux de l'UE. Ces résultats, ainsi que ceux fournis par une « évaluation des défenses commerciales » devant être réalisée par des experts indépendants d'ici janvier 2012, devraient apporter des orientations claires pour la redéfinition du système de défense commerciale de l'UE, garantissant le maintien de l'efficacité du système pour répondre aux pratiques commerciales déloyales menaçant les entreprises européennes.

Plus d'information sur ce sujet sur le [site de l'UE](#).

#### La Banque mondiale publie son rapport Doing Business 2012

*Doing Business 2012* est la neuvième édition d'une série de rapports annuels faisant l'état des lieux des réglementations favorisant l'activité des entreprises et de celles la restreignant. 183 économies figurent dans le champ d'analyse de ce projet, qui se concentre sur 11 aspects critiques de la vie d'une entreprise, tels que l'obtention de permis de construire, le raccordement à l'électricité, l'enregistrement des propriétés, la protection des investisseurs ou le paiement des impôts. Selon ce rapport, Singapour, Hong-Kong, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis occupent les quatre premières places en termes de facilité pour la conduite des affaires en 2012. A l'opposé, l'Afrique subsaharienne est la région du monde où il est le plus difficile de conduire des affaires. Les pays subsahariens travaillent néanmoins à l'amélioration de leur environnement d'affaires ; entre 2005 et 2011, le pourcentage de pays africains ayant mis en œuvre au moins une des réformes suggérées par le rapport est passé de 33% à 78%.

D'autres conclusions importantes de l'étude sont disponibles [ici](#).

#### Rapport de la Banque mondiale sur le développement dans le monde en 2012 : égalité des sexes et développement

Au cours des deux dernières décennies, les femmes ont bénéficié de progrès significatifs en matière de droits, d'éducation et de santé, ainsi qu'en termes d'accès à l'emploi et aux moyens de subsistance. Au cours de cette période, plus de 136 pays ont montré la volonté politique de défendre l'égalité des sexes en la garantissant à travers leur constitution. L'Afrique subsaharienne est l'une des régions qui souffre le plus des inégalités entre les sexes. En s'intéressant directement à l'inégalité entre les sexes dans sa publication la plus récente, la Banque mondiale place clairement cette question parmi celles figurant en tête de l'agenda mondial. « L'inégalité entre les sexes n'est pas un problème de pays en voie de développement ; il s'agit d'un problème mondial » déclare Sudhir Shetty, co-directeur de ce rapport. Si la croissance n'implique pas forcément une plus grande égalité entre les sexes, le rapport démontre clairement que l'égalité entre les sexes favorise la croissance ; les pays ayant su mettre en place des politiques s'attaquant aux inégalités entre les sexes affichent un avantage concurrentiel significatif par rapport aux autres.

Pour plus d'information sur ce rapport voir [ici](#).

## Suite de la page 1

était suffisant pour « occuper » tout le monde et faire avancer le programme de libéralisation. En outre, à la différence de son prédécesseur le GATT, qui était un arrangement temporaire nécessitant donc un mandat de la part de ses parties prenantes afin de lancer toute négociation, l'OMC est une institution permanente avec un mandat clair, y compris pour les négociations. Les principaux « demandeurs » étaient les pays centrés sur l'agriculture - d'une part l'UE, soutenue par d'autres pays européens et le Japon qui souhaitait l'ajout d'autres questions pour faire passer la pilule amère de l'agriculture dans l'agenda intégré, et d'autre part, les principaux pays exportateurs du groupe de Cairns, qui craignaient que, sans l'addition de ces dites questions, les améliorations au niveau de l'agriculture ne soient que marginales.

- Le rôle de base de l'OMC, comme indiqué à plusieurs reprises, était de fournir un environnement stable, prévisible et propice à la conduite du commerce international, d'où le rôle essentiel de ses comités et conseils périodiques, comme l'organe d'examen des politiques commerciales (OEP), l'organe de règlement des différends (ORD), le conseil général (CG) et les conférences ministérielles bisannuelles (CM). Les négociations en vue d'une libéralisation supplémentaire et de la mise à jour du livre des règles de l'OMC n'avaient pour but que de renforcer cette fonction de base.
- Il existait également une certaine inquiétude quant au concept d'engagement unique (EU), son implication pratique étant d'obliger tous les membres, petits ou gros, à participer à l'ensemble des discussions et négociations de l'OMC et à prendre des engagements. Bien que valable au plan conceptuel, et constituant un rempart contre le parasitage par certains, il reste difficile à opérationnaliser sans que chacun n'accepte d'avancer à la vitesse du membre le plus lent, ou sans négociations longues et compliquées entre l'ensemble des membres.

Le récapitulatif ci-dessus a pour but de rattacher le débat actuel à une histoire plus longue et complexe. Une décennie de négociations dans le cadre du cycle de Doha apporte une expérience et des leçons inestimables qu'il conviendrait d'associer à l'histoire pour éclairer la voie à suivre. Il faut souligner que tout cela n'a pas été un effort en vain.

Bien que peu connu, il existe des domaines dans lesquels le cycle de Doha a déjà produit des résultats négociés concrets, même si certains d'entre eux peuvent ne pas avoir encore été mis en œuvre. Voici une liste non exhaustive de ces résultats positifs :

- Décision du 30 août 2003 du conseil général, et révision consécutive des accords internationaux sur la protection des droits intellectuels (ADPIC) en vertu d'une décision datée du 6 décembre 2005, relative aux possibilités de faire face aux enjeux de santé publique.
- Accord de principe pour la mise en place d'un mécanisme de suivi des dispositions de traitement spécial et différencié (S&D).
- Un mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux (ACR), mis en place par le biais d'une décision du conseil général de décembre 2006 et opérationnalisée à titre provisoire.
- Accord lors de la conférence ministérielle de Hong Kong en 2005 pour veiller à l'élimination parallèle

de toutes les formes de subventions agricoles à l'export et des disciplines sur l'ensemble des mesures agricoles à l'export à effet équivalent d'ici fin 2013.

On compte plusieurs autres réalisations moins visibles. Les laborieuses négociations de Doha ont abordé un certain nombre de nouveaux concepts, bâti un inventaire impressionnant de travaux techniques et abouti à de nombreux compromis politiques. Il existe des exemples de ces réalisations dans tous les domaines de négociation : les produits spéciaux (PS) et le mécanisme spécial de sauvegarde (MSS) dans l'agriculture, l'approche hybride pour l'identification des biens et services environnementaux en matière de commerce et d'environnement, l'assistance technique et financière obligatoire pour la facilitation du commerce, les mesures pour répondre à l'érosion des préférences en matière d'agriculture et d'accès aux marchés non agricoles (AMNA), et les dispositions spéciales pour les petites économies vulnérables (PEV) en matière d'agriculture et d'AMNA, pour n'en citer que quelques-unes. Toutes ces réalisations ont exigé un important travail de fond ainsi que des compromis politiques, dont beaucoup n'étaient même pas sur la table lorsque le cycle de Doha a été lancé.

Deuxièmement, tout en respectant le principe d'engagement unique, la diversité des besoins et des capacités de chacun des membres a été prise en compte à travers des propositions de traitement différencié pour différents groupes de pays (voire même pour des membres individuels dans certains cas) dans divers projets de modalités. Cela peut être vu comme un écart important par rapport à la pratique initiale, et son importance pour l'avenir ne peut être minimisée.

Troisièmement, le cycle de Doha a permis un renforcement de la capacité des pays en développement de traiter des questions de politique commerciale tant au niveau national qu'au niveau multilatéral. Cette amélioration résulte d'un investissement plus important dans le renforcement des capacités liées au commerce, tant de la part des pays en développement que de leurs partenaires de développement, souvent dans le contexte du cycle de Doha.

Ce qui précède ne vise pas à prétendre que le cycle de Doha constitue une réussite. Il s'agit plutôt d'une volonté de souligner les améliorations de capacité, les améliorations de fonds et les améliorations politiques qui se rattachent au cycle de Doha, mais qui peuvent également s'appliquer en dehors du cycle pour renforcer le système commercial multilatéral.

Il est important de reconnaître dans ce contexte que le système commercial multilatéral (SCM) et le cycle de Doha, bien que liés au plan institutionnel, ne sont pas une seule et même chose. En réalité, lors du lancement de Doha en 2001, le SCM tel qu'incarné par l'OMC constituait le principal objectif, le cycle de Doha n'en étant que l'une des initiatives, même s'il s'agissait peut-être la plus importante. Comme évoqué brièvement plus haut dans cet article, l'OMC en tant qu'organisation internationale assume plusieurs fonctions importantes, comprenant entre autres la mise à disposition d'un forum permanent de négociation entre ses membres en vue d'obtenir des résultats qui soient mutuellement avantageux. Le cadre de l'OMC apporte également la souplesse et l'espace nécessaires pour faire face aux situations nouvelles. Le mandat du mécanisme d'examen des politiques commerciales consiste par exemple d'abord en un examen périodique des politiques commerciales des pays membres de l'OMC, mais il a été utilisé depuis 2008 comme un outil innovant

et efficace de surveillance des réactions « protectionnistes » des membres face à la crise économique. Les cycles de négociation peuvent venir soutenir ces fonctions, mais ne doivent pas les supplanter.

Pour conclure, lorsque les ministres se réuniront au mois de décembre à Genève pour la 8ème conférence ministérielle de l'OMC, ils ne doivent ni se concentrer uniquement sur une relance du cycle de Doha, ni faire semblant de l'ignorer (comme cela avait été le cas lors de la dernière CM de l'OMC en décembre 2009). Une approche équilibrée et adaptée est au contraire nécessaire pour renforcer le SCM. De ce point de vue, il serait souhaitable que les questions suivantes figurent à l'ordre du jour de la 8ème CM:

- Travail normal de l'OMC :** Discussion éclairée et structurée portant sur les travaux ordinaires de l'OMC afin d'en renforcer la visibilité et la substance. Comme indiqué dans cet article, ce travail est précieux et doit être mis en avant.
- Cycle de Doha :** Identification des résultats négociés du cycle de Doha, avec un accent sur le développement, susceptibles de recevoir l'aval de tous pour leur mise en œuvre (avec un accent particulier sur les questions concernant les PMA) ; et identification des questions sur lesquelles des résultats négociés peuvent être espérés dans un avenir proche. Cela doit être complété par des orientations sur une méthodologie issue de l'expérience du cycle de Doha.
- Renforcement systémique du SCM :** Inventorisation des enseignements, conclusions et résultats importants, y compris la substance technique et les compromis politiques, issus du cycle de Doha. Cela permettra de sauvegarder ces réalisations et de les utiliser à bon escient le moment venu en vue du renforcement du SCM. Cet aspect de l'ordre du jour doit également inclure une identification des questions systémiques concernant le SCM avec un mécanisme pour en débattre au sein de l'OMC.

### Auteur

Rashid S. Kaukab est directeur associé et coordinateur de recherches au centre de ressources CUTS à Genève. Cette contribution se base sur un papier du Commonwealth Secretariat, publié en octobre 2011 et portant le même titre, disponible sur [www.thecommonwealth.org](http://www.thecommonwealth.org). L'auteur fonde sa réflexion sur son expérience personnelle de participation à l'OMC et au cycle de Doha pendant les 16 dernières années. Cet article est écrit à titre personnel et ne reflète en aucune manière les points de vue de CUTS International.

### Notes

- Voir par ex. Jean-Pierre Lehmann dans le [Financial Times du 24 août 2011](#).
- Voir par exemple la déclaration de Pradeep S. Mehta, secrétaire général de CUTS International, sur : [http://www.cuts-citee.org/press\\_release-Separate\\_WTO\\_and\\_the\\_Doha\\_Round\\_for\\_Plan\\_B\\_to\\_work-CUTS.htm](http://www.cuts-citee.org/press_release-Separate_WTO_and_the_Doha_Round_for_Plan_B_to_work-CUTS.htm).
- Voir par exemple le récent document de synthèse du CSEND intitulé « Doha stalemate: Implications and ways forward » sur <http://www.diplomacydialogue.org/publications/trade-diplomacy/105-doha-stalemate-implications-and-ways-forward-csend-policy-brief-geneva-august-2011>, le rapport de Bhagwati & Sutherland (2011), « The Doha Round: Setting a deadline, defining a final deal », disponible sur <http://www.number10.gov.uk/wp-content/uploads/doha-round-jan-2011.pdf>, l'article de Patrick Messerlin « Polly Wants a Doha deal » disponible sur [http://www.cuts-citee.org/pdf/Polly\\_wants\\_a\\_Doha\\_Deal.pdf](http://www.cuts-citee.org/pdf/Polly_wants_a_Doha_Deal.pdf), et la note de l'ambassadeur Ujal Bhatia sur [http://www.cuts-citee.org/pdf/WTO\\_Role\\_in\\_the-21st\\_Century.pdf](http://www.cuts-citee.org/pdf/WTO_Role_in_the-21st_Century.pdf).

