

## SOMMAIRE

Mars-Avril 2006

Volume VII Numéro 2

### COMMENTAIRE

- 2 - Accords commerciaux et expansion du commerce des marchandises de l'Afrique
- 3 - Les APE et la Pêche en Afrique de l'Ouest : Défis, Enjeux et Opportunités
- 4 - Accords de libre-échange et résolution des différends : Le risque pour les pays en développement
- 6 - Les véritables demandeurs dans les négociations sur les services, levez-vous, S'il vous plaît

### NOUVELLES DE L'OMC

- 7 - Agriculture : La date limite pour les modalités dépassée, six semaines de négociations continues s'ouvrent...
- 9 - Traitement Spécial et Différencié: les Membres de l'OMC « ouverts » à des discussions sur un mécanisme de surveillance pour le traitement spécial et différencié
- 10- Aide pour le commerce : Pourquoi et comment ?
- 11 - AMNA : le président appelle à des négociations non-stop pour rendre les modalités accessibles
- 12 - Services : Satisfaction générale autour des « plurilatérales initiales »
- 13 - Facilitation des échanges : Davantage de nouvelles propositions, les discussions ne sont toujours pas 'basées sur des textes'

### NOUVELLES REGIONALES

- 14 - Union africaine : La conférence des ministres du commerce adopte une déclaration et appelle à un processus transparent à l'OMC
- 15 - Afrique de l'ouest : les producteurs agricoles rejettent les APE et dénoncent le TEC de la CEDEAO.

### PUBLICATIONS ET EVÉNEMENTS

- 24 - Publications
- 24 - Événements

## Les Membres de l'OMC résignés face aux délais non respectés : De longues semaines de négociation en perspectives....

A la date du 31 avril 2006, convenue à Hong Kong pour l'établissement de modalités de négociations pour l'agriculture et l'AMNA, les membres de l'OMC n'ont pu, après une semaine de discussions, que constater leur incapacité à respecter cette *énième* date butoir pour donner un coup d'accélérateur décisif aux négociations.

Avec ce nouveau report, les membres devront encore convenir d'un nouveau programme de travail. Une tâche qui semble tout aussi difficile dans la mesure où l'idée de la tenue d'une « réunion ministérielle » regroupant environ 30 ministres de pays membres avancée par certains, était pour le moins incertaine à la fin de la semaine de négociation.

Une réunion des chefs de délégation tenue le 24 avril autour de Lamy a confirmé les conclusions auxquelles étaient parvenues les membres lors de la « green room » du 21 avril qui avait déjà constaté le caractère irréaliste du délai de référence du 30 avril pour des modalités sur l'agriculture et l'AMNA, compte tenu des divergences apparentes sur de nombreux sujets spécifiques.

Aussi bien sur l'agriculture que sur l'AMNA, les membres ont noté qu'il n'existait pas suffisamment d'avancées qui pourraient justifier l'invitation des ministres à Genève aux fins de finaliser un accord, comme il avait été initialement suggéré il y a quelques semaines. Lamy a d'ailleurs reconnu à ce propos qu'avant d'impliquer les ministres dans le processus en cours, il convient d'avoir au préalable un texte suffisamment élaboré qui leur permettrait de prendre des décisions productives. Ce qui, reconnaît-il, est loin d'être le cas actuellement. Aussi, a-t-il exhorté les membres à raisonner désormais en terme de semaines et non en terme de mois pour « booster » les négociations, en se gardant cependant de fixer une nouvelle date butoir. Une approche qui, selon certaines sources, donnerait plus de sérénité aux membres

dans la mesure où un nouvel échec à respecter cette date serait à la fois démoralisant et décourageant.

### « Une semaine morose sur l'AMNA »

A la fin de la réunion, le président du Groupe de négociation de l'AMNA, l'ambassadeur Don Stephenson, du Canada, aurait déclaré : « *Nous n'avons pas eu une bonne semaine.* » Il a dit regretter que, sur les questions les plus difficiles, telles que les modalités de base pour la formule (c'est-à-dire la formule de réduction tarifaire et les coefficients qui déterminent les taux de réduction), le Groupe n'avait même pas pu entamer une discussion. Selon Stephenson, les Membres avaient eu une semaine magnifique, en termes de petites victoires, mais les principales questions de fond sont restées bloquées. (*Voir article sur l'AMNA*). Stephenson a ajouté qu'il fallait intensifier le processus de négociation et que ce qu'il fallait, c'était une négociation non seulement « basée sur des textes », mais aussi, « basée sur des chiffres ».

Certains Membres ont fait des sombres évaluations de la situation des discussions sur l'AMNA. Selon l'UE, cela avait été une semaine morose et très négative, au cours de laquelle les Membres avaient échoué dans leur mission: respecter le délai qu'ils s'étaient fixé à Hong Kong. L'UE a déclaré qu'il y avait plutôt eu un formidable « recul ».

Le Canada, également, a fait part de sa profonde déception concernant l'incapacité totale du groupe à débattre des questions fondamentales.

(suite à la page 16)

## Accords commerciaux et expansion du commerce des marchandises de l'Afrique

Mondher Mimouni

\* Programme Manager, Market Access Map,  
Market Analysis Section,  
Centre du Commerce International CNUCED/OMC

Selon la théorie du commerce international, le multilatéralisme constitue la meilleure des solutions pour l'amélioration du bien être global. Toutefois, l'intégration régionale peut être perçue comme une solution de second rang acceptable, si on la conçoit comme une étape vers le libre échange complet. Depuis la création du GATT en 1947 on a pu assister à une multiplication des accords commerciaux régionaux dans un contexte de démantèlement tarifaire multilatéral. Cette tendance s'est même accélérée depuis l'établissement de l'OMC en 1995.

L'Afrique s'inscrit pleinement dans ce mouvement. Elle y prend part activement par l'intermédiaire d'une multitude d'accords commerciaux Sud-Sud « intra-africains » et Nord-Sud « principalement avec l'Europe et les Etats-Unis ». Pour autant, ces différents accords sont-ils positifs, négatifs ou neutres pour l'expansion du commerce africain ?

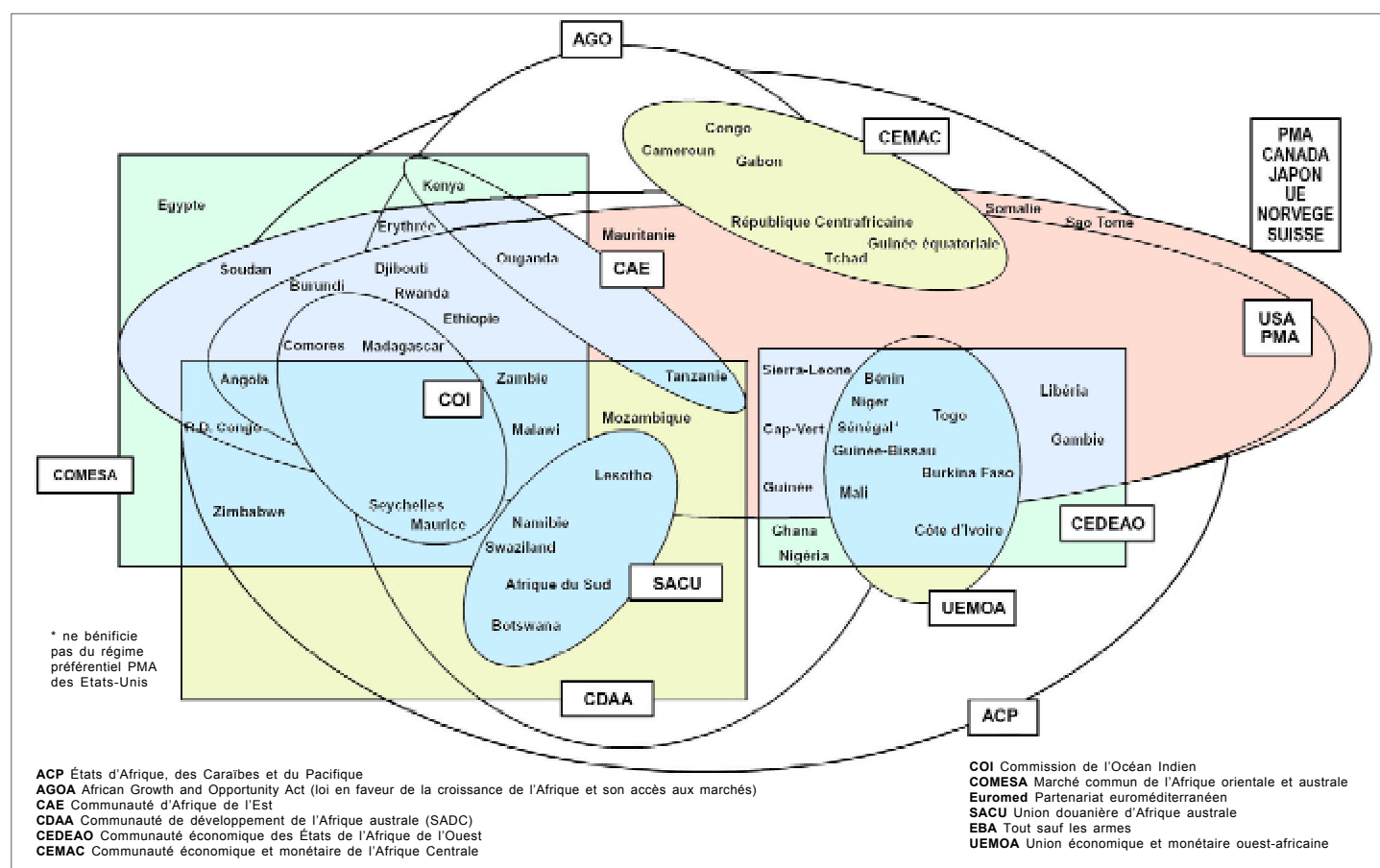
L'analyse de l'évolution du commerce mondial sur les vingt dernières années montre que l'Afrique n'a malheureusement pas tiré profit des avantages accordés et qu'en dépit de

tous les accords et régimes préférentiels, la part du commerce africain dans le commerce mondial a significativement reculé, passant de 6 % en 1980 à 2.5% en 2004. En effet, depuis 1980, les exportations africaines ont progressé à un rythme annuel moyen de 1.5% alors que le monde progressait de 5.8% par an. Donc chaque année, l'Afrique a perdu des parts de marché par rapport au reste du monde<sup>1</sup>. Si l'Afrique avait maintenu la même part du marché mondial qu'en 1980, elle aurait eu pour 140 milliards de dollars d'exportation additionnelle par année sur la période, soit près de douze fois

ce que la région reçoit en aide étrangère.

Il reste à savoir pourquoi l'Afrique n'a pas su tirer profit de ses multiples accords commerciaux et si les pays africains connaissent des difficultés à être en phase avec le dynamisme du commerce mondial, est ce que cela est dû à leurs niveaux d'intégration régionale ou à leurs faibles compétitivité sur le plan mondial ?

Dans une perspective statique on attend des accords régionaux un effet créateur des échanges supérieur à celui du



détournement des échanges. Sur le long terme, ces accords sont censés permettre d'accroître la taille du marché, et donc de bénéficier des différents types de rendements croissants (économies d'échelle, économie d'apprentissage, économies d'agglomération) et d'améliorer l'attractivité pour les investissements directs étrangers. Or, comparativement aux autres régions du monde, le commerce intra-africain est resté assez faible aussi bien en terme relatif qu'en terme absolu malgré les multiples accords commerciaux régionaux (voir graphe). Les exportations intra-africains représentent à peine 9,5% des exportations totales, et les importations 9.1 % des importations totales. Ces niveaux s'établissent respectivement à 60 % et 55 % pour l'Union européenne, à 40% et 54% pour l'ALENA, à 22% et 18% pour l'ASEAN et finalement à 19% et 17% pour le Mercosur.

En outre, le commerce intra-africain, repose sur un nombre limité de pays. Ainsi les cinq premiers pays exportateurs représentent à eux seuls 68% des exportations (l'Afrique du Sud 41%, le Nigeria 12%, le Kenya 6%, l'Egypte 5% et la Tunisie 4%); de même les cinq premiers pays importateurs contribuent à raison de 40 % dans les importations totales (Botswana 17%, l'Afrique du Sud 10%, le Zimbabwe 5%, l'Angola 4% et le Mozambique 4%). Ces pays jouent un rôle moteur dans le commerce de leurs régions respectives mais ne parviennent toujours pas à faire décoller le commerce entre régions, à quelques rares exceptions près. C'est par exemple le cas des exportations de la SADC vers la CEDEAO, lesquelles représentent 7 % des exportations totales de la région.

Plusieurs raisons pourraient expliquer la faible niveau des échanges entre pays africains. Tout d'abord, les niveaux de protection entre les blocs régionaux et au sein même des blocs restent encore élevés malgré les accords signés. De plus, les accords ne rentrent en vigueur que longtemps après leurs dates de signature. Par exemple, l'ensemble des tarifs douaniers sur les produits industriels originaires des Etats de l'UEMOA aurait dû être éliminé au 1er janvier 2000 (Acte additionnel No. 04/98). Des amendements à cette réglementation n'ont pas permis leurs

éliminations totales (Règlement No 19/2003/CM/UEMOA). Indépendamment des accords commerciaux, il apparaît fréquemment que les pays africains se discriminent plus entre eux que vis à vis du reste du monde en raison de la structure de leurs exportations. C'est le cas de la région CEMAC qui applique un taux moyen de protection pondéré de 13 % à l'ensemble des pays du monde alors qu'elle applique des taux de 21% pour l'UEMOA, de 17 % pour la CEDEAO et de 14% pour le COMESA. Ceci est dû au fait que les structures de productions et d'exportations sont assez semblables entre ces régions et que par souci de protéger les productions nationales les pays se voient appliqués des tarifs plus élevés sur les produits susceptibles d'être importés des pays voisins.

Outre les difficultés de mise en place des accords, la pleine utilisation des quelques avantages octroyés est souvent mise à mal par les règles d'origine attenant trop contraignantes. Les exportateurs rencontrent en effet des difficultés importantes pour respecter les critères d'origine leur permettant de bénéficier pleinement de la préférence régionale octroyée. Ces règles d'origine peuvent alors apparaître comme des mesures restrictives au développement du commerce régional.

Si ce non-aboutissement du processus d'intégration régionale peut expliquer en partie le faible niveau des échanges sur le continent africain d'autres éléments y contribuent aussi pleinement tel que, le faible niveau de diversification des produits exportés, une forte dépendance à un nombre limité de produits primaires (les hydrocarbures ont représenté plus que 50% des exportations africaines en 2004), un profil d'exportation similaire et faiblement complémentaire, l'absence de dispositifs institutionnels visant à faciliter l'accès aux crédits et à assurer les transactions commerciales, l'inefficacité des mécanismes de financement du commerce extérieur, des moyens de transports et de communications dépassés et peu fiables, etc. Ces facteurs contribuent au blocage du commerce intra-africain en augmentant significativement les coûts des transactions.

Le non achèvement des processus d'intégration régionale et les multiples

problèmes d'ordres structurels et conjoncturels expliqueraient la faiblesse des échanges régionaux. Face à cela, les échanges des pays africains se sont principalement orientés vers les marchés des pays développés qui leur octroient une multitude de régimes préférentiels non réciproques (Système Généralisé de Préférences, AGOA, ACP, régimes préférentiels pour les PMA). Ces multiples accords permettent aux deux parties de bénéficier de leurs avantages comparatifs respectifs sans pour autant causer des détournements de commerce importants et sont souvent à l'origine d'un transfert de technologie significatif.

En raison de la proximité géographique et de liens historiques et économiques anciens, -favorisées par des accords préférentiels, les exportateurs africains se sont surtout orientés vers les marchés européens ; ils s'efforcent de plus en plus de se diversifier vers d'autres marchés, notamment les marchés nord-américains. Ainsi ces deux marchés importent à eux seuls entre 70 % et 80% exportations africaines. En dépit de conditions d'accès préférentiels, comment expliquer la stagnation des exportations africaines sur ces marchés extrêmement dynamique?

La perception courante est qu'avec la mondialisation les obstacles à l'accès aux marchés pour les pays africains ont presque disparu, grâce à une pléiade de mesures, mises en place par les pays industrialisés et destinées à améliorer l'accès aux marchés des PED en général et des PMA en particulier. Pourtant, les milieux d'affaires et les responsables de la politique commerciale des pays africains sont préoccupés par ce qu'ils perçoivent de leurs points de vue comme une persistance, voire une aggravation, des obstacles à l'accès aux marchés d'exportation. Ils soutiennent que les niveaux de protection sont sous-estimés.

