

SOMMAIRE

Mai - Juin 2006

Volume VII Numéro 3

COMMENTAIRES

- 3 Quelle place pour l'Afrique dans les négociations sur l'AMNA?
- 7 Produits spéciaux dans l'agriculture : Quelques constatations
- 11 Les APE entre incertitudes et fausses promesses : l'Afrique de l'Ouest franchira-t-elle le rubicond ?
- 14 Mener à terme le Cycle de Doha : Maintenant ou jamais ?

NOUVELLES DE L'OMC

- 15 Agriculture : Un projet de texte controversé que les ministres n'ont pas réussi à adopter.
- 17 Accès au marché pour les produits industriels : divergences persistantes autour d'un texte trop fortement tributaire de l'agriculture. Les ministres repartent les mains vides.
- 19 Traitement spécial et différencié : après trois ans de négociations, les membres peinent encore à trouver un compromis sur les questions « les plus litigieuses »
- 20 L'équipe spéciale de l'Aide Pour le Commerce progresse vers des recommandations

NOUVELLES REGIONALES

- 21 Cinquième forum annuel de l'AGOA : Autosatisfaction américaine, Plaintes africaines
- 22 Coton africain : un séminaire se penche sur la compétitivité de la filière à Ouagadougou.

EVENEMENTS ET PUBLICATIONS

- 24 Publications
- 24 Evènements

PASSERELLES est une publication conjointe de Enda tiers monde et ICTSD. Elle a pour vocation de fournir une perspective africaine dans les négociations commerciales multilatérales et bilatérales.

Les négociations commerciales entre crise et incertitudes : le Directeur Général de l'OMC appelé à la rescousse pour sauver le cycle de l'enlisement

Le diable est dans les détails. Cette affirmation désormais bien assimilée par les membres reste d'une percutante actualité à l'OMC, au regard des derniers développements dans les négociations commerciales. Et pour cause !

Depuis le lancement du cycle à Doha en novembre 2001, les membres de l'OMC se sont souvent entendus sur des principes généraux, des intentions et des déclarations politiques à la fois volontaires et ambitieuses. Après l'accord-cadre du 1^{er} août 2004, cette vérité s'est encore exprimée à Hong Kong en décembre 2005.

A la croisée des chemins, l'OMC se devait de trouver à Hong Kong un consensus, même superficiel et minimaliste, pour espérer tirer le programme de Doha pour le développement de l'impasse et de l'incertitude dans lesquelles l'échec de Cancun et les multiples tentatives de relance infructueuses l'avaient plongées. Elle a eu son accord et Lamy sa déclaration. Dans celle-ci, les membres de l'OMC avaient convenu, en ce qui concerne l'agriculture et l'AMNA, deux domaines particulièrement litigieux des négociations, « d'intensifier les travaux sur toutes les questions en suspens afin d'atteindre les objectifs de Doha (...) et d'établir les modalités au plus tard le 30 avril 2006 et (...) de présenter des projets de Listes complètes fondés sur ces modalités au plus tard le 31 juillet 2006. » (Déclaration Ministérielle de Hong Kong, Para. 10 et 23.)

A la date du 30 avril 2006, après plusieurs semaines de discussions, les membres n'avaient pu que constater leur incapacité à respecter cette énième date butoir pour donner un coup d'accélérateur décisif aux négociations. Un plan intensif de négociations de six semaines avait alors été adopté et devait se baser sur des documents de référence pour arriver à des modalités complètes au plus tard en fin juin 2006.

Mais après les intentions, la réalité. En fin juin, encore une fois, les membres de l'OMC se sont résignés à constater que les discussions sur les modalités les amenaient inéluctablement à aborder des détails techniques qui mettent à nu leurs divergences. Fatalement.

C'est ainsi que ni le nombre significatif de ministres et de hauts fonctionnaires présents à Genève, ni la multiplication des réunions formelles comme informelles tenues entre le 22 juin et le 1^{er} juillet (Green room, CNC etc.) ne sont parvenus à rapprocher les positions des membres. Au bout de compte, après plus de 48 heures d'intenses pourparlers à l'OMC (28 juin - 1^{er} juillet), les ministres du commerce n'ont pu réduire leurs divergences au sujet des « modalités » nécessaires pour élaborer l'architecture détaillée de l'abaissement des droits de douane et des subventions à l'agriculture. Conscients qu'avec ce nouvel échec les négociations se trouvaient désormais dans une crise qui pourrait compromettre durablement le programme de Doha pour le développement, les membres ont demandé au Directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, d'intensifier les consultations afin de trouver un compromis « dès que possible ».

Lamy comme catalyseur des négociations : Vers un renforcement du rôle du Directeur ?