# Le Kenya peut-il devenir un exportateur de services aux entreprises au plan mondial ?

**Nora Dihel**

Le Kenya présente un potentiel d'exportation important en matière de services aux entreprises. Ceux-ci sont généralement fournis dans le cadre du secteur privé et nécessitent un niveau élevé de compétences qui sont généralement certifiées. Les services aux entreprises comprennent entre autres les services de comptabilité, d'architecture et d'ingénierie, les services juridiques, la sous-traitance de processus administratifs, les technologies de l'information et de la communication (TIC) et les services reposant sur les technologies de l'information et de la communication.

Le Kenya se trouve dans une position unique pour exporter ce type de services à travers l'ensemble de l'Est africain, ainsi que vers le reste du monde. Malgré la récente révolution des « TIC » du Kenya, incarnée par la réussite de Safaricom, qui a étendu l'accès aux services de téléphonie mobile et d'internet à des millions de personnes, les exportations sont décrites comme le « ventre mou » du Kenya par le rapport « *Kenya Economic Update* » 2010 de la Banque mondiale. L'augmentation des exportations de services, et notamment des services aux entreprises à forte valeur ajoutée, constitue donc une opportunité importante pour stimuler la croissance économique du pays.

En dépit d'une croissance modérée des exportations de services du Kenya au cours de la dernière décennie, et d'un avantage comparatif démontré plus important dans les services de transport, de voyage ou de communication, certaines données empiriques montrent que le Kenya dispose d'un potentiel important dans le domaine des exportations de services aux entreprises. Alors que la plupart des pays en développement tendent à exporter des services plutôt basiques, comme la sous-traitance de tâches administratives ou la délocalisation d'activités à faible valeur ajoutée, le Kenya possède plusieurs entreprises de renommée internationale fournissant et exportant des services de délocalisation à forte valeur ajoutée, tels que le développement de nouveaux produits, les projets de R&D ou le sourcing de transformation. Un accroissement du nombre d'entreprises exportatrices et du nombre d'entreprises se développant sur les segments de la délocalisation à forte valeur ajoutée et des partenariats présente par conséquent des avantages importants pour l'économie du Kenya.

## Caractéristiques des exportateurs de services du Kenya

Les exportateurs de services du Kenya sont de toutes tailles, mais la majorité d'entre eux emploient moins de 100 salariés. La majorité des prestataires de services étudiés ont moins de 10 ans d'expérience à l'exportation.

## Modes de commercialisation'

La quasi-totalité des exportateurs de services du Kenya effectuent une partie de leurs exportations par le biais de prestations transfrontalières (mode 1 de l'AGCS). Les exportations de services effectuées par le biais du déplacement de personnes physiques (mode 4 de l'AGCS) sont également répandues, se produisant pour 60 pour cent des exportateurs kenyans interrogés. La présence commerciale (mode 3 de l'AGCS) est utilisée par 44 pour cent des exportateurs kenyans interrogés en vue de fournir leurs services à l'étranger. Le mode de commercialisation le moins utilisé par les exportateurs de services du Kenya est la consommation à l'étranger (mode 2 de l'AGCS).

## Clients et destinations d'exportation

Les marchés régionaux de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) tendent à dominer les flux d'exportation des entreprises de services professionnels du Kenya. Les sociétés multinationales et privées constituent la principale clientèle pour plus de la moitié des exportateurs kenyans. Les services de sous-traitance administrative, de TIC, de conseils financiers et de logistique sont en général les services les plus fréquemment exportés hors de l'Afrique.

**Services exportés :** En matière de sous-traitance des tâches administratives, les entreprises kenyanes exportent tout un éventail de services allant de l'assistance à la clientèle par téléphone, des enquêtes de satisfaction clientèle et du soutien administratif à la gestion de bases de données comme la mise à jour de portails d'information. En matière de TIC et services reposant sur les TIC, les entreprises du Kenya exportent des services de création comme l'animation de publicités en ligne, les systèmes d'interface avec les utilisateurs et les bannières et icônes publicitaires, mais également des solutions professionnelles et technologiques haut de gamme dans le domaine des matériels de traitement de données et de poursuite des activités en cas de catastrophe.

**Adaptation:** Les services exportés par les entreprises kenyanes font l'objet d'un certain degré d'adaptation par rapport aux services commercialisés au plan local afin de répondre aux exigences de la clientèle.

## Les difficultés rencontrées par les exportateurs de services du Kenya

Le principal handicap à l'export pour la plupart des prestataires de service kenyans est un manque de connaissance généralisé des opportunités d'exportation, des marchés et des procédures, ainsi qu'un manque de connaissance quant à la façon d'obtenir ces informations. Bien souvent, les prestataires de services kenyans, et notamment ceux de petite taille, ne possèdent pas de réseau à



l'international et ont du mal à obtenir des informations concernant les marchés étrangers. Un autre handicap important identifié par les entreprises interrogées est la difficulté de pénétrer les marchés étrangers. Le Kenya a une faible image de marque en tant que prestataire de services professionnels. La mauvaise adéquation des compétences et le manque de compétences constituent également une difficulté importante pour de nombreux exportateurs kenyans.

## Recommandations politiques

Le gouvernement du Kenya a la possibilité, à travers ses institutions d'aide au commerce, et en collaboration avec les associations professionnelles et d'entreprises et le secteur privé, de mettre au point une stratégie d'exportation des services et de jouer un rôle déterminant pour réduire les obstacles rencontrés par les entreprises de services kenyans dans leurs efforts de développement à l'export. La plupart des exportateurs de services du Kenya ont le sentiment que des incitatifs directs à l'exportation, comme par exemple des incitations fiscales, ne sont pas nécessaires. Ils considèrent au contraire essentiel que le gouvernement leur facilite l'accès aux marchés étrangers.

## Répondre au manque de connaissances concernant les opportunités d'exportation

Le Conseil de promotion des exportations (EPC : Export Promotion Council) pourrait collecter et diffuser auprès des entreprises de service kenyanes des informations d'étude de marché (par ex. profils par pays, règles et réglementations sectorielles, aspects fiscaux et conditions générales de travail dans les marchés étrangers) et mettre en avant les opportunités disponibles en matière d'exportation de services. L'EPC peut également établir des liens avec d'autres institutions internationales d'aide au commerce afin de créer un pool d'information plus important sur les opportunités ouvertes dans d'autres pays ainsi que sur les profils d'entreprises susceptibles de pouvoir fournir ces services.

Les associations d'affaires et professionnelles devraient s'impliquer davantage dans l'organisation de séminaires internationaux afin d'éduquer l'industrie et d'accroître les opportunités de création de réseau pour

**Tableau 1: Recommandations politiques**

Réponse au manque de connaissances concernant les opportunités d'exportation	Réponse aux problèmes d'image de marque et de réglementation	Réponse à l'inadéquation et à la pénurie des compétences
<ul style="list-style-type: none"> <li>Collecte et diffusion d'informations sur les marchés</li> <li>Mise en place d'annuaires de prestataires de services kenyans en vue de les faire connaître auprès des entreprises étrangères</li> <li>Promotion de la participation des entreprises kenyanes aux expositions internationales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en place de réformes réglementaires pour réduire les barrières réglementaires nationales et encourager la coopération régionale en matière de réglementation (libre circulation des ressortissants de la CAE, accords de reconnaissance mutuelle, normes communes au niveau de la CAE)</li> <li>Création et diffusion de l'image de marque du Kenya au plan international</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Amélioration des opportunités de formation professionnelle permanente</li> <li>Mise à disposition de bourses d'études pour des formations complémentaires visant à améliorer les compétences et l'avantage concurrentiel du secteur de la sous-traitance administrative</li> <li>Mise à disposition de crédits ou autres mesures incitatives pour inciter les entreprises à mettre en place des formations spécialisées</li> </ul>

Source: *Compilation des auteurs.*

les experts locaux. L'EPC pourrait aider financièrement les entreprises de services du Kenya dans leurs incursions sur les marchés internationaux, à travers par exemple une participation aux foires ou expositions internationales (au moyen peut-être d'un effort partagé). L'EPC devrait également pouvoir aider les exportateurs de service individuels du Kenya, ou les exportateurs potentiels, dans leurs efforts de marketing et de développement de leur image de marque lors de leur participation à des expositions internationales (en s'assurant par exemple que les délégations kenyanes disposent de stands de présentation de qualité).

**Répondre aux problèmes d'image de marque et de réglementation**

La libéralisation de la publicité dans divers secteurs des services professionnels fournirait aux exportateurs kenyans actuels ou futurs un canal précieux pour cibler la clientèle étrangère. Compte-tenu de la probabilité d'une forte asymétrie d'information, l'autorisation d'une publicité pertinente, véridique et non trompeuse – comme c'est actuellement le cas en Afrique du Sud, au Malawi, et en Zambie – serait la meilleure combinaison pour protéger la clientèle nationale tout comme la clientèle étrangère.

L'ouverture des frontières intra-régionales afin de permettre la libre circulation des ressortissants de la CAE sans formalités de permis de travail serait d'une aide précieuse pour accroître les opportunités d'affaires au sein de la région et stimuler ainsi les exportations de services.

La mise en place d'accords de reconnaissance mutuelle (ARM) pour les qualifications professionnelles exigées au sein de la CAE bénéficierait probablement aux entreprises de services du Kenya (ainsi qu'aux entreprises des pays voisins) pour leurs exportations de services dans la région. La création de normes au niveau de la CAE pour les services fournis dans les domaines de la comptabilité, de l'architecture, de l'ingénierie, voire même dans le domaine juridique, pourrait potentiellement bénéficier à l'ensemble des consommateurs de la CAE.

Le gouvernement du Kenya devrait prendre l'initiative du positionnement et du marketing de la marque du pays et des principaux services, en mettant en avant au plan mondial les services professionnels offert par le pays, aux côtés du tourisme, des sports, de l'horticulture et des autres produits du pays. Les institutions d'aide au commerce devraient mener des efforts concertés de marketing avec les associations professionnelles et les organismes gouvernementaux comme le conseil des TIC du Kenya, le conseil du tourisme du Kenya ou la commission des communications du Kenya, afin de promouvoir les services kenyans et d'établir l'image de marque du Kenya en tant qu'exportateur de services professionnels.

**Répondre à l'inadéquation et à la pénurie des compétences**

La mise à disposition de bourses d'études ou de financements partiels permettant aux agents de sous-traitance administrative d'accéder à des formations formelles dans des programmes rarement offerts par les universités et instituts de formation du Kenya permettrait d'améliorer les compétences, et donc la possibilité de faire valoir celles-ci, pour le secteur de la sous-traitance administrative du Kenya. La possibilité de recevoir un crédit ou la mise en place d'incitatifs pour inciter les entreprises à conduire des formations, et notamment des formations spécialisées, comme par exemple la formation d'examineurs des fraudes agréés, permettrait d'accroître la qualité et le degré de spécialisation des services proposés par les entreprises kenyanes.

**Conclusion**

Le principal handicap à l'export pour la plupart des prestataires de service kenyans est un manque de connaissance généralisé des opportunités d'exportation, des marchés et des procédures, ainsi qu'un manque de connaissance quant à la façon d'obtenir ces informations. Ce qu'ils considèrent crucial est que le gouvernement les aide à accéder aux marchés étrangers. Ce rôle facilitateur aurait pour résultat un développement de l'emploi

ainsi qu'une amélioration des technologies utilisées et de la qualité des services fournis pour mieux répondre à des normes internationales élevées. Les actions politiques possibles pour le gouvernement du Kenya sont récapitulées dans le tableau 1.

**Auteur**

Nora Dihel est une économiste confirmée spécialiste du commerce au sein de la région Afrique de la Banque mondiale. Cet article est basé sur le travail intitulé "Can Kenya Become a Global Exporter of Business Services", rédigé par Nora Dihel, Ana Margarida Fernandes, Richard Gicho, John Kashangaki et Nicholas Strychacz et publié dans *Africa Trade Policy Note No 19*, World Bank. Les opinions exprimées dans cet article reflètent uniquement celles de l'auteur, et ne sont pas forcément représentatives de celles de la Banque mondiale, de ses bailleurs de fonds ou de ses directeurs exécutifs.

Ce travail a été financé par le *Multi-Donor Trust Fund for Trade and Development* supporté par les gouvernements de Finlande, de Norvège, de Suède et du Royaume-Uni.