De multiples instruments utilisés tels que les droits spécifiques, les règles d'origines ainsi qu'une pléthore de mesures non tarifaires ne cessent d'entraver leurs accès aux marchés des pays développés.

(suite à la page 16)

# Les APE et la Pêche en Afrique de l'Ouest : Défis, Enjeux et Opportunités

par Papa Gora NDIAYE\*

Les échanges mondiaux de produits halieutiques sont caractérisés par une croissance globale de la demande et un resserrement de l'offre dû essentiellement à une baisse des stocks halieutiques. Cette situation se traduit par une augmentation soutenue des prix des produits halieutiques dans les échanges internationaux. Les négociations sur la libéralisation du commerce mondial sous l'égide de l'OMC auront des conséquences sur l'accès aux ressources halieutiques et aux marchés.

## 1. Contexte du développement des secteurs halieutiques en Afrique de l'Ouest

Pus de 38 millions de personnes travaillent dans les secteurs halieutiques dans le monde, alors qu'1 milliard de personnes dépendent du poisson comme leur première source de protéine animale. Malgré cette importance économique et sociale, les secteurs halieutiques vivent une crise sans précédent dans le monde caractérisée par la raréfaction des ressources. Selon la FAO près de 70 % des stocks halieutiques du monde sont pleinement exploités à surexploités en 2004. Les facteurs de la surexploitation des ressources halieutiques dans le monde sont des politiques de gestion des pêches inadéquates, incohérentes ou non durables, la pêche illégale, non enregistrée et non réglementée et l'existence de surcapacités de pêche par rapport à l'état de la ressource. Le commerce international de produits halieutiques revêt une importance particulière notamment pour les pays en voie de développement. En effet, ces derniers représentent 50 % des exportations mondiales alors que les pays développés représentent 80 % des importations mondiales (l'UE est le plus gros importateur suivi du Japon et des Etats Unis). Pour les pays en développement les recettes nettes d'exportation du poisson s'élèvent à 118 milliards \$.

Les importations et les accords de pêche comme les Accords de Pêche Communautaire (APC) de l'UE constituent les deux principaux modes d'approvisionnement des marchés internationaux. A ces deux modes, il faut ajouter la pêche pirate qui très présente dans les eaux des pays du Sud et qui est difficilement quantifiable.

La compétition pour accéder aux ressources halieutiques est aujourd'hui de plus en plus rude entre les différentes formes de pêcheries (pêche étrangère / pêche nationale, pêche industrielle / pêche artisanale, pêche autorisée / pêche illégale) pour satisfaire des marchés de plus en plus demandeurs.

Aussi, est-il évident que les pays ACP, notamment ceux de l'Afrique de l'Ouest pour faire face à ces différents enjeux des secteurs halieutiques, doivent mettre en place des politiques de pêche cohérentes qui concilient augmentation des revenus tirés des exportations, satisfaction de la demande interne de poisson et autres produits halieutiques tout en veillant à une gestion durable des ressources halieutiques.

En Afrique de l'Ouest, la pêche est devenue une activité multifonctionnelle car elle revêt une importance économique, sociale, sportive et culturelle, mais aussi à cause des énormes potentialités halieutiques qu'elle renferme. En effet, la pêche pour les pays de l'Afrique de l'Ouest est un secteur stratégique pour le développement et la lutte contre la pauvreté et constitue un élément essentiel pour la croissance économique et la réduction de la balance des paiements. La pêche contribue aussi à la sécurité alimentaire et est une source importante de création d'emplois.

Les exportations de produits halieutiques de l'Afrique de l'Ouest sur le marché Européen se chiffraient à plus de 642 millions d'Euros en 2003.

En effet, le marché Européen absorbe la part la plus importante des exportations en provenance de l'Afrique de l'Ouest. Cette forte absorption est facilitée par le régime préférentiel mis en place dans le cadre des conventions UE-ACP.

## 2. Dispositions de l'Accord de Cotonou relatives au secteur de la pêche

Les pays ACP (dont font parti les pays de la CEDEAO) et l'Union Européenne ont signé l'Accord de Cotonou en 2000 qui prévoit la mise en place d'Accords de Partenariat Economique Régionaux (APER) avec les dispositions suivantes :

- Promouvoir l'intégration régionale en insistant sur la construction des blocs communautaires commerciaux régionaux. La création de marchés régionaux doit permettre d'obtenir des économies d'échelles et donc d'accroître la compétitivité des produits locaux.
- Consolider les blocs commerciaux régionaux pour permettre la crédibilisation des politiques économiques et commerciales des ACP ; et s'efforcer de rationaliser les structures fiscales et les politiques macro-économiques des ACP pour permettre une grande stabilité et une meilleure prévisibilité de leurs économies et constituer un contexte plus favorable aux investissements étrangers.
- Promouvoir le développement des pays ACP par l'amélioration de la commercialisation des produits agricoles et diversifier les exportations.
- Se conformer aux règles de l'OMC, en favorisant la mise en œuvre des stratégies de développement cohérent des états ACP.

L'objectif primordial des APE consiste toutefois à « promouvoir l'intégration progressive et harmonieuse des Etats ACP dans l'économie mondiale, dans le respect de leurs choix politiques et de leurs priorités de développement en encourageant aussi le développement durable et en contribuant à l'éradication de la pauvreté dans les pays ACP » [article 34.1].

\* Enda Tiers Monde, Sénégal



Pour les pays de l'Afrique de l'Ouest, le développement économique et plus particulièrement la lutte contre la pauvreté est un objectif de l'APE or, dans la région, la pêche occupe une place de choix dans la création de richesses et d'emplois et dans la sécurité alimentaire. Dans ces conditions, tout politique qui a un effet sur la pêche est déterminante pour la lutte contre la pauvreté. Il est donc impératif que des mesures soient prises en vue d'atténuer les effets pervers et de promouvoir des opportunités d'affaires qui tiennent compte de la durabilité des secteurs halieutiques en Afrique de l'Ouest.

Malgré les préférences commerciales accordées aux ACP par l'Union Européenne, les produits halieutiques de la région CEDEAO ont d'énormes difficultés pour accéder aux marchés internationaux. Les difficultés sont dues essentiellement à :

- La compétitivité avec les produits provenant d'autres régions du globe
- La politique de pêche commune en Europe
- Les règles d'origine
- Les normes et les mesures SPS imposées par l'Union Européenne aux produits CEDEAO.

Aussi, dans le cadre de la libéralisation des échanges entre l'Afrique de l'Ouest et le reste du monde, il est impérieux que les pays de la CEDEAO :

- S'adaptent aux normes sanitaires et aux règles d'origine conformément à l'accord de l'OMC ;
- mettent en place une politique cohérente et harmonisée de pêche ;
- améliorent la compétitivité de leurs produits halieutiques.

Il serait donc opportun pour le développement des pêches et partant pour la réduction de la pauvreté dans les pays de la CEDEAO, de favoriser :

- l'intégration régionale et l'harmonisation des politiques de pêche ;
- le développement des échanges entre les pays CEDEAO et entre les pays du Sud ;
- la facilitation de l'accès aux marchés internationaux des produits halieutiques.

### **3. Accord de Partenariat Economique (APE) et Accord de partenariat de Pêche (APP)**

Depuis 1977, l'UE approvisionne son marché en signant des Accords de Pêche Communautaires (APC) avec les pays ACP. Ces accords trouvent leur source avec le changement du droit de la mer et l'extension des juridictions nationales sous l'égide de la Convention des Nations Unies sur le Droit de la Mer. Les ressources halieutiques situées à 200 miles de la côte, sont passées progressivement d'un statut de libre accès à celui de propriété de l'Etat côtier. En effet, le principe de complémentarité compris dans cette Convention stipule que l'état côtier peut concéder des droits de pêche sur les ressources halieutiques disponibles qui sont sous sa juridiction et non exploitées par les nationaux.

Environ 20% de la production de l'Union Européenne provient des accords de pêche avec des pays tiers. Les pays de la CEDEAO qui ont des accords de pêche avec l'Union Européenne sont le Cap Vert, la Côte d'Ivoire, la Guinée, la Guinée Bissau, la Mauritanie et le Sénégal. La valeur globale des contreparties financières des accords de pêche signés par l'Union Européenne durant la période 2002 à 2007 est de 732 260 750 Euros. La Mauritanie, avec 430 millions d'Euros pour une période de 5 ans a la contrepartie financière la plus importante.

Avec la réforme de la politique commune de pêche, l'Union Européenne prône la mise en place d'Accord de Partenariat de Pêche Durable (APP) pour remplacer cette génération d'Accord de Pêche Communautaire (APC) actuellement en cours. En effet, l'UE reconsidère sa politique concernant les accords de pêche pour contribuer au développement durable des activités de pêche des pays du Sud avec le concours de tous les partenaires privés et publics. Cependant, elle compte maintenir en activité sa flotte lointaine dans le cadre des accords de pêche tout en renforçant la coopération afin d'assurer la mise en place d'une politique des pêches durable avec une exploitation rationnelle et responsable des ressources halieutiques.

Toutefois, les Accords de Partenariat de Pêche (APP) et les Accords de

Partenariat Economique (APE) posent de réels problèmes de cohérence tant au niveau de l'UE qu'à celui des pays ACP. En effet, tandis que les APE semblent privilégier le partenariat économique et le développement des pays ACP par le biais de l'intégration régionale, les APP continuent de privilégier une approche nationale dans la gestion des ressources halieutiques, alors que ces dernières pour par exemple la région côtière ouest africaine appartiennent au même écosystème. La question mérite d'être posée à savoir sans cette approche écosystémique et régionale peut-on parler de durabilité ?

Alors que des problèmes de compétitivité risquent de se poser pour l'exportation des produits halieutiques provenant des pays ACP sur le marché européen avec la suppression des préférences commerciales, l'UE semble plutôt donner la priorité à l'accès direct aux ressources halieutiques des pays du Sud par le biais des accords de pêche pour s'approvisionner.

La Commission Européenne semble poursuivre deux objectifs contradictoires difficilement conciliables : acheter des licences de pêche pour les bateaux européens afin de maintenir et de favoriser la pêche lointaine et remettre en état les stocks pour une exploitation durable maximale. En effet, en favorisant la pêche lointaine par le biais des accords, l'UE transfère ses surcapacités de pêche dans les eaux maritimes des pays côtiers signataires et crée parfois une compétition entre pêcheurs nationaux et européens sur des espèces faisant souvent l'objet de surexploitation. En effet, le principe de complémentarité que stipule la Convention des Nations Unies sur les Droits de la Mer n'est souvent pas respecté.

### **4. L'impact prévisible de l'APE et des autres mesures liées à la libéralisation du commerce sur les secteurs halieutiques en Afrique de l'Ouest**

#### **i. Impact prévisible sur les ressources et les écosystèmes**

Les poissons démersaux, les céphalopodes et les crustacés sont les

*(suite à la page 17)*

## Accords de libre-échange et résolution des différends : Le risque pour les pays en développement

Peter Drahos

Les Accords de libre-échange continuent de proliférer. Un document de synthèse récent de l'OMC estime que près de 300 accords de libre-échange seront en vigueur d'ici 2008, mais souligne de manière beaucoup plus significative qu'un pourcentage croissant des échanges mondiaux sera couvert par de tels accords.<sup>(1)</sup> Un aspect des accords de libre-échange qui n'a pas bénéficié de beaucoup d'attention à ce jour est la résolution des différends.

### Accords de libre-échange et choix de l'enceinte

Les accords de libre-échange sont des accords généraux couvrant nombre des mêmes domaines qui font déjà l'objet d'obligations au titre des Accords de l'OMC. Les domaines qui se chevauchent comprennent l'investissement, la propriété intellectuelle, les services, la passation des marchés publics et les obstacles techniques au commerce. Un aspect des accords de libre-échange que les États-Unis ont signés est que le chapitre sur le règlement des différends contient une disposition relative au choix de l'enceinte, qui permet à l'État partie plaignante de choisir l'enceinte où déposer sa plainte dans les cas où l'État dénoncé a enfreint une obligation découlant de plus d'un accord commercial, et où les deux États sont

parties aux accords commerciaux pertinents.<sup>(2)</sup> Selon l'Accord de libre-échange États-Unis/Australie, « la partie plaignante peut choisir l'enceinte au sein de laquelle régler le différend » et « l'enceinte choisie sera utilisée à l'exclusion des autres. »

S'ils deviennent, comme cela semble probable, les centres majeurs d'un réseau bilatéral de règles commerciales, les États-Unis et l'UE auront, tous deux, augmenté leurs options pour la gestion de leurs différends commerciaux. En règle générale, un accord de libre-échange entre un grand pays développé et un petit pays en développement favorise le premier. Ainsi, les accords de libre-échange américains contiennent généralement des normes de propriété intellectuelle qui sont équivalentes à celles figurant dans l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce de l'OMC,<sup>(3)</sup> ou qui les excèdent. S'ils ne font rien pour appliquer ces normes plus élevées, les États-Unis perdront les rentes économiques potentielles qu'ils se sont assurées à travers leur négociation. Il s'ensuit que les groupes de pression en faveur de la propriété intellectuelle aux États-Unis ont de fortes incitations à promouvoir le recours, ou la menace de recours, aux mécanismes de règlement des différends découlant des accords de libre-échange.

Ces dispositions relatives au choix de l'enceinte peuvent donner lieu, dans l'avenir, à certains scénarios de litiges complexes, parce qu'en cas de double infraction, des États tiers Membres de l'OMC mais qui ne sont pas parties à l'accord de libre-échange ne seraient en mesure d'intenter une action qu'à l'OMC, alors que la partie plaignante, partie à l'accord de libre-échange aurait le choix. Il peut également y avoir des cas où une partie à un accord de libre-échange introduit une mesure perçue par une

tierce partie comme incompatible avec ses obligations découlant de l'OMC. La tierce partie peut alors demander un réexamen de cette mesure à l'OMC. Enfin, une partie plaignante peut trouver un moyen d'intenter des poursuites dans les deux enceintes. Avec le même ensemble de faits, une partie plaignante peut déterminer qu'un différend aboutit à deux questions juridiques distinctes, ce qui lui permet d'intenter des poursuites sur deux fronts. Par exemple, dans l'accord de libre-échange États-Unis/Australie, les dispositions qui ont trait au Régime d'avantages pharmaceutiques (Pharmaceutical Benefits Scheme - un régime qui a une incidence sur le prix des médicaments brevetés) et les dispositions relatives à la propriété intellectuelle pourraient entraîner ce type de possibilité. Le différend sur le bois de construction résineux (Softwood Lumber Litigation) entre les États-Unis et le Canada qui, au cours des années, a impliqué des groupes spéciaux de l'ALENA et de l'OMC, montre comment deux enceintes parallèles peuvent être utilisées pour prolonger et re-contester des décisions qui ne conviennent pas à une partie.

### Conséquences

Une conséquence évidente du règlement des différends dans le cadre des accords de libre-échange est qu'il offrira aux États davantage d'opportunités d'élaborer des stratégies sur le choix de l'enceinte. Il est avéré que les parties à l'ALENA réfléchissent attentivement au choix de l'enceinte.<sup>4</sup> Toutefois, la question cruciale, pour les pays en développement, est de savoir si les dispositions relatives au choix de l'enceinte entraîneront plus de coûts que d'avantages. Les pays en développement semblent mieux s'en sortir dans la résolution des différends à l'OMC que leur bilan dans le cadre du

1 Voir, Jo-Ann Crawford et Roberto V. Fiorentino, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No. 8, Organisation mondiale du commerce, 2005.

2 Voir Article 22.3 de l'Accord de libre-échange États-Unis/Chili, l'Article 20.4.3 de l'Accord de libre-échange États-Unis/Singapour, l'Article 21.4 de l'Accord de libre-échange États-Unis/Australie, l'Article 19.4 de l'Accord de libre-échange États-Unis/Bahrayn, l'Article 20.3 de l'Accord de libre-échange États-Unis/CAFTA-République dominicaine et l'Article 20.4 de l'Accord de libre-échange États-Unis/Maroc.

3 Voir John R. Thomas, *Intellectual Property and the Free Trade Agreements: Innovation Policy Issues*, Congressional Research Service Report for Congress, 21 décembre 2005.

4 Voir David A. Gantz, 'Dispute Settlement Under the NAFTA and the WTO: Choice of Forum Opportunities and Risks for the NAFTA Parties', 14 (1999) *Am. U. Int'l L. Rev.*, 1025.

## Les véritables demandeurs dans les négociations sur les services, levez-vous, S'il vous plait

Thomas Chan

Les résultats de HongKong sur les services ont été qualifiés de maigres par de nombreuses ONG et de scandaleux par les secteurs des affaires. Cet article est une réflexion personnelle, du point de vue d'un négociateur, sur ce qui s'est passé et sur ce à quoi s'attendre dans les négociations sur les services.

Le seul nouvel élément de la Déclaration ministérielle de HongKong qui concerne les services a été l'annexe C dans laquelle les ministres ont convenu d'intensifier les négociations « afin d'accroître la portée sectorielle et modale des engagements et d'en améliorer la qualité. » Quels sont, donc, les aspects clés de cette tristement célèbre Annexe C ?

- Un effort maximal sur des objectifs modaux et transversaux concernant de nouveaux engagements améliorés, une flexibilité appropriée étant ménagée aux différents pays en développement Membres (paragraphe 1) ;
- Une intensification des négociations sur les règles de l'AGCS (mesures de sauvegarde d'urgence, passation des marchés publics et subventions), notamment un effort maximal sur les travaux (paragraphe 4) ;
- Un mandat visant l'élaboration de disciplines sur les réglementations internes au titre de l'article VI :4, avant la fin cycle actuel et un appel aux Membres à élaborer un texte pour adoption (paragraphe 5) ;
- Une intensification des négociations fondées sur les demandes-offres, y compris un exposé des procédures à suivre pour mener de telles négociations au niveau plurilatéral, avec un délai accéléré pour les demandes, en tenant compte de la capacité limitée des pays en développement et des petites délégations (paragraphe 6-7 et 11(b)) ;
- Une attention spécifique à la taille des économies des Membres dans les négociations et une prise en compte adéquate des propositions relatives aux préoccupations des petites économies en matière de commerce ;

- Des dispositions spécifiques (et contraignantes) pour la mise en œuvre pleine et effective des Modalités pour le traitement spécial des pays les moins avancés (PMA) (paragraphe 3 et 9) ;
- La fourniture d'assistance technique aux pays en développement et aux PMA, afin de permettre leur participation effective dans les négociations (paragraphe 10) ; et
- Des calendriers pour un second cycle d'offres révisées d'ici le 31 juillet 2006 et des listes préliminaires finales, d'ici le 31 octobre 2006.

### La critique est-elle justifiée ?

Même une lecture rapide (mais sincère) de la Déclaration ministérielle et l'annexe C de manière occasionnelle (mais sincère) ne peut manquer de révéler le contraste frappant entre le nombre de questions qui concernent les pays en développement et les PMA dans le texte, d'une part, et l'opposition farouche et les nombreuses critiques contre le caractère peu favorable au développement du texte, de l'autre. Bien sûr, la quantité n'implique pas la qualité (argument favori auquel de nombreux Membres ont recours pour s'opposer à toute proposition visant des cibles quantitatives dans les négociations). Une lecture plus attentive révélera pourtant qu'un certain nombre de dispositions relatives au développement (par exemple les petites économies et les PMA) sont contraignantes, alors que celles relatives aux négociations sur l'accès aux marchés soit visent l'effort maximal (les objectifs pour les engagements), soit portent simplement sur les procédures (les négociations plurilatérales fondées sur les demandes-offres). Dans le même temps, presque toute la formulation ayant trait aux négociations sur l'accès aux marchés est étroitement liée au langage relatif à la flexibilité en faveur des pays en développement. Les PMA ne sont tenus

de contracter aucun nouvel engagement.

Pour ceux qui critiquent le texte sur les services davantage sur le processus que sur le fond, je peux juste dire que durant tout le temps où j'ai servi en tant que négociateur, je n'ai jamais participé à un processus plus ouvert, plus transparent, sans exclusion, en vue de la rédaction d'un texte. Tout au long de la période précédant la Conférence de HongKong, le texte a été totalement élaboré à Genève à travers des réunions ouvertes à tous les Membres. S'il a été rédigé et présenté sous la propre responsabilité du président, les questions couvertes ont totalement été fondées sur les suggestions des Membres, et le langage tiré de leurs contributions.

Par ailleurs, j'ai également des difficultés à comprendre les critiques émanant de l'autre bout du spectre, qui qualifient de maigres les résultats sur les services. Il est vrai que, dans une certaine mesure, le texte n'est peut-être pas ambitieux que certains l'auraient souhaité. J'imagine, par exemple, que certains auraient souhaité voir des cibles – quantitatives et qualitatives – plus spécifiques et plus contraignantes – fixées pour les engagements sur les services, afin d'assurer une certaine forme de 'garantie' pour l'ambition des résultats, tout comme certains ont tenté de rechercher des 'garanties' similaires dans d'autres domaines des négociations.

Toutefois, ceci pourrait uniquement souligner la différence de nature entre les négociations sur les services et d'autres négociations. Qu'on le veuille ou non, les engagements de libéralisation dans les services sont différents des réductions tarifaires : au lieu d'un traitement rapide par ordinateur pour les chiffres sur les importations/exportations et sur les droits tarifaires, ils nécessitent un processus de



*Les véritables demandeurs... (suite de la page 7)*

négoce beaucoup plus ardu tant au niveau interne qu'entre partenaires commerciaux. Le commerce des services se déroule dans un cadre de politique, réglementaire, politique et social plus divers et plus complexe. Même en mettant de côté le défi technique de tenter d'identifier la portée et la définition précises des services en cours d'examen, ainsi que les implications des disciplines de l'AGCS sur une large gamme de mesures, le simple fait que les différents secteurs des services soient soumis à de cadres réglementaires et à des autorités différents est déjà un défi considérable pour les négociations (et les négociateurs).

Donc, en toute justice, on ne devrait peut-être pas trop reprocher aux négociateurs de parvenir à un accord qui semble moins concentré sur la substance que sur le processus. Le processus est parfois la clé de la substance et dans le cas des négociations sur les services, ceci pourrait être particulièrement le cas. Il reste à voir, bien sûr, s'il y a, chez toutes les parties, la volonté politique d'apporter la substance : de la part des demandeurs, identifier, de manière claire, précise, spécifique et réaliste, les priorités de leurs demandes dans ces négociations (impliquant nécessairement et inévitablement certaines contreparties entre divers intérêts) ; et de la part de ceux qui reçoivent des demandes (y compris les demandeurs eux-mêmes), participer avec sincérité aux négociations et répondre sérieusement par des offres qui ont un niveau d'ambition comparable à celui du Cycle dans son ensemble.

### **Pays développés contre pays en développement ?**

Une perspective intéressante qui est ressortie des négociations sur le texte des services à HongKong est la perpétuation et la réaffirmation apparentes de l'idée reçue de longue date selon laquelle le clivage est nettement marqué entre pays développés et pays en développement en termes d'intérêts offensifs et défensifs dans les services. La plupart des ONG semblent considérer ceci comme une doctrine et nombre de

négociateurs le font ressortir comme une réalité, pour diverses raisons ; et même de nombreuses parties prenantes intéressées au commerce des services l'acceptent comme allant de soi, avec peu de contestation. Je ne peux comprendre pour quelles raisons il en est ainsi, en particulier quand la vérité est si différente, à la fois par rapport à la réalité et en termes de ce qui se passe effectivement dans la dynamique des négociations.

En ce qui concerne ce qui se passe dans la réalité, de nombreuses études effectuées par diverses organisations, notamment l'OCDE et la CNUCED, ont montré que :

- Les services comptent pour une part très substantielle de la plupart des économies, même dans les pays en développement (très souvent plus de 50%) ;
- Les services ont un potentiel considérable en tant que moteur de la croissance économique, en particulier pour les pays en développement ;
- Le commerce des services offre le plus de potentiel pour rehausser la croissance, dépassant le commerce des marchandises, à la fois en termes de taux de croissance et peut-être même de volume absolu, à long terme ;
- Le commerce des services entre pays en développement a, de fait enregistré, des hausses plus fortes qu'entre pays développés et pays en développement et continuera d'augmenter de manière plus rapide que le commerce Nord-Sud ;
- Alors que les pays développés continuent de dominer les exportations dans certains secteurs traditionnels à forte intensité de capitaux et de technologie, tels que les télécommunications et les services financiers, de plus en plus de pays en développement ont reconnu leur créneau d'exportation dans certains secteurs, en particulier ceux à forte intensité de main-d'œuvre (par exemple, les services professionnels, l'externalisation des processus commerciaux) ; et
- Les exportateurs de services dans les pays en développement sont plus

susceptibles de rencontrer des obstacles au commerce dans les pays développés que les exportateurs des pays développés dans les pays en développement (par exemple, tests en matière de besoins économiques, prescriptions en matière de nationalité/résidence, prescriptions réglementaires, reconnaissance de la qualification, visas, prescriptions en matière de présence commerciale, parité salariale obligatoire, contributions à la sécurité sociale, etc. , en particulier pour les fournisseurs de services professionnels du Mode 4 d'autres part, les restrictions courantes établies par les pays en développement telles que les restrictions en matière de participation étrangère, les prescriptions en matière de joint ventures, la reconnaissance des qualifications ou le commerce transfrontières, tel que l'externalisation des systèmes de gestion (business process) ; d'autre part, des restrictions courantes listées par les pays en développement telles que les restrictions en matière de participation étrangère, les prescriptions en matière de joint ventures et d'autres restrictions quantitatives constituent des obstacles d'un caractère différent aux fournisseurs de services et dans de nombreux cas, ont déjà été libéralisées de facto, de manière autonome).

Il est vrai que les pays développés comptent toujours, aujourd'hui, pour une portion considérable des exportations de services, tout comme ils détiennent toujours une part majeure des exportations de marchandises. Il est vrai, également, que les pays en développement ne rattraperont pas de si tôt les pays développés en termes de volume réel des exportations de services. Mais ceci n'empêche en rien le fait que de nombreux pays en développement devraient avoir un intérêt offensif dans le commerce des services, d'un point de vue purement économique.

Il y a peut-être, bien sûr, des études effectuées par certaines agences qui semblent contredire ou contester ces idées. Au lieu d'engager un débat sur les différentes bases ou méthodes qui fondent de tels travaux, j'aimerais simplement suggérer aux lecteurs un ou

*(suite à la page 19)*



## Agriculture : La date limite pour les modalités dépassée, six semaines de négociations continues s'ouvrent...

A Hong Kong, les membres de l'OMC s'étaient dits « résolus à établir les modalités au plus tard le 30 avril 2006 et à présenter des projets de Listes complètes fondés sur ces modalités au plus tard le 31 juillet 2006. Le délai échu du 30 avril n'a malheureusement pas pu être respecté.

Le 21 avril dernier, les membres ont qu'ils sont incapables de respecter la date limite fixée pour convenir des 'modalités complètes' pour les réductions des subventions et des droits tarifaires. « *Nous n'avons pas réalisé les modalités complètes, c'est clair et simple* » a déclaré l'ambassadeur Crawford Falconer de la Nouvelle-Zélande. Anticipant sur le processus à venir, il a plutôt proposé six semaines de négociations continues, sans dates limites formelles, pour permettre aux Membres d'arriver à un consensus.

### Falconer présente un processus pour avancer

Falconer a proposé un cycle intensif de trois séries de quinze jours de réunions informelles, devant débiter la semaine du 1<sup>er</sup> mai. Selon le processus qu'il a exposé pour ces cycles de deux semaines, les réunions de la première semaine seraient essentiellement des consultations en groupes restreints ; durant la seconde, plusieurs réunions informelles de l'ensemble des Membres seraient tenues, en même temps que des consultations. Chacune des deux semaines se terminerait par une réunion qui permettra à tous les Membres de faire le bilan des progrès.

Le nouveau programme vise à permettre aux responsables basés dans les capitales de rentrer chez eux durant la première semaine de chaque cycle, puis de revenir à Genève pour la seconde semaine. Bien que le processus ait été conçu pour faciliter les contributions des capitales dans les négociations, plusieurs délégués de pays en développement ont souligné qu'il était coûteux de faire revenir à Genève, plusieurs fois, les hauts responsables basés dans les capitales. De nombreux pays pauvres trouvent déjà onéreux d'avoir à faire venir à Genève des responsables des capitales pour des réunions importantes. Certains délégués ont suggéré que le président organise

les discussions de manière à minimiser la nécessité d'allers-retours continus.

Falconer a déclaré que les six semaines de négociations seraient fondées sur des 'documents de référence', énonçant les domaines d'accord ainsi que les domaines où il fallait encore davantage de convergence. Il avait déjà mis en distribution 5 documents de référence, préalablement à la semaine de l'agriculture. Falconer a indiqué qu'en principe, ces documents de référence devraient constituer la base des discussions entre délégués et devraient à terme évoluer en projet de texte. Des documents de référence seront éventuellement préparés sur tous les sujets en cours de négociation.

Comparant les négociations à une pyramide, une source a indiqué que les six semaines de discussions aiderait à consolider la base de la pyramide, afin de servir mieux consolider le sommet, c'est-à-dire les décisions politiques sur des pourcentages spécifiques pour les réductions de subventions et de droits tarifaires qui seront à terme nécessaires.

Falconer a déclaré à la presse qu'il ne servait à rien de fixer une autre date limite spécifique pour un accord dans les discussions. « *Les dates limites n'ont aucune crédibilité, à mon sens* », a-t-il ajouté, en soulignant plutôt combien il était important que les choses se fassent. Au cours de la réunion, les Membres ont convenu qu'une nouvelle date limite ne serait pas utile.

Plusieurs délégations ont mis l'accent sur le fait que le début des vacances du mois d'août à l'OMC « *n'est pas une date limite* » et que les modalités devraient être convenues bien avant. De nombreux négociateurs et d'autres observateurs des milieux du commerce fixent depuis longtemps fin juillet comme date limite réelle pour un accord sur des modalités complètes, si le Cycle doit s'achever début 2007.

Lors d'une conférence de presse avec des journalistes, le 21 avril, un haut responsable du commerce américain a s'est dit convaincu que les négociations devaient réaliser « des progrès réels, tangibles, substantiels tout au long de mai et juin » pour être en mesure d'achever les listes d'engagements auxquels chacun des pays doit souscrire d'ici la fin du Cycle. Des responsables de pays en développement ont également mis l'accent sur la nécessité d'arriver à un accord sur des modalités complètes d'ici fin juin.

Préalablement aux six semaines de négociations, Falconer a prévu des réunions, du 26 au 28 mai, pour débattre de certaines questions liées à l'accès aux marchés. Les Membres restent profondément divisés sur l'importance des réductions des droits tarifaires agricoles et n'ont fait guère plus que d'échanger des attaques rhétoriques sur la question. Les trois jours de réunions seront consacrés aux flexibilités en faveur des pays en développement, notamment le mécanisme de sauvegarde spéciale et les règles pour les 'produits spéciaux' qu'ils seront en mesure de protéger contre le plein impact des abaissements tarifaires.

En dépit du blocage permanent qui caractérise les discussions générales, les Membres ont réalisé, durant la semaine de l'agriculture, des progrès lents mais réguliers sur un certain nombre de questions techniques liées à la concurrence à l'exportation et au soutien interne. Si les questions d'accès aux marchés restent les plus épineuses, un responsable d'un pays en développement a souligné que tous les trois piliers étaient de fait liés. Notant que le tableau général n'était pas prometteur, un responsable d'un pays en développement a néanmoins mis l'accent sur le fait que « *des choses peuvent se faire en très peu de temps, s'il y a la volonté politique.* »

## Traitement Spécial et Différencié : les Membres de l'OMC « ouverts » à des discussions sur un mécanisme de surveillance pour le traitement spécial et différencié

L'idée d'un mécanisme de surveillance sur le Traitement Spécial et Différencié, agitée pour la première fois à l'OMC en 2003 est en train de refaire surface. Mais pour le moment, les détails restent à peaufiner et les positions de négociations à harmoniser.

Lors d'une réunion de la Session spéciale du Comité du commerce et du développement (CCD), le 7 avril dernier, les délégations se sont déclarées ouvertes au redémarrage des discussions sur un mécanisme de surveillance pour le traitement spécial et différencié (TSD). C'est la première fois, en près de trois ans, que le Comité s'engage de manière substantielle sur des questions 'transversales' plutôt que sur des questions axées sur des accords particuliers, dans les négociations. Bien que le Conseil général tenu en juillet 2002 ait approuvé la mise en place d'un mécanisme de surveillance, en demandant à la Session spéciale du CCD de déterminer son mode de fonctionnement, les discussions sont en suspens depuis début 2003, en raison des préoccupations formulées par certains pays concernant le fait que ce mécanisme pourrait être utilisé pour établir une différenciation entre pays en développement Membres de l'OMC.