**Références**

Gouvernement du Kenya et EPC (Conseil de promotion des exportations). 2008. *Strategy for Export Promotion of Professional Services in Kenya*. EPC, Nairobi.  
 Sudano, Randeep, Seth Ayers, Philippe Dongier, Arturo Muente-Kunigami, et Christine Zhen-Wei Qiang. 2010. *The Global Opportunity in IT-Based Services: Assessing and Enhancing Country Competitiveness*. Washington, DC: Banque mondiale.

**Note:**

1 Les quatre modes de commercialisation des services dans la terminologie de l'AGCS sont : mode 1 – les prestations transfrontalières : services fournis à partir du territoire d'un pays donné à destination d'un autre pays; mode 2 – la consommation à l'étranger : services fournis sur le territoire d'un pays pour des consommateurs d'un autre pays ; mode 3 – la présence commerciale : services fournis par le biais de tout établissement ou entreprise d'un pays sur le territoire d'un autre (par ex. IED) ; et mode 4 - la présence temporaire de personnes physiques : services fournis par des ressortissants d'un pays donné sur le territoire d'un autre pays. Le mode 4 comprend à la fois les prestataires de service indépendants et les salariés des prestataires de service d'un autre pays.

# Progrès et promesses du PACER Plus: les difficultés et les opportunités de l'intégration régionale dans le Pacifique

Chris Noonan

Les pays insulaires du Forum du Pacifique (PIFP) se trouvent engagés dans deux importants processus de négociations commerciales avec les pays développés : celui de l'APE avec l'UE, et celui du PACER Plus entamé plus récemment avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.<sup>1</sup>

Ces deux processus sont liés depuis leur origine. Lorsque les PIFP ont cherché à négocier un accord commercial régional entre eux, en préparation des négociations de l'APE, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont initialement insisté pour en faire partie. À titre de compromis, les PIFP se sont engagés dans le cadre de l'Accord du Pacifique sur le rapprochement des relations commerciales (PACER : *Pacific Agreement on Closer Economic Relations*) à négocier un accord de libre-échange avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, dans le cas où ils entamaient ou concluaient des négociations en vue d'un accord commercial avec une tierce partie, telle que l'UE. La position des PIFP dans les négociations de l'APE est façonnée par le PACER.

Les PIFP étaient pour la plupart réticents à entamer des négociations en vue d'un accord de libre-échange global. L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont en quelque sorte rassuré les PIFP que ces négociations, surnommées PACER Plus, ne seraient pas des négociations commerciales traditionnelles. Les PIFP se heurtent néanmoins à un certain nombre de difficultés pour parvenir à négocier un accord commercial et économique qui constitue un véritable instrument de développement.

## La promesse du PACER Plus

Lors de la réunion des ministres du commerce du Forum en juin 2009, les ministres avaient recommandé que les négociations PACER Plus



débutent à l'issue de la réunion des dirigeants du Forum des îles du Pacifique du mois d'août 2009. La recommandation des ministres du commerce restait néanmoins muette sur le résultat attendu et la structure de ces négociations, reflétant peut-être l'incapacité initiale des représentants officiels à se mettre d'accord sur une feuille de route commune pour le PACER Plus.

Les dirigeants du Forum ont décidé en août 2009 d'entamer immédiatement les négociations du PACER Plus. Ils ont également chargé les ministres du commerce de discuter, entre autres, d'un cadre général pour les négociations du PACER Plus, comprenant notamment un calendrier. Mais la décision des dirigeants restait floue concernant l'objectif, la structure et le contenu du PACER Plus. Les réunions suivantes des ministres concernés en octobre 2009 et avril 2010 n'ont pas abordé ces questions. Les représentants officiels n'ont donc pour guider les négociations que les quelques déclarations générales faites par les ministres du commerce du Forum lors de leurs réunions de

2009 et 2010, dans lesquelles ceux-ci :

- reconnaissent les capacités limitées des PIFP pour entreprendre des négociations, et la nécessité de consultations nationales avec l'ensemble des parties concernées ;
- reconnaissent l'importance de renforcer l'intégration commerciale régionale ;
- affirment que le PACER Plus donnait à la région du Pacifique une occasion importante de mettre en place un accord commercial et économique réellement novateur qui tienne compte du stade de développement de chacune des nations concernées ;
- mentionnent leur intention de renforcer les capacités de l'ensemble des PIFP pour tirer parti des opportunités commerciales ; et
- évoquent la mise en place d'un cadre général permettant aux pays prêts à avancer dans les négociations de faire des progrès, tout en laissant à d'autres pays plus de temps pour se préparer.

## Du PACER au PACER Plus

Le PACER a été approuvé par les leaders du Forum des îles du Pacifique en date du 18 août 2001. La plupart des PIFP, mais pas tous, ont signé et ratifié cet accord. Selon les termes de l'article 2(1) du PACER, les parties « souhaitent établir un cadre général en vue d'une intégration commerciale et économique graduelle des économies des membres du Forum d'une manière qui soutienne pleinement le développement durable des pays insulaires du Forum et qui contribue à leur intégration progressive et graduelle dans l'économie internationale. » Plus précisément, l'article 2(2)(a) de l'accord stipule que le PACER a pour but de « fournir un cadre général de coopération conduisant dans le temps à la mise en place d'un marché régional unique. » Ces mots ont été choisis à dessein; le concept de marché régional unique recouvre non seulement les échanges de biens et de services, mais également le libre déplacement de la main d'œuvre.

Les PIFP sont déjà bien intégrés à l'économie mondiale au vu de la plupart des indicateurs habituels, tels que le ratio des flux commerciaux ou d'investissement rapportés au PIB. Cependant, peu de progrès ont été réalisés depuis l'Accord de coopération économique et commerciale du Sud-Pacifique de 1980 en vue de la mise en place d'une base juridique formelle pour un marché régional unique entre les PIFP, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Le PACER ne comporte aucun engagement de libéralisation des échanges, mais les articles 5 et 6 de l'accord prévoient que dans certaines circonstances, les PIFP entameront des négociations avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande en vue de la mise en place d'un accord réciproque de libre échange conforme à l'article XXIV du GATT. Lorsque ces négociations ont officiellement commencé en 2009, le PACER Plus a été séparé du PACER. Par conséquent, ni l'objet des consultations effectuées au titre du PACER, ni les principes généraux censés guider les futures négociations entre les parties, ne sont automatiquement applicables aux négociations du PACER Plus.

Le PACER Plus fournit l'occasion aux parties concernées de réfléchir à la question de savoir si elles souhaitent toujours la mise en place d'un marché unique, et si tel est le cas, aux prochaines mesures à prendre dans le cadre du PACER Plus en vue d'un tel marché. Les parties se trouvent donc face à un certain nombre de choix.

### Le bureau du conseiller commercial en chef pour les pays insulaires du Forum (OCTA)

L'expérience acquise par les représentants officiels du commerce des PIFP dans les négociations de l'APE sera très précieuse pour la négociation du PACER Plus. Cette expérience, ainsi que l'assistance fournie par l'UE par le biais du secrétariat du Forum des îles du Pacifique (SFIP) pour une participation efficace des PIFP dans les négociations de l'APE, ont convaincu ces représentants de la nécessité de s'adjoindre un organe consultatif d'experts pour les aider dans les négociations de façon indépendante vis-à-vis de leurs partenaires de négociation. Le SFIP comprend l'Australie et la Nouvelle-Zélande en plus des PIFP, ce qui l'empêche d'aider les PIFP dans le cadre des négociations PACER Plus. La création de l'OCTA pour conseiller les PIFP, ainsi que la mise à disposition de financements par l'Australie et la Nouvelle-Zélande, constituaient une condition préalable à l'acceptation par les PIFP d'entamer les négociations PACER Plus. L'OCTA a commencé à fonctionner en mars 2010 et se situe à Port Vila (Vanuatu).

### L'exclusion des Fidji

Faisant suite à leur décision début 2009 d'exclure les Fidji des réunions du Forum en réponse à l'absence d'élections après le coup d'Etat militaire de 2006, les dirigeants du Forum ont décidé en août 2009 d'également exclure les Fidji des négociations PACER Plus. Les Fidji ont répondu en affirmant que son exclusion des négociations du PACER Plus constituait une violation du PACER, ce à quoi le ministre australien du commerce Simon Crean a répondu que le PACER Plus était complètement distinct du PACER. La non-participation des Fidji a toutefois été critiquée par certains groupes d'affaires, car ce pays constitue une plaque tournante pour l'économie et les transports dans l'Est du Pacifique. Une intégration régionale sans les Fidji ne signifie pas grand-chose, et un PACER Plus sans Fidji est susceptible de fausser les flux commerciaux régionaux. Les dirigeants du Forum du Pacifique ont donc convenu en septembre 2011 d'autoriser les Fidji à participer aux réunions PACER Plus au seul niveau officiel, compte-tenu de l'importance du rôle économique de cet Etat et de ses liens dans la perspective d'une intégration économique régionale élargie. Mais sans droits de participation complets, les progrès vers une intégration régionale resteront probablement modestes.

### Les questions prioritaires communes

Dans leur décision de lancement des négociations en octobre 2009, en plus des principes généraux énumérés plus haut, les ministres du commerce du Forum ont chargé les représentants officiels de

renforcer au cours des 12 premiers mois la compréhension des questions prioritaires communes, comprenant, entre autres : les règles d'origine ; les déplacements de main d'œuvre au sein de la région (au-delà du mode 4) ; l'aide au développement, en se concentrant sur les infrastructures physiques destinées au commerce et sur le développement et la promotion des échanges ; et la facilitation des échanges commerciaux, y compris les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce, les normes et les procédures douanières. Il s'agit là de questions essentielles pour les PIFP, qui se situent au cœur des négociations depuis la première réunion des représentants officiels en avril 2010.

À cette date, les ministres du commerce du Forum ont également pris note de l'importance fondamentale des transports aériens et maritimes, des télécommunications et des infrastructures d'approvisionnement en eau pour le développement des échanges de marchandises et de services, et ont convenu d'ajouter ces sujets aux questions prioritaires de négociation.

Les négociations PACER Plus impliquent des échanges de documents entre l'Australie et les PIFP. Les textes juridiques préparés par l'OCTA pour le compte des PIFP (et bien accueillis par la Nouvelle-Zélande) reflètent une approche alternative de l'intégration régionale, qui ne se concentre pas de premier abord sur la négociation d'un accord global. Les négociations ont permis d'améliorer la compréhension d'un certain nombre de questions, mais n'ont pas produit pour le moment de textes communs de négociation.

### Conclusions

Une vision commune du type d'intégration économique régionale susceptible de se dégager, ou tout au moins, d'être mise en mouvement par les négociations, fait encore défaut au processus PACER Plus, sans même parler de la voie à suivre pour parvenir à cette destination finale. Cette absence de direction risque de prolonger les négociations, et de ne générer au final que peu d'avantages pour le développement des PIFP.

Les pays développés ont survendus les avantages susceptibles de découler des négociations des APE et du cycle de Doha de l'OMC pour les pays ACP. Mais dix ans plus tard, le cycle de Doha apparaît bien peu prometteur. Les promesses générales en faveur du développement, telles que celles adoptées par les ministres du commerce du Forum dans le cadre du PACER Plus et faites avant le début des négociations, ont du mal à se transformer en dispositions juridiques concrètes. L'Australie et la Nouvelle-Zélande

ont déclaré que le PACER Plus ne serait pas une négociation commerciale traditionnelle, mais ces deux pays ne semblent pas avoir pris toute la mesure des conséquences sur les résultats et sur le processus de négociation. Des engagements substantiels sur des questions d'importance pour les PIFP permettraient de renforcer la confiance dans le processus.

Pour beaucoup de PIFP, les avantages d'un accord commercial traditionnel seraient relativement modestes, notamment si des questions essentielles, comme celle de la mobilité de la main d'œuvre, n'y sont pas traitées de façon adéquate, tandis que les coûts correspondants de mise en œuvre et d'ajustement seraient probablement plus immédiats et significatifs. Vouloir à tout prix que les États en développement se plient à un régime commercial plutôt que d'adapter celui-ci en vue d'aider les États en développement n'est pas propice à une conclusion rapide des négociations.