Du fait qu'il traite de la nécessité de mettre en œuvre le TSD de manière adéquate à travers tous les accords de l'OMC, le concept de mécanisme de surveillance est une des questions dites 'transversales' dans les négociations, par opposition au groupe de propositions de modification de règles spécifiques de l'OMC. La Session spéciale du CCD se concentre, depuis mai 2005, sur ce dernier groupe de propositions 'axées sur des accords particuliers', essentiellement parce que la plupart des pays en développement ont estimé qu'elles étaient les plus urgentes. Les questions transversales, par contre, ont suscité beaucoup de controverses et ont pâti de l'absence de date limite spécifique pour leur traitement. La réunion du 7 avril a examiné les questions axées sur des accords particuliers avant d'aborder les questions transversales.

L'idée d'un mécanisme pour la mise en œuvre et la surveillance du TSD à l'OMC

a été lancée en 2000, par le Groupe africain, dans le cadre de la Session spéciale du CCD (TN/CTD/W/3/Rev2 et W/23). Le désaccord est survenu à la suite des communications ultérieures de l'UE (W/13, 20 et 26) et de la Suisse (W/14), qui suggéraient que le mécanisme pourrait servir à déterminer à quel moment un pays en développement pourrait accéder – « *graduate* » - au statut de pays développé. La question de la graduation est liée à celle très litigieuse de l'octroi d'un traitement différencié à des Membres classés comme pays en développement à l'OMC. En 2003, plusieurs pays en développement à revenu intermédiaire ont déclaré ne pas souhaiter discuter du mécanisme de surveillance, parce qu'ils le percevaient comme étant lié à la différenciation, à laquelle ils étaient opposés. Certains d'entre eux ont appelé à davantage de progrès sur les questions axées sur des accords particuliers avant que les Membres ne passent aux questions transversales, en soutenant qu'un mécanisme de surveillance du TSD présentait peu d'intérêt tant que des dispositions spécifiques relatives à un tel traitement n'avaient pas été déterminées.

### Nécessité de discussions axées sur des accords sur le mécanisme de surveillance – mais les détails n'ont pas encore été fournis

Le président, l'ambassadeur Burhan Gafoor de Singapour, a demandé aux Membres de faire part de leur interprétation du mandat de la Déclaration ministérielle de Hong Kong, qui était de « de reprendre les travaux concernant toutes les autres questions en suspens, y compris au sujet des questions transversales, du mécanisme de surveillance et l'incorporation du traitement spécial et différencié dans l'architecture des règles de l'OMC, et de faire rapport régulièrement au Conseil général. »

Le Kenya est intervenu, au nom du Groupe africain, pour suggérer que les travaux du Comité en ce qui concerne les 'questions transversales' se concentrent sur un « cadre du développement » et sur le mécanisme de surveillance. Concernant le cadre du développement, le Kenya a fait référence à une proposition présentée lors de la Conférence ministérielle de Hong Kong, qui cherchait à lier le mandat de la Session spéciale du CCD à la mise en application d'éléments de l'article XVIII (4) du GATT, qui prévoit de permettre aux pays « aux premiers stades de leur développement » de déroger temporairement à leurs obligations, afin de promouvoir le développement industriel et économique. Bien qu'il ne soit pas entré en dans les détails sur le « cadre de développement », le Kenya a laissé entendre qu'il s'agirait d'un cadre général pour la prise en compte de l'accès des pays en développement à un TSD effectif.

Concernant le mécanisme de surveillance, plusieurs Membres ont renvoyé à des communications antérieures sur la question et ont fait part de leur appui en faveur du redémarrage des discussions. Des pays tels que la Malaisie et l'Égypte qui, antérieurement, avaient bloqué les discussions sur la question, se sont déclarés ouverts à des négociations. D'autres ont laissé entendre que les travaux sur le mécanisme de surveillance seraient une bonne façon de relancer les discussions sur les questions discussions transversales et sur celles en suspens, car les divergences entre les positions des Membres étaient relativement limitées, allant de certains qui estimaient qu'un mécanisme était « nécessaire » à d'autres se disant simplement « intéressés ». Le diable peut bien s'avérer être dans le détail : bien que le Conseil général approuve la mise en place d'un mécanisme de surveillance,

(suite à la page 20)

## Aide pour le commerce : Pourquoi et comment ?

Avec l'espoir d'un résultat ambitieux pour le Cycle de Doha qui s'amenuise, l'expansion attendue de 'l'aide pour le commerce' est de plus en plus perçue comme un des gains les plus importants pour les pays en développement.

Dans la Déclaration de HongKong, les ministres ont noté que l'aide pour le commerce devrait « viser à aider les pays en développement, en particulier les PMA, à se doter de la capacité du côté de l'offre et de l'infrastructure liée au commerce dont ils ont besoin pour les aider à mettre en œuvre les Accords de l'OMC et en tirer profit et, plus généralement, pour accroître leur commerce. » S'appuyant sur la Déclaration de Doha, dans laquelle ils confirment que la coopération technique et la constitution de capacités sont « des éléments centraux de la dimension développement du système commercial multilatéral », les ministres ont donné pour instruction au directeur général de l'OMC de mettre sur pied un groupe spécial qui aura pour tâche de faire des recommandations, d'ici juillet 2006, sur les voies et moyens de 'rendre opérationnelle' l'aide pour le commerce sur le point de savoir comment elle pourrait contribuer, de la manière la plus efficace, à la dimension développement du Cycle de Doha. Ils lui ont également donné pour instruction de consulter d'autres organisations internationales, sur « des mécanismes appropriés en vue de garantir la mise en place de mécanismes financiers supplémentaires en faveur de l'aide pour le commerce. » L'équipe spéciale de l'aide pour le commerce a été établie en février 2006. Elle comprend 13 membres : la Barbade, le Brésil, le Canada, la Chine, la Colombie, les États-Unis, l'Inde, le Japon, la Thaïlande, l'Union européenne, et les coordinateurs des groupes ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique), le Groupe africain et le Groupe des PMA. Elle est présidée par l'ambassadeur Mia Horn Af Rantzien, de la Suède, à titre personnel.

L'équipe spéciale s'est jusqu'ici réunie deux fois. Sa réunion de mars était essentiellement une séance de réflexion sur la forme que pourrait prendre un mécanisme d'aide pour le commerce acceptable tant pour les pays bénéficiaires que pour les pays donateurs. Les discussions étaient axées sur la nécessité de convenir de la portée d'un ensemble d'aide pour le

commerce, ainsi que sur son financement, sa mise en œuvre et sa surveillance. Lors de la réunion d'avril, le directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, est tenu de faire rapport sur ses consultations avec diverses institutions financières internationales et régionales, en ce qui concerne la garantie de financement pour l'aide au développement. L'équipe spéciale envisage également de mener une consultation à participation non limitée, avec l'ensemble des Membres, en mai.

Plusieurs pays ont pris l'engagement d'accroître fortement leur soutien à l'aide au commerce. A HongKong, par exemple, le Japon avait annoncé son intention de consacrer 10 milliards de dollars US, sur une période de trois ans, à des infrastructures de commercialisation, de production et de distribution ; les États-Unis ont annoncé des subventions en faveur de l'aide pour le commerce d'un montant de 2,7 milliards de dollars d'ici 2010 ; et l'UE a déclaré qu'elle rehausserait les dépenses liées au commerce à 2 milliard de dollars d'ici 2010.

### **Le développement au moyen du commerce devrait être l'objectif final, déclarent des chercheurs**

Une étude récente du Lauréat du Prix Nobel, Joseph Stiglitz et d'Andrew Charlton – présentée lors d'une conférence tenue les 21 et 22 avril, organisée conjointement par le Secrétariat du Commonwealth et la CNUCED – avance quelques idées sur la forme que l'aide pour le commerce devrait prendre et sur la manière dont les financements devraient être versés et gérés.

Les auteurs indiquent clairement, en premier lieu, qu'ils ne perçoivent pas l'aide au commerce comme une monnaie d'échange pour 'acheter' des progrès dans les négociations, ou comme une compensation pour les chocs de l'ajustement, ou même comme un mécanisme 'd'équité' qui distribuerait certains des avantages dont bénéficient

les pays riches à ceux qui tireront moins de profit de la conclusion du Cycle de Doha. Ils affirment plutôt que l'aide pour le commerce devrait être perçue comme un « élément essentiel des offres d'accès aux marchés en faveur des pays pauvres. Le message lancé par les pays les moins avancés dans les négociations de Doha devrait être : « L'aide pour le commerce doit faire partie de l'agenda de l'accès aux marchés. Il ne sert à rien de nous accorder un accès en franchise de droits si nous ne sommes pas en mesure d'y avoir recours. Dans le contexte des contraintes de l'offre, en nous accordant l'accès à vos marchés, vous devez nous donner un accès en franchise de droits, et l'aide pour garantir que nous le mettons à profit. »

Stiglitz et Charlton reconnaissent que les pays confrontés aux chocs de l'ajustement (pays tributaires des préférences, PMA confrontés à des chocs découlant de termes de l'échange négatifs et à des pertes de recettes tarifaires) devraient bénéficier de financements, mais soulignent que le but de l'aide pour le commerce devrait être de promouvoir des exportations futures, et non de compenser la perte d'exportations passées. « L'objectif devrait être de d'investir des ressources pour rehausser le volume et la valeur ajoutée des exportations, diversifier les produits d'exportation et les marchés d'exportation et attirer l'investissement étranger afin de générer des emplois et des exportations. » Pour ce faire, les auteurs recommandent une forte concentration sur le développement du secteur privé.

Les auteurs proposent également « l'élargissement de l'échelle et de la portée de l'aide pour le commerce et soulignent que ceci nécessitera une réforme significative du système d'aide pour le commerce existant. » A cette fin, ils font les recommandations suivantes :

- Les structures multilatérales existantes pour l'aide pour le com-

(suite à la page 21)

## AMNA : le président appelle à des négociations non-stop pour rendre les modalités accessibles

Après le constat que les délais fixés par la conférence ministérielle de Hong Kong pour l'établissement de modalités sur l'AMNA ne pourraient pas être respectés, l'on se projette dans des négociations non-stop en vue d'élaborer des modalités en six à huit semaines.

### Les Membres refusent de discuter des chiffres et se tournent vers les questions non fondamentales

L'ampleur des divergences entre Membres est devenue rapidement apparente dès le démarrage de la semaine de l'AMNA, lorsque plusieurs délégations ont rejeté la suggestion faite par Stephenson de débattre des valeurs numériques spécifiques pour les trois aspects fondamentaux des négociations : la formule de réduction tarifaire, la flexibilité accordée aux pays en développement pour qu'ils protègent certains produits contre le plein impact des abaissements tarifaires et le traitement des lignes tarifaires non consolidées qui ne sont pas actuellement plafonnées à l'OMC. Le Brésil, les États-Unis, le Japon et la Suisse ont contesté le bien-fondé d'une discussion sur des chiffres spécifiques, au vu de la situation actuelle des négociations.

Stephenson a trouvé « frappant » que les Membres laissent toujours entendre qu'il était trop tôt pour débattre des chiffres spécifiques, moins de deux semaines avant la date limite du 30 avril. Le Canada et l'UE ont de fait suggéré qu'au lieu de combler leurs divergences, les Membres semblaient les creuser davantage. Une source a déclaré que préalablement à la Conférence de Hong Kong, les Membres avaient débattu des coefficients de la formule, de 5 à 10 pour les pays développés et de 15 à 30 pour les pays en développement, mais que les fourchettes s'étaient à présent élargies, de 2 à 10, et de 15 à 40, respectivement.

Des discussions significatives sur les principaux points épineux dans les discussions paraissant impossibles, les Membres ont tourné leur attention vers ce que le président a qualifié de questions de 'second niveau', en particulier les obstacles non tarifaires et les initiatives de libéralisation tarifaire sectorielle.

### Obstacles non tarifaires : l'UE appelle à un nouvel accord sur les taxes à l'exportation

Lors d'une session consacrée aux obstacles non tarifaires, le 19 avril dernier, l'UE a présenté une proposition appelant à l'élaboration d'un nouvel accord de l'OMC visant l'interdiction large des taxes à l'exportation, avec des exceptions limitées pour les pays en développement et les PMA. Des sources indiquent que des pays en développement, notamment l'Argentine, le Brésil, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie et le Venezuela ont protesté en faisant valoir que les taxes à l'exportation n'étaient pas des obstacles techniques au commerce et ne faisaient pas partie du mandat de négociation du Cycle de Doha. Certains pays en développement prélèvent des taxes sur certains produits à l'exportation, en particuliers sur les produits de base, pour générer des recettes et pour promouvoir des types spécifiques de développement industriel national. Les règles de l'OMC interdisent actuellement la plupart des restrictions quantitatives à l'exportation.

Faisant valoir que les taxes à l'exportation faussent le commerce international, privilégient de manière inéquitable les industries nationales et peuvent effectivement être aussi prohibitives que des restrictions à l'exportation, l'UE a proposé un projet de disciplines en vue d'un éventuel accord de l'OMC sur les taxes à l'exportation. L'accord devrait interdire les taxes à l'exportation, à l'exception de celles autorisées au titre des exceptions existantes dans le droit de l'OMC. Les pays en développement et les PMA seraient toutefois autorisés à en conserver « un nombre restreint ... à des niveaux faibles », si nécessaire, pour préserver la stabilité financière ou pour « éviter une dépendance excessive » vis-à-vis des exportations de produits de base non transformés – du moment qu'elles « n'affectent pas le commerce international de manière

négative. » Selon l'UE, les Membres négocieraient des niveaux plafond pour ces taxes autorisées, avec un plafond plus élevé pour les PMA que pour les pays en développement. Les pays en développement auraient à négocier pour déterminer sur quels produits ils pourraient conserver des taxes à l'exportation, à travers un processus de présentation demandes et d'offres.

L'UE a également mis en distribution des communications identifiant les obstacles non tarifaires dans les secteurs de l'électronique, de l'automobile, des textiles, des vêtements et des chaussures. Ces documents se concentraient essentiellement sur les prescriptions et normes trop onéreuses ou trop compliquées en matière d'étiquetage et proposaient des disciplines pour les moyens de réduire leurs effets sur le commerce, en recommandant souvent l'adoption de normes internationales par les Membres.

### Initiatives sectorielles : les États-Unis appuient le projet de texte de Singapour, mais pas la Turquie

Le texte de Singapour a proposé, pour le rapport du président au Comité des négociations commerciales, une formulation sur les initiatives sectorielles qui spécifiait qu'une telle libéralisation viendrait « en sus » des demandes de la formule générale de réduction tarifaire. Ceci a suscité la colère de la Turquie qui appelait, en mars, à 'l'harmonisation' sectorielle des droits tarifaires sur les textiles et les vêtements – une proposition qui recherche pour plusieurs types de textiles des abaissements plus faibles, plutôt que plus élevés, que ceux exigés par la formule de réduction tarifaire. La Turquie a mis en exergue le Cadre de juillet 2004 qui stipule que les initiatives tarifaires sectorielles devraient « viser l'élimination ou l'harmonisation. »

(suite à la page 21)



## Services : Satisfaction générale autour des « plurilatérales initiales »

L'approche plurilatérale semble redonner du souffle aux négociations sur les services ; même si les Membres n'ont pas tout à fait renoncé aux bilatérales.

Le « groupe » de réunions sur les services à l'OMC, récemment achevé, qui s'est penché sur le démarrage des négociations « plurilatérales » sur l'accès aux marchés entre groupes de pays, a été salué comme « extrêmement positif » par Hamid Abdel-Mamdouh, directeur de la Division des services de l'OMC. Le groupe de réunions, tenu du 27 mars au 7 avril, a vu des négociations sur plus de 20 demandes plurilatérales présentées dans pratiquement tous les secteurs couverts par les règles de l'OMC sur les services. Mamdouh a déclaré aux journalistes, le 10 avril dernier, que les discussions « avaient dépassé nos attentes ». « Je pense qu'il y a assurément une nouvelle dynamique dans les négociations sur les services » a-t-il déclaré.

Les délégués des deux parties – les Membres qui présente des demandes plurilatérales comme ceux qui en reçoivent – ne semblent pas en désaccord avec une telle affirmation, bien que pour des raisons différentes.

Les demandeurs semblent satisfaits – et soulagés – de voir que les négociations sur les demandes collectives n'ont pas été aussi litigieuses que beaucoup l'avaient craint. Les Membres qu'ils avaient invités à des négociations plurilatérales sont venus aux réunions comme prévu, accompagnés de leurs experts sectoriels. Le Brésil, par exemple, aurait fait venir plus de 12 experts basés dans la capitale, sa délégation la plus forte, à ce jour, pour les négociations sur les services.

Plusieurs Membres qui étaient visés par des demandes ont estimé avoir été en mesure de tirer profit de l'approche plurilatérale pour renforcer leurs positions défensives dans des domaines où ils étaient peu disposés à prendre davantage d'engagements de libéralisation.

### De nombreuses réunions suivent le même schéma

Des sources indiquent que les réunions plurilatérales dans un certain nombre de

secteurs ont suivi un schéma similaire. Les demandeurs présentaient leurs demandes, puis les Membres qui les recevaient commençaient leurs interventions en mettant l'accent sur le caractère volontaire de leur participation et posaient ensuite une série de questions techniques concernant la demande collective qu'ils avaient reçue. Les demandeurs répondaient en clarifiant ces questions techniques ; puis les Membres recevant les demandes soulignaient le caractère relativement libéral de leurs propres régimes en vigueur et proposaient des engagements, parfois en indiquant qu'ils n'étaient pas en mesure d'aller au-delà de leurs offres présentes, en l'absence d'avancées favorables dans d'autres aspects de discussions sur les services ou sur d'autres questions de négociation telles que l'agriculture.

Un délégué a observé que les discussions plurilatérales faisaient penser à une réunion du Comité des engagements spécifiques combinée à une Session spéciale du Conseil du commerce des services : les Membres menaient des discussions techniques sur les classifications proposées et sur les enregistrements d'engagements et se livraient, par la suite, à un « concours de beauté », en louant la qualité de leurs propres offres et de leurs propres engagements dans le secteur faisant l'objet de la discussion. Ceci, de plus, n'est pas une pratique inhabituelle dans les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés.

Il semble que même les négociations plurilatérales dans des secteurs tels que les services liés à l'informatique, où un large spectre de Membres estiment que de nouveaux engagements de libéralisation pourraient être profitables et où il est estimé que les demandeurs ont affiné leur approche commune de manière significative, n'ont pas échappé à ces dynamiques de négociation. Les partisans de la demande collective ont été confrontés à une série de questions techniques et de fond. Il a été demandé à l'UE, par exemple, pour quelles raisons elle cherchait des engagements

que les autres demandeurs ne recherchaient pas.

Certains négociateurs commerciaux de pays Membres qui avaient été ciblés par plusieurs demandes ont déclaré que le processus plurilatéral avait imposé un niveau de retenue aux demandeurs, parce que ces derniers avaient à se mettre d'accord sur les éléments communs de chaque demande sectorielle. Des sources indiquent néanmoins qu'il a été difficile de répondre aux questions sur un certain nombre de demandes, car elles étaient trop ambitieuses – un exemple cité a été celui des services juridiques – ou pas assez spécifiques. Un délégué a noté que l'Inde, le coordinateur de la demande collective de libéralisation des services fournis transfrontières (mode 1), ferait bien d'axer davantage la demande sur les services professionnels.

### Les demandeurs recherchaient davantage de bilatérales dans l'avenir ?

Selon des sources, certaines des demandes plurilatérales peuvent dorénavant être débattues conjointement dans le cadre de futurs groupes – *clusters*. Les demandes sur les services architecturaux, d'ingénierie et d'ingénierie intégrée peuvent, par exemple, être débattues conjointement avec le groupe du bâtiment et des services d'ingénierie connexes. Les demandes qui visent l'élimination ou la réduction des exemptions à l'obligation d'accorder un traitement NPF (nation la plus favorisée) dans les services financiers et dans les services audiovisuels pourraient être intégrées dans les discussions plurilatérales sur les services financiers et dans les services audiovisuels, respectivement.

Selon un délégué d'un pays ayant reçu des demandes plurilatérales dans pratiquement tous les secteurs, alors que les Membres s'engageaient de manière substantielle dans les négociations, il ne semblait y avoir

(suite à la page 22)

## Union africaine : La conférence des ministres du commerce adopte une déclaration et appelle à un processus transparent à l'OMC

La dernière conférence des ministres du commerce de l'Union Africaine s'est penchée sur les questions de transparence à l'OMC, l'absence de progrès dans les négociations (AMNA et Agriculture notamment), les contours du concept de l'Aide pour le Commerce, la facilitation des échanges, l'accession des pays africains à l'OMC etc.

Les ministres du commerce des pays membres de l'Union africaines ont tenu leur quatrième conférence ordinaire du 12 au 14 avril dernier au Jomo Kenyatta Convention Center à Nairobi, au Kenya. A la suite des conférences de Kigali, du Caire et de Arusha, celle de Nairobi s'est aussi déroulée dans un contexte particulier marqué par la poursuite des négociations post Hong Kong et le souci des membres de l'OMC de respecter le délai de référence du 30 avril pour établir des modalités sur l'agriculture et l'AMNA. Ce serait d'ailleurs pour cette raison que la conférence a été organisée en avril, c'est à dire un mois plus tôt que d'habitude.

La participation ministérielle été jugée correcte et la conférence a vu la participation outre du DG le l'OMC, M. Pascal Lamy, des représentants des Etats-Unis, de l'Union européenne, du Japon ainsi que des organisations gouvernementales et non gouvernementales internationales.

A l'issue de la conférence, les ministres ont adopté une Déclaration sur le Programme de travail de Doha, qui détaille la position de l'Afrique sur les négociations en cours à l'OMC. Une Déclaration de Nairobi distincte, sur les Accords de partenariat économique, a également été adoptée.

Dans son préambule, la Déclaration a réaffirmé que les négociations de l'OMC devaient se dérouler en toute transparence et sans exclusion aucune, pour garantir l'appropriation politique du processus et du résultat des négociations. Elle a souligné l'importance des modalités pour traiter des questions qui revêtent un intérêt pour l'Afrique et qui n'ont pas reçu, jusqu'ici, une attention suffisante.

Elle contient également deux paragraphes formulant une inquiétude sur le processus actuel des négociations. « Nous soulignons que les négociations devraient se dérouler en

toute transparente et sans exclusion aucune, particulièrement durant cette dernière phase des négociations. Il ne devrait pas y avoir de pressions sur les pays africains, vu notamment les contraintes en termes de ressources humaines, financières et des capacités institutionnelles.

« Nous sommes en outre préoccupés que des questions extrêmement importantes pour l'Afrique n'ont pas encore été examinées. Nous demandons, par conséquent, que le processus de Genève reste le centre des négociations multilatérales. Nous soulignons, donc, de nouveau, que seul un processus transparent et sans exclusion peut assurer la responsabilité politique et un consensus sur le résultat des négociations.

Jetant un regard sur le cycle de Doha dans son ensemble, les ministres ont souligné que celui-ci devait produire des résultats significatifs pour l'Afrique et pour les PMA et devrait mener à une situation gagnant-gagnant (*win-win*) pour tous. « A cet égard, tout résultat final proposé du Programme de travail de Doha devrait être comparé aux références sur le développement que nous avons adoptées et devrait tenir pleinement en compte les priorités de développement de l'Afrique.

« Nous sommes profondément préoccupés par l'absence de progrès dans les travaux mandatés sur les modalités pour l'agriculture et l'AMNA. A ce stade, en tenant compte des délais fixés pour ces travaux, fin avril 2006, nous réitérons l'urgence de respecter tous les engagements et de tenir les promesses faites dans la cadre du Cycle de Doha, afin que les besoins de développement, les préoccupations de l'Afrique et des Membres PMA soient dûment pris en compte.

Sur les modalités de négociation dans l'agriculture pour l'agriculture et l'AMNA, initialement fixées au 30 avril 2006, les

ministres du commerce ont pris les devants en soulignant que « le résultat du mois d'avril pour les modalités sur l'agriculture et l'AMNA devrait être sans exclusion aucune et devrait traiter des préoccupations des pays africains. A cet égard, l'établissement de modalités partielles qui excluent les préoccupations de l'Afrique et de ses Membres PMA ne favorise pas une conclusion positive et acceptable des négociations.

« Nous réitérons notre soutien au processus en cours sur l'établissement des modalités et soulignons que les modalités à convenir dans l'agriculture, devraient inclure toutes les questions qui intéressent l'Afrique et contenir des mesures de soutien susceptibles de prendre en compte les objectifs de développement, les stratégies de réduction de la pauvreté, la sécurité alimentaire et les préoccupations en matière de garantie de moyens d'existence. Nous nous attendons, par conséquent, à un progrès équilibré et à des résultats significatifs dans les négociations sur l'accès aux marchés, le soutien interne, la concurrence à l'exportation, tout en tenant compte de la composante du traitement spécial et différencié.

La question du coton a encore une fois occupé toute sa place. Les ministres ont souligné l'importance capitale de ce produit et l'impérieuse nécessité de parvenir à l'établissement des modalités complètes avant fin avril 2006, conformément à la Déclaration de Hong Kong, notamment une réduction substantielle du soutien interne et la mise en place d'un mécanisme pour traiter les fluctuations des prix du coton, en tant que question prioritaire.

Dans le même ordre d'idées, ils ont mis l'accent sur l'importance que revêt la banane pour certains pays africains et sur la nécessité d'assurer à leurs producteurs un accès aux marchés équitable.

(suite à la page 22)

## Afrique de l'ouest : les producteurs agricoles rejettent les APE et dénoncent le TEC de la CEDEAO

La plus grande organisation de producteurs agricoles d'Afrique de l'ouest, le ROPPA, a tenu sa 4e convention ordinaire du 30 mars au 2 avril derniers, au Sénégal. Différents pays membres ont été représentés à cette rencontre, qui a enregistré deux nouveaux adhérents, la Sierra Leone et le Ghana. Les débats et discussions à travers les plate-formes ont permis de dresser un bilan de cinq années d'existence, mais surtout les enjeux et défis à venir face à la situation du monde rural et des agriculteurs du Sénégal et d'Afrique.

### Les APE cloués au pilori

L'un des points au centre des débats portait sur l'Accord de Partenariat Economique qui, en 2008, devrait remplacer les préférences commerciales non réciproques qui jusqu'ici fondaient les relations entre l'Union européenne et les pays ACP. L'APE actuellement en négociation sera conclu avec les pays de la CEDEAO, principale organisation d'intégration régionale réunissant 15 pays d'Afrique de l'ouest, les 8 de l'UEMOA et 7 pays non membres de l'UEMOA, dont le Nigeria, et le Ghana entre autres.

La pertinence et l'intérêt de cet accord pour la sous région sont cependant très contestés par un nombre croissant d'acteurs qui y voient un danger à la fois pour l'intégration, l'industrie et l'agriculture de la région. Une campagne a d'ailleurs été lancée dans la région par des organisations de la société civile aux fins de stopper le processus de négociation en cours.

Pour les membres du ROPPA, la conclusion d'un APE serait une option suicidaire pour la région qui exposerait ainsi son agriculture, de type familiale et très vulnérable aux chocs des marchés extérieurs, à une concurrence directe des productions européennes. Selon les membres du ROPPA, l'APE serait une menace pour plus de 15 millions de familles rurales, mais aussi pour l'économie sous-régionale dont la croissance repose en grande partie sur l'agriculture paysanne.

Le président du ROPPA, Ndiogou Fall, pense que cet accord, s'il devait se concrétiser dans le contexte actuel, marqué par une faible protection du marché sous-régional, «conduirait sans aucun doute à la disparition de plusieurs milliers d'exploitations familiale et à une dépendance alimentaire». Mieux, ajoute-il, l'agriculture européenne a bénéficié de 50 ans de protection, de

modernisation et d'organisation, avant d'atteindre aujourd'hui des niveaux de production élevés.

Analysant les incidences des politiques néolibérales actuellement mise en œuvre dans le monde et en Afrique, M. Fall a affirmé que « *les négociations de l'OMC, qui reposent sur une logique de libéralisation et de compétition entre les agricultures du monde, ne vont pas favoriser la petite agriculture familiale ouest africaine. Toute la politique néolibérale menée en Afrique ne répond jamais à la spécificité, encore moins à l'environnement africain. Les politiques africaines ont aujourd'hui une dimension qui ne saurait se mesurer à la dimension internationale. Les accords de partenariat ne visent rien d'autre que d'ouvrir le marché de notre agriculture qui ne tient pas debout, à des produits perfectionnés et subventionnés. Et tels qu'ils sont conçus, ils peuvent faire voler en éclats la sécurité, la souveraineté et l'autosuffisance alimentaire. Forts de cela, les accords de partenariat, tels que nos chefs d'Etat veulent les accepter, seraient le suicide des agriculteurs de l'Afrique. C'est pourquoi, au ROPPA, nous disons haut et fort que ces accords de partenariat doivent être revus dans le sens que l'ouverture vers les marchés ne doit pas être acceptée. On doit travailler à rassurer, sécuriser l'agriculture africaine, avant qu'on ne parle des APE, car cela fait des siècles que l'Europe a fermé son marché* »

Dès lors, il serait hasardeux de mettre en concurrence les deux types d'agricultures. « *Là où l'agriculture africaine fait 500 kg à l'ha, l'européenne en fait 7 tonnes à l'ha.* » C'est vouloir tuer l'agriculture africaine que de la mettre en compétition, pense Jacques Bonou, vice-président du ROPPA. Ce point de vue est partagé par Jean Michel Lemétayer, président de la FNSEA. « Il faut obtenir pour les pays de l'Afrique de l'Ouest la protection de leur agriculture en faisant en sorte que les

paysans puissent vivre de leur produit, il faut les protéger dans leur métier ; ce que nous avons la chance d'avoir en Europe depuis plus de 40 ans. Il faut faire de même ici. » La finalité de toutes ces actions, c'est d'arriver à une sécurité, une souveraineté et une autosuffisance alimentaire. Cela est bien possible, selon Lemétayer, en «révolutionnant l'agriculture et en acceptant de la protéger».

La crise alimentaire qui a frappé une partie du Sahel, avec son épiscentre au Niger, rappelle la fragilité des systèmes agricoles et de l'inadaptation des politiques agricoles et de développement. Par ailleurs, cette crise a confirmé l'échec des stratégies de sécurité alimentaire, la réduction de la pauvreté et les programmes d'ajustement structurel. C'est pourquoi, une intervenante du Mali a soutenu que «la crise aurait pu être évitée si l'agriculture avait la place qui lui revenait de droit dans les politiques de développement économique et social». D'ailleurs, afin d'éviter que des situations pareilles ne se reproduisent, elle a proposé la création de cellules ou de bureaux dans chaque pays membre pour faire face aux cataclysmes.

Seulement, le coordonnateur du ROPPA-Sénégal nourrit des appréhensions sur la question. En effet, le président de la filière rizicole de la vallée du fleuve Sénégal s'inquiète de la baisse des investissements des gouvernements nationaux dans le monde rural. La conviction de M. Sarr est que les gouvernements doivent prendre en charge les financements et les investissements. « *Il faut passer de 10% du budget alloué à l'agriculture à 30%, car l'Afrique ne pourra tirer son épingle du jeu que si les budgets nationaux auront atteint ce stade.* » Et cela, de l'avis de Saliou Sarr, passe par une

(suite à la page 16)



*Afrique de l'ouest : les ... (suite de la page 15)*

mobilisation et une bonne élaboration d'une stratégie.

Revenant sur le Tarif Extérieur Commun de la CEDEAO, actuellement au centre de vives controverses, les membres du ROPPA ont réaffirmé leur volonté de dénoncer l'extension du TEC de l'UEMOA qui a un droit de douane maximum de 20% à l'ensemble de la CEDEAO. Ce TEC serait en contradiction flagrante avec les dispositions prises dans le cadre de la politique agricole de la CEDEAO. C'est pour cette raison que le ROPPA a proposé l'adoption de la cinquième bande proposée par le Nigeria, qui consiste à sélectionner un certain nombre de produits stratégiques et de leur appliquer des tarifs allant jusqu'à 50.

**Sources :** allafrica.com ; le soleil ; ROPPA

*Les Membres de l'OMC... (suite de la page 1)*

### **Agriculture : un plan intensif sous forme de cycle**

Le président du Comité de l'agriculture, l'ambassadeur Crawford Falconer, de la Nouvelle-Zélande, a indiqué, péremptoire, qu'il était évident que la date limite pour les modalités ne serait pas respectée. Un aveu de raison et un réalisme qui l'ont poussé à suggérer des plans pour un programme de travail intensif, impliquant trois cycles de négociations de quinze jours chacun, devant démarrer le 26 avril. (*Voir article sur l'agriculture*). Il a également réaffirmé le point de vue qu'il avait formulé antérieurement : que les négociations sur l'agriculture viseraient à produire des modalités complètes, car la finalisation des modalités uniquement sur certaines des questions n'était pas acceptable pour de nombreux Membres.

Au cours de la semaine de négociation, le G-33 a adressé à Lamy et à Falconer, une lettre dans laquelle il annonçait ne pas être en mesure d'adhérer à un consensus sur les modalités sur l'agriculture si celui-ci n'incluait pas des modalités sur les produits spéciaux et un mécanisme de sauvegarde spéciale en faveur des pays en développement. Une position qui rejoint d'ailleurs en

partie celle que les ministres du commerce de l'Union africaine avaient adopté une semaine avant à Nairobi (voir article concerné dans ce numéro) en déclarant ne pas être en mesure d'accepter une approche qui n'impliquait que des « modalités partielles ». Ils faisaient référence à la proposition de Lamy selon laquelle des modalités sur quelques aspects clés seraient réglées comme première étape d'un processus, et que les autres questions seraient réglées ultérieurement.