L'incapacité de tenir compte des différences entre pays au sein d'une même région dans le cadre d'accords avec les pays développés sera également source de tensions intra-régionales. Vouloir s'accrocher à un accord unique peut donc s'avérer un obstacle à l'intégration régionale. Les parties prenantes au PACER Plus doivent être réalistes en ce qui concerne la difficulté de conclure et de mettre en œuvre un accord global. Tandis que certaines parties peuvent souhaiter prendre des risques et avancer rapidement, d'autres voudront rester plus prudentes. Si un groupe de pays en développement souhaite rester intégré, des compromis ou des positions de négociations plus nuancées seront nécessaires. Les partenaires de la négociation peuvent apporter leur aide en considérant les négociations commerciales comme une relation plutôt que comme un événement ponctuel. Une approche graduelle de l'intégration économique, qui ne cherche pas à imposer le même moule à tous et s'assure que chaque règle trouve sa contrepartie dans un engagement tout aussi ferme d'apporter des ressources, faciliterait cette démarche.

### Auteur

Dr Chris Noonan est professeur agrégé de droit commercial à l'université d'Auckland. Il était jusqu'en septembre 2011 le conseiller commercial en chef de l'OCTA (Bureau du conseiller commercial en chef pour les pays insulaires du Forum du Pacifique).

### Note:

- 1 La totalité des quatorze PIFP, en tant qu'États ACP du Pacifique, sont partie prenante des négociations de l'APE, alors que tous les PIFP sauf Fidji sont partie prenante des négociations PACER Plus.

# L'établissement des normes pour le commerce international des produits agricoles : promouvoir la participation de l'Afrique

Gbadebo Odularu et Emmanuel Tambi

La réduction rapide des droits de douane ayant eu lieu au cours des cinq dernières années se voit de plus en plus souvent remplacée chez les pays les plus développés par la mise en place de mesures non tarifaires. Ayant pour raison officielle la volonté de protéger les consommateurs et producteurs de produits d'origine animale ou végétale susceptibles d'être contaminés, les barrières non-tarifaires, comme par exemple les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), constituent par conséquent un aspect essentiel des différentes chaînes de valeur agricoles pour les petits exploitants et transformateurs agricoles d'Afrique.

Le présent article fournit des informations sur les options politiques souhaitables et réalisables pour renforcer la participation de l'Afrique dans l'élaboration de ces normes et réglementations techniques régissant les échanges commerciaux au plan régional et international.



Sachant que les économies africaines sont encore largement tributaires de l'agriculture, et que les producteurs agricoles de petite taille constituent le moteur de leur production agricole, on constate une prise de conscience croissante de l'importance de répondre aux contraintes de politique agricole et de mesures liées au commerce qui empêchent les producteurs et négociants agricoles de petite taille d'accéder aux marchés régionaux et mondiaux à forte valeur.

A cet égard, les normes et réglementations techniques font l'objet d'une attention croissante dans le cadre du dialogue se déroulant au niveau régional et mondial sur les politiques commerciales, alors que les questions de contingentement et de droits de douane semblent perdre de leur importance.<sup>1</sup> En d'autres termes, avec la diminution de l'applicabilité des barrières tarifaires, le rythme d'adoption des normes en tant que stratégie commerciale restrictive s'est considérablement accru. L'importance croissante accordée aux barrières non tarifaires, dans le cadre d'une mondialisation accrue et d'une libéralisation rapide du commerce des produits agricoles, a suscité un débat public considérable autour de l'impact de ces normes sur l'accès aux marchés régionaux et internationaux des produits agricoles africains. En plus d'entraver l'accès aux marchés des denrées agricoles produites par les petits exploitants africains, elles renchérissent également le coût des exportations agricoles, ce qui en réduit d'autant l'attrait pour les petits exploitants.

## Les opportunités d'harmonisation et de plus grande conformité existent

Les accords et dialogues sur les mesures SPS et autres réglementations relatives au commerce encouragent les pays africains à participer aux échanges commerciaux à tous les niveaux.<sup>2</sup> Ils fournissent un cadre général au plan international qui encourage les échanges entre les pays africains eux-mêmes ainsi qu'avec le reste du monde, indépendamment de

l'agenda politique de chacun des pays, de sa puissance économique ou de ses capacités technologiques. Ils permettent également de réduire les incertitudes autour des conditions de vente sur un marché donné, et fournissent différentes options de destinations de marchés. En l'absence de tels accords, les pays africains se trouveraient dans une position désavantageuse au moment de remettre en cause des politiques commerciales protectionnistes.

Dans les faits, les mesures SPS s'appliquant aux denrées agricoles produites ou échangées au plan national, sous-régional ou régional peuvent prendre différentes formes, telles que l'exigence que les produits proviennent de zones exemptes de maladies, l'inspection de ceux-ci, les exigences spécifiques de traitement ou de transformation pour les produits, ou l'interdiction d'utilisation de certains additifs dans les produits alimentaires. Ces mesures permettent au final de garantir que les denrées agricoles ne présentent pas de risques pour les consommateurs et de limiter la propagation des parasites et des maladies parmi les animaux et les végétaux.

En outre, alors qu'un nombre croissant de pays africains s'efforcent de respecter ces réglementations techniques, des opportunités existent dans le cadre de l'harmonisation en cours des mesures SPS au sein des blocs économiques régionaux de l'Afrique. Parmi les communautés économiques régionales (CER) offrant ces opportunités se trouvent notamment la Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEAC), l'Union du Maghreb Arabe (UMA), l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD), la communauté d'Afrique de l'Est (CAE), la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD), la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), le marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) et la communauté de développement de l'Afrique australe (SADC). Ces opportunités se développent à mesure qu'un plus grand

nombre de CER et pays africains s'impliquent effectivement dans la définition des normes au plan international. Certaines de ces CER offrent en outre des pratiques de références susceptibles d'être partagées, développées et étendues dans toute l'Afrique.

## Identifier les difficultés

Dans le même temps, en tant que question commerciale présentant un intérêt stratégique croissant, les normes obligatoires et réglementations techniques continuent de faire l'objet d'une attention considérable de la part des gouvernements africains en raison des défis de taille qu'elles présentent pour l'ensemble des petits exploitants et transformateurs de produits agricoles. Dans le cadre de leurs efforts frénétiques pour accéder aux marchés régionaux et internationaux de produits agricoles, les petits exploitants agricoles africains se trouvent confrontés à des obstacles difficiles à surmonter, qui découlent des questions SPS ou relatives à la sécurité des aliments telles que la normalisation, les coûts de mise en conformité technique ou d'inspection et les dispositions transitoires.

Tout en reconnaissant que certains progrès ont été constatés au niveau national et régional, la participation de l'Afrique au processus de normalisation reste limitée pour de nombreuses raisons. En premier lieu, l'Afrique ne dispose pas d'une base de données certifiée et bien établie pour une participation efficace au processus de définition des normes. Deuxièmement, la plupart des pays africains ne sont pas bien représentés et manquent de préparation pour leur participation aux réunions d'établissement des normes, et ce d'autant plus en l'absence d'un forum au sein duquel les experts africains pourraient se retrouver pour discuter avant ces réunions. Il existe en outre une faible connaissance du processus de normalisation à tous les niveaux en Afrique, qui se traduit par une prise en charge et une connaissance insuffisantes de ces normes au niveau des intervenants concernés, tels que les agriculteurs

## Qu'est ce que FARA ?

Le programme de développement et de recherche agricole du FARA (Forum pour la recherche agricole en Afrique) a pour objectif la réduction de la pauvreté en Afrique, grâce à une croissance durable des secteurs agricoles et à l'amélioration des moyens de subsistance, notamment ceux des petits exploitants et entreprises pastorales. Les activités du FARA pour le développement et la mise à disposition d'options politiques basées sur les faits en matière de SPS et d'outils pour éclairer les décisions comprennent : une discussion régionale sur « *Le respect des exigences en matière de réglementations techniques et mesures SPS dans la chaîne de valeur agricole en Afrique* » en juillet 2011, trois études de politiques SPS portant sur la conformité des pays par rapport à une sélection de mesures SPS en Afrique orientale et australe ainsi qu'en Afrique centrale et occidentale, et un cadre général et des recommandations pour favoriser le respect des mesures SPS par les petits exploitants agricoles, éleveurs, producteurs de poissons et transformateurs d'Afrique.

et le secteur privé. Les données scientifiques sont en outre souvent insuffisantes pour favoriser une réelle participation au processus de normalisation au plan international. Les organismes réglementaires existants en charge des normes et de la qualité sont également insuffisamment connectés, et les infrastructures et ressources humaines font souvent défaut pour réaliser des analyses de risque préalablement à l'acceptation de certaines mesures SPS. Enfin, il existe clairement une pénurie de financements pour l'organisation de réunions préparatoires en vue de la rédaction et de la revue des normes et de la participation d'experts dans les dialogues conduisant à l'établissement de normes SPS.

### Conclusions et recommandations de politique

Les mesures SPS sont essentielles pour la promotion de l'accès des produits agricoles africains aux marchés régionaux et internationaux. Certains avantages que l'Afrique pourrait retirer d'une application adéquate des mesures SPS sont une confiance accrue de la part des consommateurs et des partenaires commerciaux régionaux, un meilleur accès des produits agricoles aux marchés régionaux et internationaux, une meilleure coopération et intégration entre sous-régions et pays africains, une amélioration de la sécurité des aliments humains et animaux et de la santé des plantes et des animaux, ainsi qu'une réalisation plus rapide de l'objectif global de 6% de croissance agricole tel que consacré par le cadre général du PDDAA.<sup>3</sup> Le respect des mesures SPS tout au long de la chaîne de valeur de l'agriculture en Afrique est au cœur du second pilier du PDDAA qui a pour objectif « *de renforcer les infrastructures rurales et les autres interventions liées au commerce afin d'améliorer l'accès aux marchés.* »<sup>4</sup> Nos recommandations politiques stratégiques visant à renforcer la participation de l'Afrique dans les forums d'établissement des normes comprennent :

1. La création de base de données en ligne et de listes de contact d'experts SPS au niveau national et régional afin de fournir un pool de ressources spécialisées pour les processus de normalisation.
2. Le développement, le soutien et le renforcement des politiques régionales

favorisant les liens avec les universités et les instituts de recherche nationaux. Cela devrait s'effectuer en collaboration avec les systèmes nationaux de recherche agricole (SNRA) afin d'offrir aux organismes réglementaires la possibilité de commissioner projets et recherches autour des questions de normalisation.

3. La création de comités de normalisation SPS, afin de coordonner les positions nationales et régionales au niveau des forums internationaux de normalisation.
4. Les gouvernements devraient allouer des fonds à tous les niveaux pour l'accréditation de laboratoires SPS, mettre en place des mesures incitatives pour la participation du secteur privé aux initiatives de financement, promouvoir les partenariats entre secteur public et privé, y compris au niveau mondial, pour renforcer les capacités en laboratoires, renforcer les laboratoires existants et identifier des pôles d'excellences pour favoriser les démarches d'accréditation. Les gouvernements nationaux, en collaboration avec le Forum pour la recherche agricole en Afrique (FARA) (voir encadré 1), devraient formaliser des financements pour des recherches SPS appropriées pour le développement le long des chaînes de valeur agricoles en Afrique.
5. Le renforcement des capacités pour les analyses de risque, qui constituent un aspect essentiel des stratégies de mise en œuvre des processus de mise en œuvre des engagements du PDDAA au plan national et régional.
6. Il existe un besoin urgent de mise en place d'une base d'experts sur les questions SPS relatives au commerce entre les pays membres, afin de fournir un pool d'experts sur les questions de normalisation et autres questions connexes. Les pays membres doivent en outre adopter ou réviser leurs politiques existantes en matière SPS afin de les mettre en phase avec les accords internationaux
7. Les gouvernements doivent allouer les ressources nécessaires à la mise à disposition d'outils de sensibilisation auprès des intervenants concernés. Ces outils comprennent articles de synthèse, médias,

radios, prospectus, affiches etc. Sous cette recommandation figure également la nécessité de créer, rendre opérationnels et promouvoir des points de renseignements SPS au niveau des communautés locales.

#### Auteurs

Le Dr Gbadebo Odularu est analyste des marchés et politiques régionales pour le FARA à Accra au Ghana. Le Dr Emmanuel Tambi est directeur du plaidoyer et des politiques pour le FARA à Accra au Ghana.

#### Notes

- 1 Les questions de normalisation et de certification recouvrent les normes de sécurité des aliments, les normes du commerce équitable, les normes biologiques, les normes du travail, et différents types de normes et d'étiquetage liés à la protection de l'environnement.
- 2 Les mesures SPS doivent être transparentes, non discriminatoires, et scientifiquement justifiées par l'harmonisation des mesures sanitaires ou phytosanitaires avec les normes internationalement acceptées, les directives et les recommandations de la commission Codex Alimentarius (CODEX), de l'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OIE), et de la Convention internationale pour la protection des végétaux (IPPC), ou les pays peuvent entreprendre une évaluation indépendante et individuelle des risques. Un pays importateur ne peut pas soumettre ses importations à des exigences différentes de celles imposées sur sa production nationale (traitement national), ni favoriser les importations en provenance de certains pays (nation la plus favorisée). Les membres doivent adopter d'autres approches pour garantir la salubrité des produits dans la mesure où le pays membre exportateur fournit la preuve objective que ses mesures respectent le niveau de mesures sanitaires et phytosanitaires exigées par le pays importateur si celles-ci ont un impact significatif sur les échanges commerciaux. Au titre de l'accord SPS, les pays développés ont néanmoins tenus de fournir une assistance technique aux pays africains afin de les aider à se conformer aux mesures SPS.
- 3 Le Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA) est un instrument panafricain qui retranscrit la vision de l'Agence de planification et de coordination du NEPAD (NPCA) dans un cadre opérationnel visant à guider un développement reposant sur l'agriculture. L'objectif global du PDDAA est l'amélioration des moyens de subsistance, de la sécurité alimentaire et de la résilience environnementale dans les économies fortement agraires de l'Afrique.
- 4 Les quatre domaines prioritaires du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA) sont connus sous le nom de « piliers » : extension des superficies exploitées en gestion durable des terres et bénéficiant de systèmes fiables de maîtrise des eaux (pilier I); amélioration de l'accès aux marchés grâce au renforcement des infrastructures rurales et des autres interventions liées au commerce (pilier II); accroissement de l'approvisionnement alimentaire et réduction de la faim (pilier III); recherche agricole, dissémination et adoption des technologies (pilier IV).

# Promouvoir le développement industriel de l'Afrique dans le nouvel environnement mondial : les politiques à adopter

**Bineswaree Bolaky**

Dans son rapport spécial de cette année sur le développement économique en Afrique, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a collaboré avec l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) pour définir des stratégies et des options politiques pour l'Afrique en vue de promouvoir le développement industriel de celle-ci dans le nouvel environnement mondial.



Le rapport encourage les pays africains à se lancer dans une nouvelle politique industrielle axée sur le développement des activités manufacturières. Le terme de politique industrielle désigne les mesures gouvernementales qui visent à renforcer la compétitivité et les capacités des entreprises nationales et à promouvoir le changement structurel. En l'absence de développement manufacturier, l'Afrique ne peut s'engager dans un véritable changement structurel ; la transition d'une économie basée sur des activités à faible productivité vers une économie basée sur des activités à forte productivité est, selon les économistes, nécessaire pour assurer une croissance forte et durable ainsi qu'une réduction significative de la pauvreté. Un tel développement manufacturier ne peut se produire sans une intervention délibérée des pouvoirs publics, notamment en raison de l'existence de défaillances tant sur les marchés qu'en matière de coordination.

“ En l'absence de développement manufacturier, l'Afrique ne peut s'engager dans un véritable changement structurel [...] ”

Bien que le rapport reconnaisse l'existence de nombreuses tentatives et initiatives ayant déjà cherché par le passé à promouvoir l'industrialisation en Afrique, il préconise une politique industrielle reposant sur une nouvelle approche. Celle-ci se veut stratégique dans sa conception, tout en s'adaptant à la situation spécifique de chaque pays. Elle ne doit pas répéter les erreurs du passé. Elle doit subordonner le soutien de l'État à une bonne performance du secteur industriel. Elle doit s'appuyer sur des relations efficaces entre l'État et les entreprises, et prévoir un mécanisme de suivi et d'évaluation qui identifie les enseignements à tirer des politiques actuelles en vue d'aider à la définition des politiques futures. Cette boucle de rétroaction des politiques actuelles vers les politiques futures

constituait le principal chaînon manquant des politiques industrielles passées de l'Afrique.

## Le développement industriel en Afrique: faits et chiffres

L'Afrique ne représente encore qu'un très faible pourcentage de la valeur ajoutée manufacturière mondiale (VAM) et des exportations manufacturières mondiales : 1,1 pour cent et 1,3 percent respectivement pour 2008. Encore plus inquiétante est la diminution de la part de l'Afrique dans les exportations manufacturières mondiales de faible technologie, un secteur où elle serait censée bénéficier d'avantages comparatifs immédiats, passée de 1,5 percent en 2000 à 1,3 pour cent en 2008, alors que celle de l'Est asiatique et du Pacifique a augmenté, passant de 17 pour cent à 26 pour cent sur la même période. L'Afrique a fait quelques progrès au cours de ces dernières années dans le développement des activités manufacturières de moyenne et haute technologie (MHT). La part de ces activités dans la VAM de la région est passée de 25 pour cent en 2000 à 29 pour cent en 2008, et leur part dans les exportations manufacturières totales de 23 pour cent en 2000 à 33 pour cent en 2008. La plupart des activités de MHT de l'Afrique restent néanmoins fortement concentrées autour de l'industrie chimique.

Une analyse empirique révèle également que les pays africains restent fortement tributaires des industries liées aux ressources naturelles. Celles-ci représentaient en 2009 environ 49 pour cent de la VAM totale et des exportations manufacturières de la région. Cette dépendance est problématique pour le continent pour plusieurs raisons. Les industries liées aux ressources naturelles impliquent généralement une valeur ajoutée relativement faible. Elles rendent les pays exportateurs très vulnérables aux chocs de prix exogènes, et présentent une faible croissance de la productivité et de faibles liens avec le reste de l'économie. En bref, les industries liées aux ressources naturelles ne présentent qu'une faible différenciation produit et partagent les inconvénients caractéristiques des matières premières dont sont tributaires de nombreux pays africains. Le développement manufacturier doit être considéré comme une occasion pour l'Afrique de réduire sa dépendance à l'égard des matières premières

et de s'engager dans une diversification économique qui lui permettant de réduire sa vulnérabilité aux chocs. Il existe donc à cet égard un besoin de diversification en dehors des industries de matières premières au sein du secteur manufacturier africain.

## Les politiques à adopter

Une nouvelle approche stratégique s'avère par conséquent nécessaire pour la définition des politiques industrielles. Celle-ci pourrait s'appuyer sur six éléments, en commençant par un diagnostic industriel ou une évaluation approfondie de la base industrielle existante de chaque pays, suivis de l'élaboration d'une stratégie d'industrialisation, dans le cadre de laquelle les gouvernements devront décider, en collaboration avec le secteur privé, des industries existantes à développer (intensification industrielle), des nouvelles industries à stimuler (diversification industrielle), et des industries au sein desquelles ils souhaitent renforcer l'intégration interne des implications existantes (mise à niveau industrielle). Il convient enfin de prendre dûment en compte dans la conception de ces stratégies les défis et les opportunités liés au nouvel environnement mondial, comme notamment les nouvelles règles du commerce et de l'investissement, le changement climatique, la coopération sud-sud et les possibilités d'intégration dans les chaînes de valeur mondiales. L'approche devra ensuite s'intéresser aux politiques industrielles nécessaires pour la mise en œuvre de cette stratégie. Celles-ci devront être coordonnées avec les autres domaines politiques venant appuyer les décisions prises, notamment en matière macro-économique et financière. Une autre spécificité importante de cette approche stratégique de la définition des politiques industrielles concerne la boucle de rétroaction entre l'élaboration des politiques et l'étape du diagnostic. Il est en effet essentiel de procéder à un examen critique des décisions de politique antérieures (par le biais d'un processus de suivi et d'évaluation indépendant) afin d'identifier les succès et les échecs à prendre en compte pour le prochain cycle d'élaboration de politiques. Grâce à ce suivi et à cette évaluation, il peut s'engager un processus systématique d'apprentissage qui favorise l'adaptation et de meilleures performances.

### Principes de base

Ceci dit, et sur la base du consensus se dégageant des publications actuelles, il est possible d'identifier des principes de base sur lesquels devrait s'appuyer une politique industrielle réussie. Ceux-ci comprennent :

#### (a) Le soutien et la stimulation des entrepreneurs.

L'idée ici est que toute aide reçue par les entreprises de la part des pouvoirs publics devrait être subordonnée à la réalisation de certains objectifs politiques globaux, comme une augmentation des exportations ou des investissements.

#### (b) L'encouragement de l'expérimentation, de la recherche et de l'apprentissage tant par les pouvoirs publics que par le secteur privé.

Cela signifie que les politiques industrielles doivent être considérées comme un processus social d'apprentissage et de recherche permettant une interaction entre les pouvoirs publics et le secteur privé afin d'identifier les principales difficultés auxquelles se heurtent les entreprises nationale et la manière de les surmonter.

#### (c) La priorité donnée à l'élimination des contraintes bloquantes.

Cela nécessite d'identifier les principales contraintes bloquantes auxquelles se heurtent les entreprises nationales, ainsi que les mesures éventuelles pouvant être mises en place pour les éliminer ou les atténuer.

#### (d) L'utilisation de critères de suivi, d'évaluation et de mesure de la performance

pour garantir que l'aide soit liée à la performance, que les erreurs soient rapidement identifiées et que des mesures rapides et appropriées soient prises pour corriger celles-ci.

#### (e) La reconnaissance de l'hétérogénéité des pays.

Cela fait référence à l'idée que la politique industrielle doit s'adapter aux besoins et aux difficultés spécifiques rencontrés par chaque pays. Une approche universelle serait contreproductive et aurait peu de chances de conduire aux résultats souhaités.

### Instaurer une relation efficace entre l'État et les entreprises

Dans le cadre de l'ancienne approche, les politiques industrielles étaient souvent considérées comme une liste d'instruments politiques devant être définis et mis en œuvre par les pouvoirs publics dans le cadre d'une approche verticale. À l'opposé, dans le cadre de cette nouvelle approche, il est admis que l'État et le secteur privé doivent s'engager dans une véritable relation État-entreprises, dans le cadre de laquelle les pouvoirs publics consultent le secteur privé en vue de l'identification des nouveaux secteurs et nouvelles activités. On ne voit plus les pouvoirs publics dire au secteur privé ce qu'il doit faire, mais plutôt fournir et rechercher les informations en

provenance du secteur privé et distribuer des incitatifs et des ressources incitant ce dernier, à travers la recherche du profit, à se comporter d'une manière qui contribue à la réalisation des objectifs nationaux de développement industriel.

### Actions complémentaires

Cette nouvelle approche des politiques industrielles reconnaît également que la mise en œuvre de celles-ci s'effectue grâce à une action coordonnée dans un certain nombre d'autres domaines politiques. Elle souligne la nécessité pour les politiques industrielles de mettre l'accent sur (a) la promotion des innovations scientifiques et technologiques ; (b) la création de liens au sein de l'économie nationale ; (c) l'encouragement de l'entrepreneuriat ; et (d) l'amélioration des capacités publiques.

Sans innovation technologique et scientifique, l'Afrique aura du mal à rivaliser avec les exportations du reste du monde dans un environnement mondial de plus en plus concurrentiel. Les pays africains devraient donc soutenir davantage les sciences et l'innovation en encourageant par exemple la production intérieure de connaissances technologiques par le biais de l'IED, de l'obtention de licences et de l'achat de biens d'équipement. Les pays africains devraient également investir dans l'éducation et la formation pour garantir aux entreprises un accès fiable à la main d'œuvre qualifiée nécessaire à la production de biens de qualité capables de résister à la concurrence sur les marchés mondiaux.

Les pays africains devraient donner la priorité à la création et au renforcement des liens au sein des économies nationales afin de s'assurer que la promotion du développement industriel ait des retombées positives dans les autres secteurs économiques également. Il existe différentes manières de générer des liens au sein de l'économie. La promotion des entreprises agro-alimentaires est par exemple un moyen de développer des liens internes entre les secteurs agricole et industriel. Des liens peuvent également être créés entre entreprises nationales et étrangères en renforçant les capacités technologiques nationales. Le rapport souligne l'importance de promouvoir le développement industriel en concomitance avec le développement d'autres secteurs. Le développement industriel ne doit pas s'effectuer au détriment d'autres secteurs tels que l'agriculture ou les services, car cela compromettrait les objectifs de réduction de la vulnérabilité aux chocs exogènes, limiterait le développement de liens intersectoriels et réduirait de ce fait les avantages de l'industrialisation elle-même.

Les pays africains devraient redoubler d'efforts pour promouvoir l'entrepreneuriat en créant un environnement économique qui favorise l'investissement intérieur et étranger. Ils devraient notamment réduire l'incertitude

politique, renforcer les infrastructures et améliorer l'accès des entreprises, en particulier des PME, au crédit. Dans le cadre de la promotion du développement industriel, les pays africains devraient s'assurer que l'ampleur et la portée de leurs interventions tiennent compte de la capacité des pouvoirs publics. La faiblesse des institutions rend plus compliquée pour les pouvoirs publics la mise en œuvre des politiques et programmes de développement industriel. Dans ce contexte, les gouvernements africains doivent donner la priorité au renforcement de leurs capacités pour concevoir, définir et mettre en œuvre les politiques.