Les Membres ont convenu avec lui qu'il ne serait pas utile de fixer une nouvelle date limite et que fin juillet « n'était pas une date limite ». Certains ont toutefois mis l'accent sur le fait que des « modalités complètes » devraient être convenues bien avant fin juillet.

Falconer a également annoncé que les discussions seraient fondées de plus en plus sur des « documents de référence » qui devraient, à terme, évoluer en projets de textes, avec des négociations transparentes et des contributions des Membres. Ces documents couvriront, à terme, tous les domaines des « modalités ».

Il a ajouté qu'il était manifeste que les Membres ne voulaient pas de modalités partielles (c'est-à-dire des modalités uniquement dans certains domaines tels que les formules de réduction pour les droits de douane et le soutien interne), pour éviter que les questions qui les préoccupent ne soient laissées à l'écart.

Cette position du président a reçu le soutien de nombreux Membres, notamment le groupe ACP représenté par Maurice, le Groupe africain représenté par le Bénin et l'UE.

*Accords commerciaux et ... (suite de la page 3)*

Les droits spécifiques, droits perçus sur la quantité plutôt que sur la valeur, représentent un sérieux obstacle à un meilleur accès aux marchés africains. Ces droits sont principalement appliqués sur les produits agricoles. Ils tendent à annuler les bénéfices des préférences tarifaires et à discriminer les exportations provenant de pays à faibles revenus, où les producteurs se sont spécialisés dans des segments de qualité et de prix bas. En effet le taux

de protection d'un taux spécifique est appliqué par un pays importateur est inversement proportionnel à la variation du prix de ce produit. La chute des cours d'un produit donné affectera donc doublement le pays exportateur. D'une part au niveau des recettes d'exportation et d'autre part en augmentant artificiellement le niveau de protection du droit de douane appliqué. Ainsi un abaissement des droits spécifiques ne signifie pas une baisse des barrières tarifaires si les prix des marchandises baissent plus vite.

Les exportations du continent africain rentrent parfaitement dans ce cas de figure. La dépendance vis-à-vis des produits primaires le rend particulièrement vulnérable à l'instabilité des prix sur les marchés. Cette situation est exacerbée par l'extrême dépendance vis-à-vis d'un nombre de produits limité. Même si en volume, les exportations n'ont cessé de croître, la chute des cours des produits de base a été encore plus forte et a considérablement affecté les recettes d'exportation des pays africains. Ainsi, dans la seconde moitié des années 90, les cours d'un certain nombre de produits exportés par les pays africains ont atteint leur plus bas niveau depuis la grande dépression des années 30. Par exemple, le cours du café a chuté de 70% entre 1997 et 2001, menaçant les moyens d'existence de près de 25 millions de personnes qui dépendent de ce produit (FAO 2004).

Les facteurs de cette instabilité des prix des produits primaires sont divers et variés (saturation structurelle des marchés, spéculation à terme, apparition de nouveaux procédés qui se substituent à certains produits de base, aléas climatiques....). La détérioration des termes de l'échange en Afrique est la conséquence directe de cette instabilité des prix des principaux produits exportés.

Les mesures non tarifaires sont extrêmement variées et d'une importance très variable. Parmi celles-ci, les barrières techniques aux échanges (TBT) et les réglementations sanitaires et phytosanitaires (SPS) sont les plus utilisées. Elles sont devenues incontournables et leurs utilisations ne cessent de s'accroître face à une sensibilisation croissante des consommateurs de nombreux pays aux



normes de qualités, aux risques sanitaires et aux questions environnementales. Néanmoins, il existe de nombreux risques de leurs instrumentations à des fins protectionnistes d'autant plus que les tarifs devraient atteindre des niveaux très bas. Et il existe un consensus sur le fait que ces mesures sont en train de prendre le pas sur les mesures de protection de type tarifaire.

Les exportations africaines n'échappent pas à la règle et se trouvent largement confrontées à ces mesures aux frontières. Même si elles n'ont pas de finalité protectionniste, elles constituent un coût supplémentaire pour les exportateurs, notamment ceux des pays les plus pauvres qui n'ont souvent pas la capacité de remplir les critères imposés ou n'ont pas le savoir-faire pour les mettre en oeuvre. La complexité de la situation s'intensifie quand les pays importateurs outrepassent les normes internationales et adoptent des normes encore plus contraignantes. Cette situation est à l'origine de controverses multiples. La plus célèbre est celle des normes européennes sur l'aflatoxine jugée plus restrictives que les normes internationales et qui réduiraient de 2/3 les exportations africaines de fruits secs. Ou encore celle relative aux bananes "Si l'UE utilisait les normes internationales, au lieu des siennes, pour les questions de traçabilité et de réglementation des résidus de pesticide dans le domaine des importations agricoles, les exportations de bananes africaines pourraient augmenter de 410 millions d'USD par an." (Banque mondiale 2003). Cette situation peut obliger les exportateurs à s'orienter vers les marchés où ils existent peu d'obstacles non-tarifaires mais où les droits de douanes peuvent être plus élevés.

Bien que les préférences commerciales puissent avoir un rôle moteur dans le développement du commerce entre les pays et les régions si elles sont appliquées d'une façon optimale elles peuvent aussi être à l'origine de sérieux problèmes pour les pays bénéficiaires. En effet elles sont susceptibles d'encourager les pays à se spécialiser dans des activités où ils ne sont pas compétitifs en créant souvent des droits acquis opposés à une libéralisation du commerce et en retardant les ajustements nécessaires pour faire face

à la compétition internationale (cas de l'accord multifibre). L'élimination ou la généralisation de la préférence dans le cadre de négociations régionales ou multilatérales entraîne une érosion des préférences et fragilise sérieusement l'économie des pays bénéficiaires. L'étendue des pertes encourues dépendra du niveau de concentration des exportations dans des produits bénéficiant de fortes préférences.

Face aux mutations de l'environnement commercial international durant ces dernières décennies, le continent africain n'a pas su tirer pleinement avantage des opportunités offertes par la mondialisation et a vu sa part dans le commerce mondial baisser considérablement. Les pays d'Afrique devrait accorder toute leur attention à la diversification des produits et des marchés, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur. Ceci est d'autant plus pertinent de part l'existence de multiples groupes régionaux à même de favoriser ce mouvement vers une spécialisation accrue ainsi qu'un développement du commerce au sein des différentes régions mais aussi du continent. Pour cela il reste à lever les obstacles empêchant de tirer pleinement avantage de ces accords. Cela implique une politique volontariste de développement du commerce intra-régional. Dans une perspective Nord-Sud les accords commerciaux pourraient inclure un volet développement centré sur la formation et le développement du capital humain ainsi que la mise à niveau des entreprises aux normes internationales.

Rapport sur le développement économique en Afrique (CNUCED 2003) Standards and Global Trade – A Voice for Africa, Wilson, JS et V.O. Abiola (eds), Washington DC: Banque mondiale. (Banque mondiale 2003)

*Les APE et la Pêche en... (suite de la page 5)*

groupes d'espèces recherchées pour les exportations et ciblés par les navires européens dans les eaux des pays de l'Afrique de l'Ouest. Avec la suppression des préférences commerciales pour les produits halieutiques des ACP exportés sur le marché européen, les pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest pourraient accentuer la pression sur ces espèces à haute valeur commerciale afin de combler le gap de compétitivité suit à

cette mesure. La recherche du profit immédiat et maximal sans aucune précaution de durabilité pourrait à terme, conduire dans une situation sans issue marquée par le déclin progressif des volumes et des valeurs des exportations.

Les espèces démersales constituent la raison d'être des accords de pêche négociés avec les pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest avec des taux d'utilisation des licences octroyées proches de 100%. Il s'agit d'espèces à forte valeur commerciale comme le poulpe, les crevettes, le merlu et d'autres démersaux nobles. L'existence de flottes nationales spécialisées pour ces espèces, instaure une forte concurrence entre flotte européenne et flottes nationales. Sur tout le plateau continental de l'Afrique de l'Ouest, il est noté une surexploitation généralisée des espèces démersales.

## ii. Impact prévisible sur l'approvisionnement des marchés et la sécurité alimentaire

Les mesures de libéralisation du commerce, sous la forme des accords de pêche avec l'UE ou sous la forme de l'augmentation des exportations de démersaux et autres produits halieutiques à forte valeur commerciale, ont des répercussions sur la consommation nationale. Le premier constat mis en avant est que ni les navires communautaires sous accords, ni les navires nationaux n'opèrent pour le compte des marchés nationaux. Si les premiers ne débarquent pas leurs captures dans les ports nationaux, les deuxièmes s'en astreignent mais leurs captures ne sont pas pour autant mises en vente sur les étals nationaux : l'ensemble des espèces de forte valeur commerciale est exporté. Ce qui signifie en clair que les flottes nationales opèrent, en partie, non pas pour le compte du consommateur ouest-africain mais pour celui du consommateur européen.

Tout cela serait sans conséquence si le poisson ne représentait pas une importante source de protéines animales pour les populations côtières des pays de l'Afrique de l'Ouest. En Guinée-Bissau on mentionne des

*(suite à la page 18)*

*Les APE et la Pêche en... (suite de la page 17)*

consommations qui peuvent aller jusqu'à 100 kg/h/an dans les îles, tandis qu'au Sénégal on souligne l'importance croissante du poisson dans l'apport protéinique d'origine animale pour les populations côtières (pouvant atteindre 75%). Les migrations vers les grands centres urbains côtiers de Nouakchott, Dakar, Banjul, Bissau, Conakry, Praia et Mindelo s'accompagnent de changements des habitudes de consommation où le poisson remplace progressivement la viande. Deux raisons expliquent cette substitution : la première est l'abondance de petits pélagiques à des prix modiques eu égard au surplus de production enregistré par la flotte artisanale ; la deuxième tient à la cherté des produits carnés et particulièrement de la viande rouge venant des régions d'élevage de l'intérieur (ou importée). Dans un tel contexte, l'absence de débarquements et les exportations nationales ont pour effets (exception faite des petits pélagiques qui se trouvent actuellement dans un cycle d'abondance) :

- de diminuer l'offre de poisson sur les marchés nationaux, avec comme corollaire, dans la situation actuelle de raréfaction des ressources, de provoquer une montée des prix, ce qui a, à son tour, pour conséquence de diminuer le pouvoir d'achat des ménages ouest-africains dont une majorité vit déjà en dessous du seuil de pauvreté ;
- de provoquer un premier phénomène de substitution entre les espèces traditionnellement consommées et les espèces peu ou pas consommées il y a une décennie ainsi qu'entre les espèces à forte valeur commerciale désormais absentes et les espèces jusque lors laissées aux ménages à faible revenus ;
- de provoquer un deuxième phénomène de substitution entre le poisson et la volaille, pour partie importée depuis l'Europe<sup>(1)</sup> en raison de prix de la viande blanche inférieurs à ceux du poisson ;
- de rendre l'opinion publique ouest-africaine opposée aux accords de pêche avec l'Union européenne en

ayant l'impression que le poisson leur est ainsi spolié.

### Conclusion

Les APE devraient être beaucoup plus médiatisés auprès des acteurs de la pêche dans la sous-région. Ceux-ci devraient par ailleurs être associées aux négociations. Impliquer aussi la société civile dans les négociations des APE est primordiale.

Dans le cadre des négociations avec l'UE, il faudra arriver à une claire définition de la situation des subventions aux producteurs européens (l'Europe a accordé environ 40 milliards d'euros de subventions à ces producteurs en 2003). Ces subventions directes ou indirectes pourraient constituer pour les pays ouest-africains une concurrence déloyale aux producteurs locaux dans le cas d'une réciprocité dans les relations commerciales. La suppression de ces subventions doit être une des conditionnalités pour la mise en place d'une réciprocité effective dans les relations commerciales entre l'UE et l'Afrique de l'Ouest.

Plusieurs produits des pays de la sous-région ne sont pas en mesure de concurrencer les produits d'autres pays sur les marchés africains et encore moins sur les marchés européens pour cause de qualité. Il est donc impérieux d'améliorer l'efficacité des services et des infrastructures afin d'accroître la compétitivité des produits de la sous-région.

La réciprocité dans toute relation commerciale s'avère nécessaire si les pays ont les mêmes conditions de production. Dans le domaine de la pêche, la réciprocité ne peut être immédiatement effective entre l'UE et les pays de l'Afrique de l'Ouest. Dans le cadre de APE il faudra maintenir la situation actuelle d'ouverture asymétrique du marché européen et progressivement tendre vers la réciprocité, au fur et à mesure que la compétitivité est améliorée, les subventions européennes réduites.

Il est clair qu'aujourd'hui, les pays africains ne peuvent faire face à une suppression des préférences commerciales qui signifieraient pertes de parts de marchés considérables. Le

moratoire demandé par les ACP et l'UE à l'OMC devrait être prolongé au moins de 5 ans afin de permettre aux ACP d'améliorer la compétitivité de leurs produits halieutiques sur le marché européen.

L'accord de partenariat économique demanderait l'harmonisation dans le cadre de la CEDEAO des politiques et des instruments juridiques, institutionnels, économiques, monétaires, commerciaux permettant aux pays d'accélérer leur intégration régionale. Des programmes en ce sens devraient être soutenus par l'UE et les autres partenaires au développement.

*Accords de libre-échange... (suite de la page 6)*

régime du GATT ne l'aurait suggéré.<sup>(5)</sup> Un avantage important du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends est qu'il permet la participation significative de tierces parties dans un différend entre deux Membres de l'OMC. Cette participation peut avoir lieu dès la phase de consultation, bien que de manière limitée.<sup>(6)</sup>

Le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends a également des procédures qui permettent à des États parties plaignants d'intenter chacun une action ayant trait à la même question.<sup>(7)</sup> En bref, les règles de procédures du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends offrent aux États faibles un certain espace de coopération et d'action collective, lorsqu'il s'agit de se défendre et d'intenter des actions commerciales. Tel n'est pas le cas pour les procédures qui régissent la résolution des différends dans le cadre d'un accord de libre-échange. Ces procédures ne sont disponibles qu'aux parties à l'accord. On pourrait penser, par exemple, que tout litige commercial qui traiterait des aspects santé publique de la propriété intellectuelle inciterait fortement les

1 Notamment grâce aux subventions à l'exportation.

5 Chad P. Bown, 'Developing Countries as Plaintiffs and Defendants in GATT/WTO Trade Disputes', 27 (2004) World Economy, 59.

6 Voir Article 4.11 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends.

7 Voir article 9.

pays en développement à se coaliser. Dans le cadre des règles du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, ces coalitions pourraient formellement participer à ce litige.

Bien sûr, un pays en développement à l'OMC est toujours confronté à des procédures complexes en matière de litiges commerciaux dans lesquels il est désavantagé en termes de ressources et de compétences.<sup>(8)</sup> Toutefois, en s'engageant seul dans le cadre d'un accord de libre échange, l'acteur faible continuera de rencontrer toutes les difficultés découlant des litiges à l'OMC, mais sans la perspective de l'assistance d'une tierce partie dans le processus formel de résolution des différends. C'est la possibilité de constituer des coalitions qui fait de la résolution des différends à l'OMC un processus plus fluide et plus dynamique que cela n'est possible dans le contexte statique d'un accord de libre-échange.

### Conclusion

Les pays sont en train de signer des accords de libre-échange, pour une combinaison de gains politiques et économiques à court terme. Ce faisant, ils créent un système permettant une multitude de tribunaux commerciaux. Les groupes de pression internes influents des États-Unis et de l'UE sont peut-être les mieux en mesure de tirer profit d'un régime de résolution des différends commerciaux qui offre un large choix d'enceintes. Dans le cas des droits de propriété intellectuelle, il y a un risque réel de voir les mécanismes de règlement des différends dans le cadre des accords de libre-échange

utilisés pour imposer des marchandages qui auraient été impossibles dans les conditions de négociation plus équitable qui prévalent à l'OMC.

S'il est vrai que « aucun groupe n'a plus intérêt [à la réussite de l'OMC] que celui des faibles et des pauvres », <sup>(9)</sup> et que c'est le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends qui offre la meilleure chance de protection équitable de ces intérêts, il s'ensuit que les pays en développement devraient réfléchir attentivement à la question du choix de l'enceinte. Ils devraient tout au moins appuyer l'approche énoncée dans l'article 189.4 (c) de l'Accord de libre-échange UE-Chili. Aux fins de cet article, là où une partie cherche réparation pour une violation d'une obligation qui est également une obligation au titre l'OMC, cette partie « aura recours » à l'OMC (à moins que les deux parties n'acceptent qu'il en soit autrement).

Au titre de l'article 23.1 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, les Membres de l'OMC doivent avoir recours au Mémorandum d'accord sur le règlement des différends lorsqu'ils décident de chercher réparation pour une violation d'un Accord de l'OMC. On peut se fonder sur l'article 23 pour soutenir que le système multilatéral de l'OMC a la primauté sur les systèmes concurrents de résolution des différends.<sup>(10)</sup> Garantir que cette primauté n'est pas compromise par la résolution des différends dans le cadre des accords de libre-échange, tel devrait être l'objectif à long terme des acteurs faibles du régime commercial.

développement essaient de récolter les avantages des opérations de délocalisation offshore et d'externalisation des pays développés, ou même de certains des pays en développement voisins plus développés, il est difficile de croire que les pays en développement n'ont que des intérêts défensifs dans les négociations sur les services.

Comme avec toutes les négociations, on ne peut maximiser les avantages qu'en défendant de manière vigoureuse des intérêts offensifs. Adopter une position totalement défensive dans les négociations sur les services ressemblerait à une stratégie visant un scénario perdant-perdant. L'incapacité à adopter une position offensive sur certaines questions ayant une importance particulière pour les pays en développement pourrait également faire perdre l'opportunité de garantir aux pays en développement des règles du jeu égales dans des domaines pertinents pour leur potentiel en matière d'exportation de services. Il y a fort à parier qu'avec la croissance des exportations de services dans les pays en développement, la situation pourrait aisément s'inverser : ce qui s'est passé hier dans les textiles et les vêtements et aujourd'hui dans l'agriculture pourrait facilement se passer, demain, dans le Mode 4 et l'externalisation, (si ce n'est pas déjà fait). Choisir de ne rien faire aujourd'hui pourrait avoir des conséquences négatives, demain.

### Les véritables demandeurs, levez-vous, s'il vous plaît

Paradoxalement, la dynamique de négociation semble suggérer exactement un tel scénario. En termes tant économiques que politiques, la position extrêmement défensive adoptée sur le Mode 4 par certains grands pays développés Membres semble l'emporter sur les intérêts considérables que ces pays ont dans l'ensemble des secteurs des services. De nombreux pays développés semblent mettre davantage l'accent, dans les négociations, sur les secteurs où ils ont des intérêts défensifs, tels que l'éducation, la santé, l'audiovisuel, l'eau, etc., en particulier là où beaucoup d'ONG interviennent. En tant que négociateur, il est parfois irréal

8 Voir Gregory Shaffer, 'How to Make the WTO Dispute Settlement Work for Developing Countries: Some Proactive Developing Country Strategies' in Towards A Development-Supportive Dispute Settlement System in the WTO, ICTSD Resource Paper No. 5, Genève, 2003.

9 Voir The Future of the WTO, Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi, OMC, 2004, para. 53.

10 Ernst-Ulrich Petersmann, The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organizations and Dispute Settlement, Kluwer Law International, Londres, La Haye, Boston, 1997, 179.

*Les véritables demandeurs...(suite de la page 8)*

deux points à méditer. Lorsque l'Inde et les Philippines exportent des centaines de milliers de travailleurs professionnels, qualifiés ou même semi qualifiés à travers le monde au moyen de divers arrangements, lorsque la Barbade et Maurice assurent des fonctions de back-office (suivi et enregistrement des opérations) pour de nombreuses institutions financières, lorsque les travailleurs du bâtiment chinois et pakistanais construisent la majeure partie des immeubles et des infrastructures au Moyen-Orient, lorsque presque tous les pays en



*Les véritables demandeurs... (suite de la page 19)*

d'entendre les secteurs des affaires de ces pays souligner l'importance capitale des intérêts offensifs en jeu, alors que dans les négociations, les positions de leurs gouvernements semblent être principalement dictées par des intérêts défensifs. Mais je ne devrais peut-être pas être surpris du choix de stratégie de négociation de certains Membres, ne serait en reconnaissance du fait que la stratégie de négociation de leurs plus grands partenaires commerciaux, non seulement dans les services, mais aussi dans d'autres domaines, est dictée non par la rationalité, mais par la politique.

Dans le même temps, il est intéressant d'observer que certains grands pays en développement commencent à se trouver dans une position similaire à celle de nombreux pays développés. Beaucoup de ces premiers pays, sans le permettre ou le rechercher consciemment, se sont déjà trouvés être les marchés cibles de leurs voisins régionaux pour de nombreuses formes d'exportations de services (par exemple l'importation par la Malaisie de travailleurs saisonniers et d'autres travailleurs en provenance des pays voisins de l'ASEAN, l'importation par l'Amérique latine de séries télévisées mexicaines, l'importation par le Pakistan d'une gamme de services professionnels de l'autre côté de sa frontière sud-est), ou sont confrontés à une rude concurrence de la part d'autres pays en développement dans certains créneaux traditionnels d'exportations de services (par exemple les travailleurs du bâtiment égyptiens, les infirmières, aides ménagères et équipages de bateaux philippins. Là encore, je ne devrais pas nullement surpris, peut-être, que ces pays adoptent dans les négociations, ou dans certaines parties du Mode 4, une position sur laquelle ils sembleraient s'allier aux intérêts défensifs des pays développés.

Alors qu'est-ce que cela signifie, si ces Membres deviennent réellement plus défensifs dans les négociations sur les services ? Ceci pourrait, tout d'abord, signifier que les ONG qui sont opposés aux négociations sur les services ne devraient pas tant s'inquiéter, après tout. Ceci pourrait également signifier une perte d'opportunité pour toutes les parties prenantes dans tous les pays

qui, qu'ils en soient conscientes ou non, ont effectivement un enjeu dans le commerce des services, et donc dans les négociations sur les services. Encore pire, ceci pourrait signifier la conclusion d'un Cycle à un faible niveau d'ambition, étant donné la nécessité d'un équilibre général. Je sais que ces scénarios sont pessimistes, mais du fait qu'il ne reste que neuf mois, j'imagine qu'il est préférable de dire les choses comme elles sont, au lieu de continuer à les maquiller.

J'ai, en tant que négociateur, une réputation de pessimiste chronique. Ne serait-ce que pour prouver que j'ai tort, les véritables demandeurs, levez-vous, s'il vous plaît.

---

*Traitement Spécial et ... (suite de la page 10)*

les délégués n'ont, jusqu'ici, été en mesure de convenir ni de sa portée, ni de son but, ni de son site. En ce qui concerne la portée, les délégués doivent décider du point de savoir si le mécanisme surveillera la mise en œuvre des accords de l'OMC dans leur intégralité ; toutes les dispositions en matière de TSD ; ou uniquement les dispositions de TSD ajoutées par le Cycle de Doha.

L'UE a déclaré appuyer la transparence et des mesures de notification qui garantissent une mise en œuvre effective des règles de l'OMC, notamment le mécanisme de surveillance. L'Union a ajouté que s'ils désiraient être particulièrement ambitieux, les Membres pourraient prendre en considération des « lignes directrices » qui pourraient appliquer un traitement S&D différent à différents pays en développement. Bien que plusieurs pays en développement aient immédiatement fait savoir qu'ils n'étaient nullement intéressés par ce type de différenciation dans les règles S&D, des sources laissent entendre que les délégués ont reconnu, en privé, que l'UE n'avait pas explicitement lié le mécanisme de surveillance à la différenciation, comme elle l'avait fait dans des communications antérieures sur la question. Ceci a permis à des pays tels que la Chine et le Mexique de suggérer la poursuite des discussions sur la nature, la portée et le site du mécanisme de surveillance, mais sans lien avec la différenciation.

Certaines sources dans les milieux du commerce laissent entendre que le changement de position sur les questions transversales pourrait être attribué aux avancées relatives réalisées sur les questions axées sur des accords particuliers – 27 propositions ont été convenues en principe lors de la Conférence ministérielle de Cancun de 2003 et un ensemble important de 5 propositions des PMA a été adopté à Hong Kong – ou au fait que les Membres espéraient qu'il s'était écoulé suffisamment de temps depuis les discussions relativement improductives de 2002-2003 pour que celles-ci ne soient pas répétées.

### **Examen des mesures SPS et des propositions relatives aux dérogations**

Les délégués ont poursuivi les négociations sur des propositions axées sur des accords particuliers. Le projet de texte d'amendement, élaboré à partir de deux propositions distinctes, l'une émanant du Groupe africain et l'autre d'un groupe constitué essentiellement de pays en développement asiatiques (propositions 24 et 25, TN/CTD/W2 et W/3/Rev.2 respectivement), appelait à accorder aux pays en développement Membres une 'considération spéciale' aux fins de l'article 10.3 de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), qui prévoit que les pays en développement bénéficient, s'ils en font la demande, d'exceptions « spécifiées et limitées dans le temps », à leurs obligations en matière de SPS. Bien que le président ait instamment appelé les délégués à supprimer les nombreux crochets figurant dans le texte, qui indiquaient un désaccord sur la formulation, ceci n'a pas pu se faire en raison des divergences entre les deux groupes de pays, ainsi qu'au sein du Groupe africain lui-même.

La décision de Hong Kong, qui demande aux pays développés d'accorder un accès en franchise de droits et sans contingents à 97% des lignes tarifaires pour les exportations en provenance des PMA, n'a pas été débattue lors de la réunion, en dépit de son inscription à l'ordre du jour. Les PMA souhaitent que la surveillance et la mise en œuvre de la décision soient menées au sein de la Session spéciale du CCD. Les États-Unis, l'UE et d'autres pays estiment



toutefois que ceci devrait se faire au sein du Sous-comité des PMA.

Le point de savoir à quelle période précise les pays développés auront à offrir cet accès aux marchés pour les exportations en provenance des PMA reste également une source de désaccord. Selon la Déclaration ministérielle de Hong Kong, les pays développés devraient le faire « pour 2008 ou au plus tard le début de la période de mise en œuvre [pour les engagements au titre du Cycle de Doha] ». Des sources dans les milieux du commerce laissent entendre que dans des discussions informelles entre PMA, ces pays ont soutenu que la décision devait être mise en œuvre d'ici 2008, alors que les États-Unis maintiennent que ceci doit se faire dans le cadre de l'engagement unique du Cycle de Doha, dès qu'il sera conclu. Les PMA et les États-Unis sont également en désaccord sur le point de savoir si le mandat énoncé à Hong Kong, qui vise à « *faire en sorte que les règles d'origine préférentielles applicables aux importations en provenance des PMA soient transparentes et simples, et contribuent à faciliter l'accès aux marchés* », exige des négociations supplémentaires pour garantir sa mise en œuvre adéquate. C'est ce que les PMA ont tendance à penser, alors que les États-Unis sont d'un avis contraire.

Des consultations informelles se poursuivront probablement sur les huit propositions restantes axées sur des accords particuliers, qui ont été regroupées en 5 projets d'amendements potentiels. La Session spéciale du CCD tiendra probablement une réunion formelle d'ici peu, avant la session des 15 et 16 mai du Conseil Général.

*Aide pour le commerce... (suite de la page 11)*

- merce, en particulier le Cadre intégré, devraient être consolidées, sous la direction de la Banque mondiale, qui devrait accueillir une nouvelle Facilité globale pour le commerce, tout comme elle accueille la Facilité globale pour l'environnement.
- les six agences qui participent actuellement au Cadre intégré (d'aide pour le commerce en faveur des PMA, *ndlr*) devraient continuer à opérer à titre consultatif. Elles de-

vraient continuer à promouvoir l'harmonisation et à garantir que le développement du commerce n'est pas pris en compte de manière isolée, mais dans le cadre d'un ensemble global de réformes des politiques intérieures et de la planification économique.

- La Facilité devrait bénéficier d'un flux de financement (en sus des engagements existants en matière d'aide) convenu dans le cadre des accords contraignants du Cycle de Doha.
- Ces engagements devraient par la suite être rendus exécutoires à l'OMC. La Facilité globale pour le commerce pourrait directement engager des poursuites pour non-respect contre tout pays qui ne se conforme pas à ses engagements en matière d'aide et serait habilitée à faire de la surenchère sur toute mesure d'exécution. Tous les pays qui conviennent de contribuer à la Facilité pour le commerce prendront l'engagement de 'soutenir l'effort', pour que les niveaux d'aide actuels ne soient pas réduits ; ces engagements seraient également contraignants.
- La Facilité aurait le mandat large de financer l'assistance technique, la constitution de capacités, le développement d'entreprises et des projets d'infrastructures, au moyen d'une combinaison de dons et de prêts à des conditions libérales. »

### Financement de l'aide pour le commerce

Le deux avant-derniers points créeraient une situation sans précédent pour les pays donateurs, dont les engagements de financement contraignants seraient négociés dans le cadre des résultats de Doha et rendus 'exécutoires' à travers le règlement des différends de l'OMC. Le rapport fait les propositions suivantes :

- Les pays industriels avancés contribueraient 0,05% de leur PIB à la Facilité globale pour le commerce ;
- Il y aurait un engagement additionnel d'un faible pourcentage de la valeur de leurs exportations en direction des PMA ; et
- Il y aurait un engagement additionnel de 5% de toutes les subventions agricoles et de 15% de toutes les ventes d'armes aux pays en développement, pour refléter partiellement les coûts que celles-ci imposent aux pays en développement.

ment les coûts que celles-ci imposent aux pays en développement.

### Constitution de capacités

Les auteurs reconnaissent que l'accès aux marchés ne suffit pas, à lui seul, à apporter les avantages du commerce aux pays en développement. Stiglitz et Charlton identifient trois larges catégories de constitution de capacités pour renforcer la capacité d'offre : les politiques et les réglementations commerciales, le développement d'entreprises en vue d'aider les sociétés privées à se livrer au commerce et à créer un environnement d'affaires favorable et le financement de la suppression des goulots d'étranglement en matière d'infrastructures.

Concernant la politiques et les réglementations commerciales, les auteurs écrivent : « Un besoin fondamental qui devrait être pris en compte par l'aide pour le commerce, est le manque de capacités en matière de politique commerciale dans de nombreux pays en développement, qui ne disposent simplement ni de personnel, ni de financements, ni de compétences solides pour représenter leurs intérêts de manière adéquate dans les négociations commerciales et intégrer leurs propres politiques commerciales dans des environnements changeants. » Ils notent également que la constitution de capacités en matière de politique commerciale se contente trop souvent, de manière étroite, à encourager les pays en développement à participer aux négociations qui intéressent les pays riches, au lieu de contribuer à renforcer la capacité nationale à comprendre, négocier et mettre en œuvre des accords commerciaux, en vue de maximiser le développement. Idéalement, disent-ils, la constitution de capacités en matière de politique commerciale impliquerait la recherche, la formation et le financement institutionnel, dans le but de mettre en place des réseaux de connaissances ayant trait au commerce.

*AMNA : le président appelle...(suite de la page 12)*

Plusieurs autres Membres ont riposté que l'harmonisation à des niveaux tarifaires plus élevés que ceux requis par

*(suite à la page 22)*

*AMNA : le président appelle...(suite de la page 21)*

la formule allait à l'encontre du mandat du Cadre, qui est d'appliquer la formule de l'AMNA à chacune des catégories de produits industriels, c'est-à-dire 'ligne par ligne'. La plupart des Membres de l'OMC ont fait part de leur opposition à l'exemption partielle des textiles et des vêtements des réductions tarifaires, bien que le Salvador, la Jordanie, Maurice et la Tunisie aient réitéré leur appui à la proposition turque, au cours de la récente semaine de l'AMNA.

Le texte de Singapour établit une liste de la large gamme d'initiatives de libéralisation sectorielle, mais omet délibérément la proposition turque – car, dit le texte, l'initiative d'harmonisation n'a pas été en mesure d'aller au-delà et en sus des engagements de réduction généraux. La Turquie a fait valoir que le rapport du président devrait inclure toutes les propositions.

Les États-Unis notamment se sont dits « très en faveur » du texte de Singapour – un rejet implicite de la proposition turque. Les États-Unis ont subi de fortes pressions de la part de leurs propres fabricants de textiles qui les incitent à faire pression en faveur d'abaissements tarifaires faibles du type envisagé par la Turquie.