Le renforcement de l'intégration régionale peut en outre s'avérer crucial pour la promotion du développement manufacturier. La création de marchés régionaux vigoureux en Afrique au moyen de l'intégration régionale pourrait libérer le potentiel industriel du continent. Les pays africains ont la possibilité de cibler leurs marchés régionaux pour la commercialisation de leurs produits manufacturés. Une telle approche permettrait aux entreprises africaines de profiter d'économies d'échelle et d'acquiescer l'expérience dont elles ont besoin pour affronter la concurrence mondiale. L'intégration régionale peut en outre faciliter le développement des autres marchés dont l'Afrique a besoin pour soutenir ses objectifs de développement industriels, comme les marchés financiers, ceux des transports ou des infrastructures. L'intégration régionale peut également contribuer à la réduction du fardeau réglementaire supporté par les entreprises africaines en harmonisant par exemple les politiques et en servant d'organe externe de contrôle sur les politiques nationales. À cet égard, l'adoption par le conseil des ministres de la communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) d'une politique industrielle commune ouest-africaine est la bienvenue.

Enfin, des politiques complémentaires doivent également être mises en place pour accroître les chances de succès des politiques industrielles. L'adoption de taux de change et de politiques monétaires et fiscales appropriées, ainsi que de politiques visant à améliorer la mobilisation des ressources nationales et à renforcer le développement des infrastructures, et le maintien de la stabilité politique sont autant d'éléments indispensables à la réussite de l'industrialisation africaine.

### Auteur

Bineswaree Bolaky, Division de l'Afrique, Pays les Moins Avancés et Programmes Spéciaux. Bineswaree Bolaky est chargée d'affaires économiques au sein de la division Afrique de la CUNCED. Elle y est spécialiste des questions de commerce international, de développement économique et d'économie institutionnelle.

Cet article est basé sur le rapport CNUCED/ONU : [Le développement économique en Afrique – Rapport 2011 : Promouvoir le développement industriel de l'Afrique dans le nouvel environnement mondial.](#)

# Libéralisation de l'agriculture et intégration économique en Afrique

**Manitra A. Rakotoarisoa**

L'intégration économique régionale de l'Afrique doit s'accélérer afin d'éviter tout affaiblissement résultant du détournement des courants commerciaux agricoles (notamment en matière de denrées alimentaires) et tirer parti des avantages d'une libéralisation complète ou réciproque des échanges dans le cadre des accords commerciaux multilatéraux ou préférentiels. Bien que ces accords soient susceptibles d'améliorer l'accès aux marchés et le bien-être des consommateurs des pays les moins avancés du continent, ils risquent également d'affaiblir le secteur productif de ces pays et de divertir certains courants commerciaux – d'où « le détournement des courants commerciaux » - d'autres pays en développement, y compris de leurs voisins régionaux. Cette réorientation potentielle des échanges s'explique simplement par le fait que les importations exonérées de droits de douane en provenance de sources extérieures seront moins chères que les importations soumises à différentes barrières commerciales au sein d'une même région. Par conséquent, tant que des barrières commerciales subsistent entre pays appartenant à une même région, une partie des échanges se trouvera détournée, entraînant ainsi une perte de revenus et d'emploi. Ces pertes fragilisent le secteur agricole de la région concernée, alors que celui-ci aurait pu constituer une source d'approvisionnement plus efficace en l'absence de barrières intra-régionales. Et un secteur agricole affaibli est la dernière des choses dont a besoin le continent africain.

## Les défis de la libéralisation de l'agriculture et de l'intégration économique en Afrique

De nombreuses initiatives visant à réduire les pertes résultant de l'absence d'intégration régionale ont été adoptées sans pour autant être menées à bien. En annonçant le projet de créer une « zone africaine de libre-échanges » en 2008, les regroupements régionaux d'Afrique prévoyaient de surmonter leurs frontières en vue d'une intégration économique complète au niveau du continent. Chaque année, des groupes régionaux comme la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) ou la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) annoncent de nouveaux engagements en vue du renforcement de leur intégration. De façon similaire, le programme détaillé de développement agricole en Afrique (PDDAA) s'est fixé entre autres comme objectif de promouvoir une intégration régionale qui renforce la compétitivité du secteur agricole. Et cette année, la CAE, la SADC et le marché commun de l'Afrique orientale et australe ont confirmé leur accord tripartite pour une meilleure coopération économique en vue de leur intégration économique. La question reste de savoir pourquoi ces différents engagements, et les nombreux autres qui les avaient précédés, ne sont pas suivis d'effets à un rythme plus rapide.

La principale pierre d'achoppement de la libéralisation de l'agriculture et de l'intégration économique est la crainte de perdre à la fois les recettes douanières et la possibilité d'utiliser les politiques commerciales comme moyen de réponse aux difficultés socio-économiques ou politiques.

Les gouvernements souhaitent protéger certains produits dits « sensibles », cet adjectif désignant les produits générateurs d'importantes recettes douanières ou d'une grande importance socio-économique ou politique. Ce souci de protection vise également les exportations fortement subventionnées provenant des pays développés.

Mais tout en soutenant à juste titre l'argument de produits sensibles à l'encontre des exportations étrangères subventionnées, les pays africains ont également étendu de façon injuste ce même argument à l'encontre des fournisseurs intra-régionaux. Sur certains produits agricoles, leurs partenaires régionaux se trouvaient soumis il n'y a pas si longtemps à des droits de douane beaucoup plus élevés que ceux applicables aux fournisseurs extérieurs. Et surtout, de nombreuses études signalent l'importance des barrières non tarifaires au sein des différentes régions d'Afrique, et citent de nombreux exemples de « lourdeurs frontalières » telles que la longueur des délais d'attente des autorisations commerciales, la rigueur des exigences d'octroi de licence pour les importateurs ou les exportateurs, et le nombre important de contrôles et barrages routiers inutiles. La question consiste à savoir si toutes ces barrières intra-régionales ont favorisé ou non la compétitivité des secteurs agricoles nationaux et permis de résoudre l'insécurité alimentaires. De nombreux analystes s'accordent maintenant à dire qu'elles ne résolvent aucun de ces problèmes.

## La défense de l'intégration économique et des politiques régionales

En théorie, la simple menace d'une mise en concurrence avec des fournisseurs extérieurs à la région et l'élimination des barrières intra-régionales devraient encourager le secteur agricole intra-régional à améliorer sa compétitivité et à libérer les ressources employées dans des sous-secteurs inefficaces. Un secteur agricole dynamique au niveau régional permet de créer et de conserver des emplois et de la valeur ajoutée au sein de la région et d'améliorer l'accès aux produits alimentaires. L'épargne régionale issue de l'augmentation des revenus et d'une meilleure allocation des ressources se traduit par des investissements au niveau régional permettant d'accroître la compétitivité. Mais pour pouvoir parvenir à ces résultats en pratique, il s'avère nécessaire de revoir certaines des politiques stratégiques actuelles.

Pour commencer, les liens entre le bien-être des consommateurs et celui des producteurs, ou entre intérêts nationaux et intérêts régionaux possèdent leur propre logique, mais ils se sont traduits au fil du temps par des politiques agricoles incohérentes et souvent erratiques qui ont fini par faire disparaître les incitations des producteurs nationaux et régionaux. Il a été par exemple fréquent que pendant la crise alimentaire de 2008, de nombreux gouvernements africains reviennent sur leurs engagements à l'égard de la liberté des exportations en les interdisant. Une priorité claire doit être donnée au bien-être des parties prenantes, et une fois adoptée, toute politique en ce sens doit être maintenue.

Les incohérences entre politiques nationales et régionales sont exactement ce que le PDDAA et ses homologues cherchent à réduire. Il est vrai que d'importantes différences peuvent exister entre pays, mais la collaboration sur des objectifs communs de base, tels que la sécurité alimentaire au niveau régional ou le renforcement des capacités régionales, est un moyen de progresser. Le programme ECOWAP (*Economic Community of West African States/Agricultural Policy*) : Politique agricole de la communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest, basé sur l'identification et le rapprochement des politiques nationales et régionales visant à promouvoir la sécurité alimentaire et les marchés agricoles en constitue un exemple.

En outre, l'augmentation du commerce transfrontalier clandestin de produits agricoles entre pays africains voisins illustre le manque de réalisme des barrières intra-régionales officielles, et souligne la nécessité d'une meilleure intégration régionale et de politiques régionales plus efficaces. Malgré toutes ces barrières, les troupeaux d'animaux et les sacs de riz paddy ou de maïs continuent de franchir les frontières de manière clandestine. Ces échanges contribuent au bien-être et à l'augmentation des revenus des consommateurs, des producteurs et des commerçants. Au minimum, certains contrôles sanitaires ou de qualité pourraient s'appliquer à ces échanges transfrontaliers pour réduire les risques de propagation des maladies animales ou végétales, mais de tels contrôles seraient mieux gérés et coordonnés au niveau régional plutôt qu'au niveau national, en raison de l'immensité de la tâche.

## Conclusion

Il est couramment admis qu'une meilleure intégration régionale contribue à réduire les risques et à accroître les avantages des accords commerciaux. Il existe certes dans le cadre des négociations commerciales multilatérales des arguments valables en faveur du maintien par les pays africains de certaines protections minimales, notamment lorsque les pays développés continuent de soutenir leurs producteurs et leurs exportateurs. Il est néanmoins urgent d'éliminer les obstacles commerciaux intra-régionaux afin de générer de nouvelles opportunités pour le renforcement de la sécurité alimentaire et des capacités de développement au niveau régional. Au final, une position visant à supprimer ce genre de barrières pour les fournisseurs lointains, et pas pour les pays voisins, est intenable.

### Auteur

Manitra A. Rakotoarisoa est économiste à la division du commerce et des marchés de la FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture)

### Références

- Morisse, Milner, Zgou (2010). *Designing Economic Partnership Agreements to Promote Intra-regional Trade in ACP countries*.
- Koroma Mosoti, Mutai, Coulibaly, lafrate (2009). *Towards an African Common Market for Agricultural Products*. Lapidini (2009). Etude des barrières tarifaires à l'échelle régionale et de l'impact des barrières non tarifaires sur le commerce intra- et extra-Communautaire en Afrique de l'Ouest.
- Ubwani Z (2011). *East African Community's Non-Tariff Barriers Faulted*.

# Aperçu sur L'OMC

## Le G-20 appelle à de nouvelles approches « crédibles » pour Doha

Les dirigeants du groupe des 20 principales économies se sont réunis les 3 et 4 novembre à Cannes, en France, et ont réaffirmé leur engagement de sortir de l'impasse des négociations de Doha de l'OMC. Ils ont demandé à leurs ministres du commerce de redoubler d'efforts pour rechercher des approches « nouvelles et crédibles » permettant de surmonter les difficultés actuelles des pourparlers. « Il est clair que nous ne viendrons pas à bout [du programme de développement de Doha] si nous continuons à mener les négociations comme nous l'avons fait par le passé » ont noté les dirigeants. Ils ont demandé en particulier que ces approches soit tournées vers les questions concernant les pays les moins avancés (PMA) et que, « lorsque celles-ci portent des fruits, vers les autres éléments du mandat [de Doha]. »

Dans le même temps, avec les tensions croissantes de ces derniers mois concernant la valorisation de la monnaie chinoise, beaucoup attendaient de voir comment la Chine allait répondre lors du sommet aux critiques concernant le yuan. Préalablement à la réunion du G-20, la valorisation du yuan chinois a fait l'objet d'intenses débats aux Etats-Unis, conduisant au vote par le Sénat d'un projet de loi visant les pays pratiquant la sous-évaluation de leur monnaie, ce qui pourrait éventuellement se traduire par une guerre commerciale entre la Chine et les Etats-Unis en cas d'adoption du projet de loi. Les dirigeants du G-20 ont néanmoins félicité la récente décision chinoise « d'augmenter la flexibilité du taux de change de manière cohérente avec les fondamentaux sous-jacents du marché. » « Il s'agit de quelque chose que nous demandons depuis un certain temps, et cela constituera une étape essentielle pour stimuler la croissance » a ajouté le président américain Barack Obama à la suite du sommet.

Le G-20 a également promis de mobiliser des fonds supplémentaires pour le FMI afin de veiller à ce que l'institution « ait les ressources nécessaires pour jouer son rôle systémique. » Les dirigeants ont convenu que le FMI et le Fonds européen de stabilité financière (FESF), plus communément appelé fonds de sauvetage de la zone euro, pourraient œuvrer de concert.

Concernant l'utilisation de plus en plus répandue des mesures protectionnistes et des restrictions à l'exportation dans les pays du G-20, comme pointé du doigt par un

rapport de l'OMC publié en octobre dernier, les dirigeants présents à Cannes se sont engagés à s'abstenir d'accroître ou d'imposer de nouvelles barrières au commerce et à l'investissement pour les biens et les services. Ils ont également approuvé une décision prise en juin 2011 par les ministres de l'agriculture du G-20, acceptant d'éliminer les restrictions à l'exportation sur les denrées alimentaires destinées à des fins humanitaires dans le cadre du programme alimentaire mondial de l'ONU.

## La Russie progresse rapidement sur son adhésion à l'OMC

A l'issue d'un processus de 18 ans, la Russie apparaît désormais prête à rejoindre l'OMC ; les négociations ont abouti à l'élaboration d'un accord sur lequel les ministres du commerce voteront à l'occasion de la prochaine conférence ministérielle du mois de décembre. Le directeur général de l'OMC Pascal Lamy s'est félicité de l'achèvement des négociations, déclarant : « En accédant à l'OMC, la Russie embrasse un ensemble de règles et d'engagements qui forment la base d'un système commercial mondial ouvert, transparent et non-discriminatoire. »

Après des années d'arrêts et de reprises des négociations, les membres de l'OMC et la Russie se sont enfin mis d'accord sur un dossier d'adhésion « d'un niveau de détail sans précédent, » selon un expert du commerce basé à Genève. La Russie s'est engagée à appliquer pleinement les dispositions de l'OMC, et bénéficiera de périodes de transition dans certains secteurs. Le dossier d'adhésion comprend 30 accords bilatéraux sur l'accès aux marchés pour les services et 57 sur l'accès aux marchés pour les marchandises. Les droits à l'exportation ont été consolidés par plus de 700 lignes tarifaires. Concernant l'agriculture, l'accord stipule que toutes les subventions agricoles à l'export seront ramenées à zéro. En ce qui concerne l'accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements liés au commerce (MIC), l'accord d'adhésion prévoit que toutes les mesures non compatibles avec l'OMC, y compris les tarifs préférentiels ou les exemptions tarifaires, seront éliminées d'ici le 1er juillet 2018.

L'adhésion de la Russie a recueilli un fort soutien des Etats-Unis et de l'UE au cours de ces derniers mois. Le gouvernement de Barack Obama a apporté son soutien à la demande d'adhésion dans le cadre d'un effort plus large de normalisation de ses relations avec la Russie. Karel de Gucht, commissaire européen au commerce, a

rappelé que l'UE a joué un « rôle crucial » pour parvenir à cet objectif, considéré comme « une étape importante pour le développement économique de la Russie et pour le système commercial multilatéral. »

Maintenant que la Russie et la Géorgie, elle déjà membre de l'OMC, sont parvenues le 2 novembre à un compromis pour résoudre leurs différends sur la surveillance des échanges commerciaux dans les régions contestées de d'Abkhazie et d'Ossétie du sud, plus rien ne s'oppose à la demande d'accession de la Russie, qui sera votée lors de la toute prochaine conférence ministérielle de l'OMC, en même temps que celle de Vanuatu, de Samoa et du Monténégro.

## Coton: les exportateurs africains cherchent à obtenir un gel des subventions

Dans une proposition récente adressée à l'OMC, les pays exportateurs de coton de l'ouest africain plaident pour un gel des aides faussant les échanges que les Etats-Unis et l'UE appliquent sur le coton. Le groupe C-4, représentant le Bénin, le Burkina Faso, le Tchad et le Mali, fait valoir qu'un « principe de statu quo » devrait s'appliquer aux subsides pendant qu'une solution négociée définitive est recherchée sur la question du coton. Cette proposition commune a été adressée aux ministres du commerce, afin de veiller à ce que le sujet soit abordé lors de la huitième conférence ministérielle de l'OMC. Le texte appelle les membres à mettre enfin en œuvre les accords cotonniers conclus il y a six à huit ans lors de la cinquième conférence ministérielle de l'organe mondial du commerce. Les Etats-Unis n'ont néanmoins montré aucune volonté de réduire leurs subventions au cours de ces dernières années. Lors d'une réunion du comité des négociations commerciales en juin, le gouvernement américain a insisté pour que tous les grands pays en développement subventionnant le coton, comme le Brésil et la Chine, s'engagent également à réduire ces distorsions afin de parvenir à un consensus sur la question.

Informations extraites de [Informations](#) [extraites de Bridges Weekly](#)

# Le point sur les APE

Melissa Dalleau

## Échanges sur les APE lors de la 22e session de l'assemblée parlementaire paritaire ACP-UE

Les députés européens et ceux des États ACP se sont réunis du 21 au 23 novembre à Lomé au Togo pour la 22e session de l'assemblée parlementaire paritaire (APP) ACP-UE.<sup>1</sup>

Les APE ont été évoqués à l'occasion de cette session. Avant de siéger en séance avec les parlementaires européens, l'assemblée parlementaire des pays ACP, réunie en séance plénière, a souligné le besoin de « flexibilité » dans les négociations APE.<sup>2</sup> Quelques députés ont profité de l'occasion pour interroger la Commission sur sa récente proposition de révision du règlement 1528/2007 d'accès au marché des APE. Le nouveau RAM exclurait de son champ d'application les pays n'ayant pas pris les mesures nécessaires à la ratification et à la mise en œuvre de leur accord à compter du 1er janvier 2014.

La Commission a souligné que les modifications proposées ne « visaient absolument pas à forcer la main de nos partenaires pour qu'ils signent des APE, » mais qu'elles cherchaient à « (1) rétablir l'équité entre les pays en développement, notamment entre les pays ACP qui ont été jusqu'au bout de leurs engagements au titre des APE et ceux qui ne les ont pas encore appliqués ; [et] (2) améliorer la sécurité juridique pour les opérateurs économiques étant donné que le régime actuel n'est pas viable », faisant valoir que cela était également dans l'intérêt des pays ACP.<sup>3</sup> Interrogée sur le niveau de souplesse que l'UE était disposée à montrer dans les négociations pour éviter que la proposition ne devienne « un pistolet sur la tempe » poussant les pays ACP à ratifier des APE imparfaits, la Commission a répondu qu'en plus des concessions déjà faites sur les dispositions relatives aux taxes à l'exportation et aux mesures de sauvegarde, elle « continuerait à faire preuve de souplesse dans le cadre des discussions qui ont été engagées, mais qu'elle devait veiller à ce que sa position contribue, dans les faits, à parvenir à un accord.<sup>4</sup> »

La prochaine APP aura lieu du 28 au 30 mai 2012 au Danemark.

## Un comité ministériel commercial mixte ACP-UE aura lieu prochainement

Le comité ministériel commercial mixte ACP-UE se tiendra cette année le 12 décembre à Bruxelles, avant la huitième conférence ministérielle de l'OMC. Ce sera l'occasion de mesurer les progrès accomplis dans les négociations des APE, ainsi que d'examiner le suivi et la mise en œuvre de ces accords le cas échéant. Cette réunion conjointe sera précédée par des réunions des représentants officiels du commerce et des ambassadeurs des pays ACP, le 94ème conseil des ministres et le comité commercial ministériel des pays ACP.

## L'Afrique de l'Ouest progresse dans les négociations de son APE régional avec l'UE

Les négociateurs techniques de l'UE et de l'Afrique de l'Ouest se sont réunis à Accra du 15 au 18

novembre. Les parties ont échangé leurs points de vue sur l'offre d'accès aux marchés révisée soumise par l'Afrique de l'Ouest (calendrier de libéralisation à hauteur de 70% sur une période transitoire de 25 ans). Les discussions ont également porté sur la révision par l'Afrique de l'Ouest de la base statistique commune de l'offre, la nouvelle catégorisation de certaines lignes tarifaires (et les analyses supportant cette catégorisation), ainsi que sur le niveau de classification tarifaire à envisager pour l'offre (HS6 ou HS10).

Les questions non résolues par ces négociations comprennent entre autres la question de l'additionalité des ressources consacrées au développement (désormais renvoyée au niveau politique), la définition des « pays tiers » concernés par la clause NPF, la clause de non-exécution, l'imposition au niveau communautaire, les subventions et aides nationales, ainsi que l'art. 106 traitant des unions douanières entre l'UE et les pays tiers.

Des progrès substantiels ont été réalisés sur le texte des articles relatifs au PAPED. Les parties ont décidé d'inclure une référence aux conclusions du 10 mai 2010 du conseil de l'UE et de supprimer l'article qui suggérerait auparavant d'annexer le PAPED au Protocole.

La réunion était suivie les 28 et 29 novembre d'une réunion d'experts en marge d'un comité ministériel de suivi (CMS) faisant l'état des lieux des négociations de l'APE et des progrès réalisés par les deux organisations sous-régionales de la région dans la mise en œuvre des recommandations du précédent CMS<sup>5</sup>. Les discussions ont principalement porté sur le projet de texte de l'APE, sur les questions entourant le PAPED, sur l'offre d'accès aux marchés et son impact sur le protocole relatif aux règles d'origine, sur la mise en place du fonds régionale de l'APE et l'état d'avancement des négociations sur le commerce des services. Les considérations et recommandations sur ces sujets ont été approuvées par les ministres réunis le 30 novembre dans le cadre du CMS.<sup>6</sup>

A la suite de communiqués de presse en première partie de mois annonçant que le Ghana pourrait faire « cavalier seul » sur l'APE, la ministre du commerce et de l'industrie du Ghana, Mme Hanna Tetteh, a rassuré ses partenaires régionaux à l'occasion de la session d'ouverture de la réunion des exports commerciaux.<sup>7</sup> Elle a mis en garde contre le risque de se retrouver dans une situation dans laquelle différents pays relèveraient de différents régimes commerciaux, ce qui compromettrait les processus d'intégration régionale.<sup>8</sup> Lors du CMS, les délégations du Ghana et de la Côte d'Ivoire ont demandé à cet égard que les négociations APE soient accélérées afin de parvenir rapidement à un accord régional. Le CMS a invité la conférence des chefs d'État de la CEDEAO à fournir des orientations politiques afin d'aider à faire avancer le processus, et a suggéré l'organisation d'un sommet spécial des chefs d'État consacré à l'APE.

Une réunion sur les règles d'origine se déroulera

du 6 au 10 février 2012, et devrait être suivie de réunions des représentants techniques et officiels sur les APE du 13 au 17 février 2012 à Bruxelles.

## Progrès ralentis en Afrique centrale

Les négociations techniques prévues du 14 au 18 novembre à Bruxelles ont été reportées à février 2012. Aucune date n'est encore fixée pour le groupe de travail régional préparatoire pour l'APE Afrique centrale-CE.

## Les parties prenantes de l'AfOA et de l'UE se retrouvent pour des réunions techniques en vue des prochaines réunions conjointes des ministres et représentants officiels

Les parties prenantes de l'AfOA et de l'UE se sont retrouvés du 28 à 30 Novembre 2011 à l'île Maurice pour une réunion du groupe de travail technique afin de discuter des questions en suspens dans les négociations. Selon des sources proches, des progrès ont été réalisés sur les dispositions relatives à l'agriculture, à la politique de concurrence et au commerce des services. En matière de services, les questions portant sur l'accès au marché, sur les mouvements de capitaux et sur des sections sectorielles spécifiques comme le tourisme ou les services maritimes, entre autres, ont été réglées.

Les dispositions d'aide au développement, la question de l'inclusion d'une clause NPF (y compris dans les services) et la définition du « mode 4 amélioré » restent encore à discuter.

L'offre d'accès au marché des biens est également encore en discussion, sachant que certains pays de l'AfOA doivent soumettre de nouvelles offres et demandent une plus grande flexibilité dans ce domaine. Les questions non résolues, comme les subventions et les remboursements à l'exportation, ou les mesures spéciales de sauvegarde agricole, devraient être discutées lors de la prochaine réunion au niveau technique. D'autres questions en suspens, comme les taxes à l'exportation, la question des fonds supplémentaires pour l'APE, et quelques questions non résolues liées au commerce ont été renvoyées au niveau des représentants officiels. Des discussions ont également eu lieu sur les règles d'origines, mais aucune information n'était disponible au moment de la parution d'Éclairage quant aux résultats de ces discussions. Comme indiqué le mois dernier, une réunion ministérielle conjointe AfOA-UE examinera les questions en suspens dans les prochains mois.