### **Bref débat sur les flexibilités en faveur des pays en développement**

Les Membres ont effectivement réussi à se mettre d'accord sur le seuil pour l'exemption aux abaissements tarifaires accordée par le Cadre de juillet 2004 aux pays en développement ayant un nombre élevé de lignes tarifaires non consolidées. Selon le paragraphe 6 de l'annexe B, les pays pour lesquels la portée des consolidations pour les lignes tarifaires est inférieure à un certain pourcentage – un chiffre de 35% était avancé entre crochets, indiquant qu'il n'avait pas été approuvé par les Membres – seraient exemptés des obligations de réduction. Ces pays seraient toutefois tenus, dans le cadre du Cycle, de consolider un pourcentage indéterminé de lignes tarifaires – 100, également entre crochets – « à un niveau moyen qui n'excède pas la moyenne globale des droits consolidés pour tous les pays en développement, après la mise en œuvre intégrale des concessions courantes. »

Les délégués sont arrivés à un consensus, le 19 avril dernier, sur 35% comme portée des consolidations pour les pays du 'Paragraphe 6' et les crochets des chiffres ont été dûment supprimés. La finalisation du niveau seuil a permis l'identification de plusieurs pays éligibles : Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Ghana, Kenya, Macao, Maurice, Nigeria, Sri Lanka, Surinam et Zimbabwe.

Les Membres n'ont toutefois pas été en mesure de se mettre d'accord sur le nombre et le niveau des futures consolidations. Certaines délégations avaient jugé inacceptables les propositions antérieures visant à consolider 95% des lignes à un niveau moyen de 50%, car la moyenne était trop élevée. La proposition du Kenya visant la consolidation de 70% des lignes tarifaires à une moyenne de 28,5% a été critiquée par de nombreux pays parce qu'elle exemptait trop de produits des plafonds tarifaires.

Concernant ce que l'on appelle les 'flexibilités au titre du paragraphe 8', le Mexique a proposé que les pays en développement qui choisissent de ne protéger aucune ligne tarifaire du plein impact des abaissements tarifaires soient rétribués par l'octroi de 5 points supplémentaires dans le coefficient de leur formule de réduction tarifaire. Ceci signifierait que l'application de la formule abaisserait leurs droits tarifaires à un niveau maximum cinq points au-dessus de celui des autres pays en développement. Plusieurs pays en développement, notamment la Chine, l'Inde et la Malaisie ont jugé ceci peu satisfaisant – faisant valoir que les pays en développement ne devraient pas avoir à échanger des flexibilités contre l'assouplissement de la formule générale de réduction tarifaire.

*Services : Satisfaction générale...  
(suite de la page 13)*

aucune avancée concrète qui pourrait être attribuée à la série de négociations des deux semaines. Tout au plus, beaucoup de Membres ayant reçu des demandes avaient l'impression d'être en mesure de maximiser une approche défensive, s'ils souhaitaient, beaucoup plus dans les négociations plurilatérales

que dans les bilatérales – ce qui a incité un observateur à qualifier l'approche plurilatérale de 'processus *toothless*' – difficile à faire respecter.

Ceci ne semble pas avoir échappé aux demandeurs qui, en plus de rechercher une série de réunions en mai, ajoutée aux négociations de juin préalablement fixées, ont déjà commencé à demander aux Membres de consacrer davantage de temps aux réunions bilatérales dans les groupes ultérieurs.

*Union africaine : La conférence(suite de la page 14)*

Concernant les négociations sur l'AMNA, les ministres se sont déclarés préoccupés par le fait que « les modalités sur l'AMNA pourraient aboutir à la désindustrialisation des pays africains, si leurs préoccupations concernant des flexibilités adéquates, une réciprocité qui ne soit pas totale, un traitement spécial et différencié approprié et l'érosion des préférences, ne sont pas traitées, d'une manière adéquate, durant les négociations. Nous espérons, par conséquent, que les modalités examinent toutes ces préoccupations et proposent une solution commerciale crédible sur la question des préférences. »

La Déclaration a également abordé la question des produits de base. Elle a reconnu la gravité de l'incidence négative de la baisse à long terme et des fortes fluctuations des prix des produits de base, et a mis l'accent sur le fait que le résultat des négociations sur l'agriculture et sur l'AMNA devait prendre en compte de manière effective les préoccupations liées au commerce particulières des pays en développement et des PMA tributaires des produits de base, en conformité avec la Déclaration ministérielle de Hong Kong.

Elle a favorablement accueilli la mise en place de l'Equipe spéciale sur le Cadre intégré et appelé à trouver les voies et moyens susceptibles d'améliorer le processus du Cadre intégré et le mécanisme d'affectation.

Concernant l'aide pour le commerce, les ministres ont instamment invité l'Equipe spéciale à garantir une nette amélioration des programmes actuels liés au commerce pour la coopération technique,

y compris en termes de montants de ressources et de couverture des pays africains.

Les ministres ont appelé les pays développés Membres de l'OMC (et les pays en développement Membres en mesure de le faire) à rendre opérationnelle la décision prise à Hong Kong concernant l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingents et d'autres dispositions de TSD en faveur des PMA, dans le cadre de l'Engagement unique.

Pour ce qui est des services, les ministres ont souligné « l'importance de préserver les flexibilités de chaque pays en développement et PMA, telles que contenues dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et les Modalités en faveur des PMA, et réaffirmées dans la Déclaration de Hong Kong.

« Les négociateurs sur les services devraient faire en sorte que les secteurs et les modes de fourniture qui intéressent les pays africains fassent l'objet d'un examen particulier. A cet égard, nous notons que le mode 4 est d'une importance capitale pour de nombreux pays africains. Nous demandons, en outre, aux Membres de l'OMC d'être pleinement engagés à mettre en œuvre les modalités relatives au traitement spécial pour les PMA, conformément à l'article IV : 3 de l'AGCS. Il est reconnu que les PMA ne doivent pas contracter de nouveaux engagements.

Considérant les flexibilités accordées à chaque pays en développement Membre, conformément à l'article XIX : 2 de l'AGCS, ils ont réaffirmé que la demande collective vise à compléter et non à remplacer les négociations bilatérales sur l'offre et la demande, ainsi que la spécificité des demandes bilatérales.

En ce qui concerne la facilitation des échanges, la Déclaration a indiqué que les négociations devraient prendre en compte la nécessité de fournir une assistance technique et financière, ainsi que des dispositions appropriées en matière de traitement spécial et différencié. « Les pays africains devraient, en outre, être assistés pour traiter les problèmes d'infrastructures physiques et les contraintes liées aux capacités commerciales. Nous demandons instamment aux Membres de l'OMC de mettre en place un mécanisme approprié pour traiter des besoins et priorités des pays africains dans la facilitation des échanges, avant de passer aux négociations sur la base de textes. »

La Déclaration a appelé les Membres de l'OMC à accélérer le processus d'octroi de la dérogation ayant trait à l'AGOA, et que ceci soit achevé d'ici le Conseil général de mai.

Notant qu'aucun pays africain n'avait accédé à l'OMC depuis son établissement, la Déclaration a appelé les Membres de l'OMC à faciliter et à accélérer l'accession des pays africains à l'OMC. « Nous soulignons que les pays accédant ne doivent être obligés ni à négocier des concessions qui dépassent les règles généralement acceptées de l'OMC, ni à accepter certaines conditions relatives aux clauses qui sont toujours discutées dans le cadre du Cycle de Doha. »

**Sources** : Notes Enda, Déclaration de Nairobi, Twn.

## PASSERELLES

entre le commerce et le développement durable

### BRIDGES/PASSERELLES/PUENTES/PONTES

visent à fournir des informations et des analyses sur les relations entre le commerce et le développement durable afin de favoriser la participation d'un nombre croissant d'acteurs dans les débats internationaux. ICTSD et ses partenaires remercient la John D. et Catherine T. MacArthur Foundation pour l'appui qu'elle fournit à la publication de Passerelles et de Puentes.

*PASSERELLES entre le commerce et le développement durable* est publiée tous les deux mois par ENDA Tiers-Monde et ICTSD.

Responsable de publication : Taoufik Ben Abdallah

Rédaction : Cheikh Tidiane Dièye

et El Hadj Abdourahmane Diouf

Montage : Noma Camara

Diffusion : Rokhayatou Ndiaye Méguida

Adresse : B.P. 3370 Dakar, Sénégal

Tél : (221) 821-70-37 - Fax : (221) 822-26-95

E-mail : syspro2@enda.sn - Web : <http://www.enda.sn>

*BRIDGES Between Trade and Sustainable development* est publié mensuellement par le Centre international pour le commerce et le développement durable.

Directeur Exécutif : Ricardo Meléndez-Ortiz

Editrice : Anja Halle

Tél : (41-22) 917-8492 - Fax : (41-22) 917-8093

E-mail : [ictsd@ictsd.ch](mailto:ictsd@ictsd.ch) - Web : <http://www.ictsd.org>

*PUENTES Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible*, est publiée tous les deux mois pour Centro de Internacional de Política Económica de l'Université Nationale de Costa Rica et ICTSD.

Coordinateurs : Carlos Murillo, Eduardo Escobedo

Tél : (506) 263 4550 - Fax : (506) 263 4540

E-mail : [puentes@ictsd.ch](mailto:puentes@ictsd.ch)

Les opinions exprimées dans les articles signés de *PASSERELLES*, *BRIDGES*, *PUENTES* et *PONTES* sont celles de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles d'ENDA, d'ICTSD et de la Fundación Futuro Latinoamericano. Des extraits de ces articles peuvent être utilisés dans un but non commercial à condition d'en citer l'origine et les auteurs.

### PASSERELLES synthèse Bi-Mensuelle

Co-publication : ENDA - Tiers Monde

Publication électronique mensuelle sur les questions de commerce et développement durable d'importance particulière à l'Afrique.

Rédacteurs : El Hadji Diouf, Cheikh Tidiane Dièye

Pour vous abonner à la revue *Passerelles* ou au bulletin électronique *Passerelles synthèse Bi-Mensuelle* sur le commerce et le développement, envoyez un courrier électronique à : [syspro2@enda.sn](mailto:syspro2@enda.sn) ou à [passerelles@ictsd.ch](mailto:passerelles@ictsd.ch). Dans le corps du texte écrivez, inscription à *Passerelles*. La revue et le bulletin électronique sont aussi disponibles sur le site internet de ICTSD ([www.ictsd.org/africodev](http://www.ictsd.org/africodev)).



## Publications

### Français

IFRI, Reviving the Special and Differential Treatment of Developing Countries in International Trade, **Jean-Marie Paugam** et **Anne -Sophie Novel** (dir.), *Travaux et recherches* de l'Ifri, 244 p., 22 €. Cet ouvrage en anglais réunit les communications des intervenants à la conférence *The Future of Special and Differential Treatment*, organisée par l'Ifri en partenariat avec l'Agence française de développement (AFD) le 28 octobre 2005 à Paris.

Cette étude aborde deux dimensions importantes de la problématique du développement dans les négociations commerciales: **la question de l'avenir des systèmes de préférences et de leurs enjeux pour les pays les plus vulnérables à la libéralisation internationale**; celle de la «différenciation» des pays en développement, en particulier des économies émergentes, au regard des règles et engagements de l'OMC. En réunissant les contributions de certains des meilleurs experts internationaux sur ces questions, l'objectif est d'apporter un éclairage intellectuel contribuant au débat public européen et international, ainsi qu'à la recherche de solutions favorisant les possibilités d'aboutissement des négociations.

**Cnuced** : Profil statistique des pays les moins avancés ; [http://www.unctad.org/fr/docs/lcdmisc20053\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/lcdmisc20053_fr.pdf)

**Cnuced** : Manuel de statistique de la Cnuced 2005. Le Manuel de statistiques de la CNUCED 2005 fournit l'ensemble des données statistiques essentielles à l'analyse du commerce international, de l'investissement et du développement, pour les pays individuels et pour les groupements économiques et commerciaux. A télécharger à : <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=6558&intItemID=2068&lang=2>

**Coordination SUD** : Agriculture : pour une régulation du commerce mondial ; Décembre 2005. Dans ce rapport, la Commission Agriculture et Alimentation de Coordination SUD a cherché à mieux expliciter dans quelle mesure les politiques commerciales menées depuis deux décennies ont permis d'atteindre ou non les objectifs affichés de lutte contre la faim et la pauvreté.

**Courrier de la planète** : OMC ; libéralisme commercial. Promesses et incertitudes ; n°78, Oct. – Dec. 2006. Courrier de la planète, en association avec l'IDDRI revient dans ce numéro sur la conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Hong Kong en décembre 2005.

**Institut Nord Sud** : L'agriculture et l'OMC : un exercice sur le développement pour la ronde de Doha ; Bulletin biannuel 2005 – 2006.

**Jean-David Naudet**, Les OMD et l'aide de cinquième génération: Analyse de l'évolution des fondements éthiques de l'aide au développement, AFD, Mai 2005

**Oxfam** : Aide alimentaire ou dumping dissimulé? Il faut faire le tri ; Mars 2005.

**Sarah Marniesse**, « Biens publics mondiaux et développement : De nouveaux arbitrages pour l'aide ? » AFD, Septembre 2005 Ce texte revient sur le difficile processus de définition des Biens Publics Mondiaux, tente de rendre cette notion aussi limpide que possible, et en analyse les enjeux en termes de délimitation d'un champ consensuel, de production (problèmes institutionnels et financiers) et d'appropriation par une agence d'aide comme l'AFD.

### Anglais

IFRI, *Reviving the Special and Differential Treatment of Developing Countries in International Trade*, **Jean-Marie Paugam** et **Anne -Sophie Novel** (dir.), *Travaux et recherches* de l'Ifri, 244 p., 22 €. Cet ouvrage en anglais réunit les communications des intervenants à la conférence *The Future of Special and Differential Treatment*, organisée par l'Ifri en partenariat avec l'Agence française de développement (AFD) le 28 octobre 2005 à Paris

COMMITTEE ON ECONOMIC SOCIAL AND CULTURAL RIGHTS REFERENCES TO TRADE. By 3D -> Trade -> Human Rights -> Equitable Economy. April 2006. References to trade and trade-related issues in the work of the UN Committee on Economic, Social and Cultural Rights are compiled by 3D in this publication. It should provide a useful resource to all those interested in the intersection between trade, economics, and human rights. To download the publication, see <http://www.3dthree.org/en/page.php?IDpage=49>.

IMPLICATIONS OF WTO LITIGATION FOR THE WTO AGRICULTURAL NEGOTIATIONS. By Tim Josling, Longyue Zhao, Jeronimo Carcelen, and Kaush Arha. International Food and Agricultural Trade Policy Council, March 2006. This briefing paper looks at how the WTO litigation process is being increasingly used in cases involving agricultural subsidies and other central aspects of farm policy, and highlights how this is affecting the Doha Round. The publication can be downloaded at <http://www.agritrade.org/Publications/WTO%20litigation.pdf>.

SOUTH BULLETIN 112. By the South Centre, 15 April 2006. This issue of the South Bulletin focuses on foreign investment, with articles about the India-Brazil-South Africa meeting, concerns about foreign investment contracts, the corporate lobby for investment liberalisation, and the challenge developing countries face in navigating international investment agreements. The publication can be accessed at <http://www.southcentre.org/info/southbulletin/bulletin122.pdf>.

## Événements

### Événements OMC

**9 mai**, OMC, Genève, Conseil du commerce des marchandises.

**10-12**, OMC, Genève, Comité du commerce et d'environnement, session spéciale - discussions techniques

**11-12 mai** ; OMC, Genève ; Conseil du commerce et du développement.

**12 Mai**, OMC, Genève, Comité de l'agriculture

**15-16 Mai**, OMC, Genève, Conseil général

**15-24 mai**, OMC, Genève, semaine des services

**16-19 mai**, OMC, Genève, semaine de l'Amna

**24 mai**, OMC, Genève, conseil du commerce des services, session spéciale.

**29-31 mai**, OMC, Genève, journées sur les règles

### Événements ailleurs

**1-12 mai**, New York, Usa, 14<sup>ème</sup> session de la commission des Nations Unies sur le développement durable. Contact: UN DSD, Téléphone: 1-212-963-2803 ; Fax: 1-212-963-4260 ; Email: [dsd@un.org](mailto:dsd@un.org) ; <http://www.un.org/esa/sustdev/index.html>

**16-17 Mai**, Paris, France, OCDE, Forum mondial sur l'agriculture, organisé par la **Direction de l'alimentation, de l'agriculture et des pêcheries**.

**22 mai**, monde entier, journée mondiale de la biodiversité

**22-23 mai**, Paris, France : Equilibrer la mondialisation. Forum 2006 de l'OCDE. [http://www.oecd.org/site/0\\_2865\\_fr\\_21571361\\_35842076\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/site/0_2865_fr_21571361_35842076_1_1_1_1,00.html)

**29-30 mai**, Tokyo, Japon, Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECABCTOK2006/0,menuPK:1869561~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:1869548,00.html>