## Les représentants officiels des APE organisent un atelier pour discuter de la communication et de l'éducation du public autour de la mise en œuvre des APE

Les 25 et 26 octobre, les représentants officiels du CARIFORUM se sont réunis à Antigua-et-Barbuda pour une première discussion régionale sur la manière dont la communication et l'éducation du public pourraient aider le processus de mise en œuvre de l'APE CARIFORUM-UE, en profitant de synergies potentielles avec d'autres stratégies de communication sur l'APE dans la région.<sup>9</sup>

Ils ont suggéré de créer un réseau virtuel entre représentants officiels sur internet afin de faciliter le partage des connaissances.

Dans un autre domaine, Trade.com a apporté son soutien à deux missions entreprises par un groupe d'architectes et d'ingénieurs caribéens à Bruxelles. Les deux groupes ont rencontré les associations professionnelles européennes correspondantes et des acteurs du secteur privé en vue de la négociation d'un accord de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles.

Cette mission s'inscrivait dans le cadre d'un effort plus large visant à mieux comprendre comment profiter de l'accès au marché de droit accordé aux prestataires de services du CARIFORUM dans l'APE, accès parfois entravé par les réglementations nationales de l'UE.

Enfin, Éclairage a reçu l'information qu'une réunion du comité spécial de l'APE sur la coopération douanière et la facilitation du commerce avait été programmée pour la deuxième semaine de décembre.

### Les experts de la CAE et de l'UE clarifient leurs positions en vue de la prochaine session complète de négociations

À la suite de la dernière session de négociation de l'APE qui s'était tenue en Tanzanie en septembre dernier, les experts de la CAE et de l'UE se sont retrouvés du 15 au 17 novembre à Kampala en Ouganda pour des réunions intersessions afin d'évoquer les questions de la coopération économique et au développement, ainsi que l'agriculture et les règles d'origine. L'objectif de la réunion était de préparer la prochaine session de négociation qui devrait rassembler représentants officiels et techniques du 12 au 15 décembre à Bruxelles.<sup>10</sup>

En dépit de quelques parenthèses résiduelles, portant notamment sur le chevauchement des chapitres sur l'agriculture et sur la coopération économique et au développement, qui devrait être abordées lors de la prochaine réunion, des progrès substantiels ont été réalisés sur le sujet de la coopération au développement, les parties acceptant de supprimer l'obligation pour l'UE de fournir des « ressources additionnelles » et soulignant à la place la nécessité d'une mobilisation conjointe des ressources.

Sur l'agriculture, les questions controversées des subventions à l'exportation et des aides intérieures de l'UE continuent d'opposer les deux parties dans les négociations. Concernant les règles d'origine, la question de l'asymétrie des règles entre les différents blocs de négociation nécessite également des discussions supplémentaires. Une harmonisation des règles améliorerait grandement les possibilités d'échanges intra-régionaux. Il convient de rappeler ici que cette réunion fait suite à une réunion des experts de la CAE qui s'était tenue au mois d'octobre à Nairobi, au cours de laquelle la CAE avait déjà examiné protocole révisé sur les règles d'origine soumis par la CE. Cité dans la presse, le

directeur général de la direction des douanes et du commerce de la CAE, Peter Kiguta, mentionnait également que des consultations avaient eu lieu avec le secrétariat du COMESA afin de « mettre en œuvre la directive du Conseil sur l'harmonisation des positions sur les règles d'origine de l'APE entre le COMESA et la SADC.<sup>11</sup> » « L'APE CAE-UE est en bonne voie » a-t-il encore indiqué.

### Les négociateurs de l'APE SADC-EU se réunissent à Johannesburg

Les experts et représentants officiels de l'APE pour la communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) ont rencontré leurs homologues européens à Johannesburg du 10 au 16 novembre pour discuter des questions non résolues dans les négociations de l'APE. Les questions de l'accès aux marchés, des règles d'origine, des services et de l'investissement, de la coopération au développement et des indications géographiques (questions sur lesquelles le Botswana, le Lesotho, le Mozambique et le Swaziland ont tous manifesté leur volonté de faire avancer les discussions) figurent en bonne place sur l'ordre du jour. Selon un communiqué de presse de l'UE, des progrès ont été réalisés sur diverses dispositions du texte de l'APE, bien que la question de l'accès aux marchés, notamment en ce qui concerne la couverture spécifique des produits agricoles, reste litigieuse.<sup>12</sup>

Les prochaines réunions techniques sont prévues du 30 janvier au 3 février 2012 dans la région, et devraient être suivies d'une réunion des représentants officiels.

#### Auteur

Melissa Dalleau est chargée de mission junior au sein du programme de coopération économique et commerciale de l'ECDPM.

#### Notes

- [http://www.europarl.europa.eu/intcoop/acp/10\\_01/default\\_en.htm](http://www.europarl.europa.eu/intcoop/acp/10_01/default_en.htm)
- [ACP Parliamentarians urge 'flexibility' on EPAs, protection of development funds](#). Communiqué de presse du secrétariat des pays ACP. 19 novembre.
- [Voir réponses données par la Commission aux questions orales - Question 7 posée par Gabriele Zimmer](#).
- [Voir réponses données par la Commission aux questions orales - Question 8 posée par Fiona Hall](#).
- Voir également le communiqué de presse n° 247/2011 de la CEDEAO. [West African Trade Ministers meet on negotiations with EU](#).
- [Regional experts meet to push free trade pact with EU](#). PANA.
- [Government likely to go solo in IEPA](#). 2 novembre 2011.
- [Hanna Tetteh calls on trade experts to reach consensus on EPA negotiations](#). Agence de presse du Ghana. 28 novembre 2011. [Voir également](#).
- Secrétariat du CARICOM. [Réunion sur les appels à l'action de l'APE en matière de communication et d'éducation du public](#). Communiqué de presse 398/2011. 1er novembre 2011
- [EPA Flash News: EAC and EU hold EPA experts meeting in Kampala, Uganda](#). 23 novembre 2011.
- JOSEPH OLANYO. [EAC-EU trade talks on course](#). 7 novembre 2011. East Africa Business Week.
- EPA Flash News - SADC EPA Group and EU hold EPA talks in Johannesburg, South Africa, 22 novembre 2011

#### Publié par

#### Le Centre international pour le commerce et le développement durable

Editeur et directeur :  
Ricardo Meléndez-Ortiz

Chef de la rédaction :  
Andrew Crosby

Gestion des publications :  
Andrew Aziz

Rédactrice en charge :  
Kiranne Guddoy

Support Additionnel:  
Simon Pelletier

Adresse:  
7 Chemin de Balxert  
1219 Genève, Suisse  
Tél: (41-22) 917-8492  
Fax: (41-22) 917-8093  
Email : [tni@ictsd.ch](mailto:tni@ictsd.ch)  
Web: [www.ictsd.net](http://www.ictsd.net)

#### Centre européen de gestion des politiques de développement

Rédacteur:  
Sanoussi Bilal

Adresse:  
Onze Lieve Vrouweplein 21  
6211 HE Maastricht,  
The Netherlands  
Tél: (31-43) 3502 900  
Fax: (31-43) 3502 902  
Email: [tni@ecdpm.org](mailto:tni@ecdpm.org)  
Web: [www.ecdpm.org](http://www.ecdpm.org)

L'équipe de rédaction:  
Quentin de Roquefeuil

Design:  
Oleg Smerdov

Cette publication mensuelle est rendue possible grâce au soutien financier du Royaume Uni (DFID) et du Ministère des Affaires étrangères (DGIS) et des principaux donateurs d'ICTSD.

Les opinions exprimées dans les articles signés sont celles de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles d'ICTSD ou d'ECDPM.

Des extraits de ces articles peuvent être utilisés dans un but non commercial à condition d'en citer l'origine et les auteurs.

© Eclairage sur les Négociations

ISSN 1726-1511

Source des images:  
[istockphoto.com](http://istockphoto.com), sauf si spécifié autrement

# Eclairage sur les Négociations

## Calendrier et publications

### ÉVÈNEMENTS ACP-UE

- Décembre**
- 9 Comité spécial UE-CARIFORUM sur la coopération douanière et la facilitation du commerce, Saint-Domingue
- 10 Réunion des pays du Forum du Pacifique, Bruxelles (Belgique)
- 12 Réunion du Comité ministériel commercial mixte de l'APE ACP-UE, Bruxelles (Belgique)
- 12-15 Session de négociation CAE-UE au niveau technique et officiel, Bruxelles (Belgique)
- 15-16 Journées européennes du développement, Varsovie (Pologne)
- Janvier 2012**
- Sommet de l'UA sur l'intensification du commerce intra-africain, Addis-Abeba (Éthiopie)
- Février 2012**
- 13 – 17 Réunions des représentants techniques et officiels de l'Afrique de l'Ouest et de l'UE sur les APE, Bruxelles (Belgique)
- Négociations Afrique centrale-UE au niveau technique, lieu à confirmer

### OMC

- Décembre**
- 1 - 2 Conseil général
- 9 Groupe de travail sur l'accession de l'Azerbaïdjan
- 15 - 17 Huitième Conférence Ministérielle
- 19 Organe de règlement des différends

### Publications

**EU Proposal to end references of 18 African and Pacific States: An assessment**, Lorand Bartels et Paul Goodison, édition n°91 de Trade Hot Topics publié par le secrétariat du Commonwealth, novembre 2011, [www.thecommonwealth.org](http://www.thecommonwealth.org)

**Why trade facilitation is important for Africa**, Barbara Rippel, Africa Trade Policy Note n° 27 de la Banque mondiale, novembre 2011, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

**Fact sheet on the interim Economic Partnership Agreements groupe APE SADC**, DG du commerce de la CE, novembre 2011, [ec.europa.eu/trade](http://ec.europa.eu/trade)

**Fact sheet on the interim Economic Partnership Agreements - WEST AFRICA: IVORY COAST AND GHANA**, DG du commerce de la CE, novembre 2011, [ec.europa.eu/trade](http://ec.europa.eu/trade)

**Europe, G20, and South-South Trade: Insights from European Approaches to Regional Integration in Africa**, Sanoussi Bilal, Isabelle Ramdoo, Quentin de Roquefeuil, Economic Policy Paper Series, novembre 2011, [www.gmfus.org](http://www.gmfus.org)

**The World Trade Organization and the Post-Global Food Crisis Agenda: Putting Food Security First in the International Trade System**, Olivier De Schutter, rapport d'activité du rapporteur spécial de l'ONU sur le droit à l'alimentation, novembre 2011, [www.ohchr.org](http://www.ohchr.org)

**Empowerment policies in SADC and their effect on agreement design**, Paul Kruger, note de synthèse commerciale du TRALAC, novembre 2011, [www.tralac.org](http://www.tralac.org)

**International trade and inclusive growth: a primer for busy policy analysts**, Daniel Lederman, document

de travail de recherche politique de la Banque mondiale, novembre 2011, [www.wds-worldbank.org](http://www.wds-worldbank.org)

**Impact Evaluation of Trade interventions: paving the way**, Olivier Cadot, Ana M. Fernandes, Julien Gourdon, Aaditya Mattoo, document de travail de recherche politique de la Banque mondiale 5877, novembre 2011, [www.wds.worldbank.org](http://www.wds.worldbank.org)

**Trade effects of rules on procurement for commonwealth ACP members**, Annamaria La, Anthony Butler, Peter Trepte, Peter Pease, Economic Paper Series 92 du secrétariat du Commonwealth, novembre 2011, [www.thecommonwealth.org](http://www.thecommonwealth.org)

**Economic Partnership Agreements (EPAs) African, Caribbean And Pacific voices speak up for trade and development**, DG du commerce de la CE, novembre 2011, [trade.ec.europa.eu](http://trade.ec.europa.eu)

**Evaluating Aid for Trade on the ground: Lessons from Malawi**, Jonathan Said et John McGrath Catherine Grant, Geoffrey Chapman, Issue Paper n° 21 d'ICTSD, novembre 2011, [www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

**Regional integration and Trade in Sub-Saharan Africa**, United Kingdom Department for International Development (DFID), Trade and Investment Analytical Papers Topic 7 of 18, novembre 2011, [www.dfid.gov.uk](http://www.dfid.gov.uk)

**Global imbalances: Trade effects and policy challenges**, Przemyslaw Kowalski, Molly Leshner, Working Party of the Trade Committee, OCDE, novembre 2011, [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

**The EU GSP Rules of Origin: An overview of recent reforms**, Eckart Nauman, document de travail du TRALAC, novembre 2011, [www.tralac.org](http://www.tralac.org)