A la suite de cette énième crise dans les négociations commerciales, les membres de l'OMC incapables de s'entendre, ne semblaient avoir d'autres choix, s'ils ne veulent pas plonger l'organisation commerciale dans une

(suite à la page 2)

Les négociations commerciales entre crise et incertitudes... (suite de la page 1)

impasse dangereuse, que de confier au Directeur Général un rôle moteur dans les discussions. Et il s'agit là, à l'évidence, d'un choix à risques mais aussi d'un premier pas vers le changement d'un fonctionnement menacé par la paralysie. Le rôle de l'OMC dans les négociations commerciales était représenté, de façon imagée, comme la table autour de laquelle différentes parties s'assoient pour discuter. Celle-ci ne peut, en principe, intervenir ni influencer les négociations dans un sens ou dans un autre. L'action et la démarche de son Directeur Général doit refléter le plus ce rôle de l'OMC. Mais dans une organisation aussi particulière, « pilotée par ses membres », l'appel à une intervention beaucoup plus active du secrétariat genevois ne reflète pas seulement la présente incapacité des principaux acteurs à se mettre d'accord. Elle traduit aussi la difficulté, inhérente à une organisation comptant 149 pays membres dont chaque voix pèse en principe d'un poids égal, à dégager les consensus qui doivent édifier le système commercial multilatéral.

« Nous avons manifestement besoin d'un mode opératoire différent. C'est pour cela que les membres m'ont mandaté pour jouer le rôle de catalyseur », a expliqué le directeur général après l'échec des discussions de Genève. Il s'est aussi dit « tout à fait conscient que cela pourrait aussi déboucher sur une promotion au rôle de bouc émissaire » en cas d'échec de cette mission de sauvetage d'un cycle qui est allé de fiascos en relances depuis son lancement en novembre 2001. « Les risques sont plus élevés pour moi mais les bénéfices seront plus grands pour les Etats membres », a-t-il reconnu. La principale décision sortie de la ministérielle de fin juin porte essentiellement sur la directive donnée à Lamy et qui peu se résumer en ceci, selon les propos de Lamy lui-même : « Premièrement, que, compte tenu de la crise dans laquelle se trouvent les négociations, le CNC me demande de procéder à des consultations intensives et de vaste portée dans le but de faciliter l'établissement de toute urgence des modalités pour l'agriculture et l'AMNA. Deuxièmement, que mes consultations se déroulent sur la base des projets de textes établis par les Présidents des groupes de négociation; et Troisièmement,

que je fasse rapport au CNC dès que possible. » Le CNC en a ainsi convenu. Même si Lamy s'accorde avec les membres de l'OMC que ces derniers doivent rester les acteurs principaux et que le processus de négociations doit se dérouler du bas vers le haut, il n'en reste pas moins qu'avec ce statut donné à Lamy, l'on semble accepter l'idée selon laquelle le secrétariat et le Directeur général devraient jouer un rôle plus actif conformément à une recommandation du rapport de Peter Sutherland sur la réforme de l'OMC.

Incapables de mouvement, les pays du G6 créent les conditions d'un échec inévitable

Réunis avec le directeur général de l'OMC Pascal Lamy, le vendredi 30 juin dernier, les chefs des délégations du G6 (Union européenne, Etats-Unis, Brésil, Inde, Japon et Australie) n'ont pu que constater leur incapacité à sortir de l'impasse des négociations destinées à définir l'architecture du cycle de Doha, lancé en 2001 dans la capitale du Qatar. Ils n'ont pu progresser dans aucun des sujets dans l'agenda de leurs négociations. Un progrès de leur part aurait sans doute permis de déverrouiller le processus de négociation et donner des chances aux autres membres d'avancer sur quelques sujets, mais c'était sans compter avec la volonté de chaque partie de camper sur ses positions tout en demandant aux autres de donner du mouvement. A la fin de la réunion du G6 qui s'est déroulée tard dans la soirée du 30 juin, le Ministre du commerce de l'Inde, Kamal Nath, a affirmé : « Nous devons reconnaître qu'il y a une crise...il n'y aura pas d'autre réunion du G6. Nous devons reconnaître que nous n'avons pas été capables de bouger, qu'il demeure des divergences majeures entre nous et qu'il y a une crise. »

L'ultime réunion du G6, dont le manque de « leadership » a d'ailleurs été dénoncé à plusieurs reprises à Genève, n'a pas permis de rapprochement des positions sur les dossiers difficiles de la réduction des tarifs et des subventions dans l'agriculture. C'est ainsi que les regards se sont ensuite braqués sur la « green room » qui devait se tenir le 1^{er} juillet, peu avant la réunion formelle du Comité des négociations commerciales. Celle-ci n'a cependant rien donné et s'est bornée à rappeler le rôle proactif que le

Directeur général devrait jouer pour rapprocher les membres. Le ministre brésilien des Affaires étrangères, Celso Amorim a, à ce propos, expliqué que Pascal Lamy pouvait formuler des questions qu'il est parfois difficile (pour les négociateurs) de poser aux autres parce que cela implique d'échanger des positions de négociations». Pour M. Amorim, Pascal Lamy connaît mieux que quiconque les cartes que chaque joueur tient encore dans son jeu. Le directeur général a une idée « assez précise » de l'équation qui permettrait un accord sur les « grands chiffres » clefs (baisse des tarifs et subventions agricoles, réduction des droits de douane industriels), confirme encore une source proche de l'OMC.

Sursis d'un mois pour le cycle de Doha ?

Les ambitions du cycle de Doha pourraient être révisées à la baisse faute de mouvement significatif des éléphants du commerce mondial. Sans rapprochement d'ici à la fin juillet sur les modalités chiffrées des droits de douane agricoles et sur les produits industriels, il sera impossible techniquement de boucler l'ensemble des dossiers à la fin de l'année, selon le directeur général de l'OMC Pascal Lamy. Une épée de Damoclès est en effet suspendue au-dessus de l'OMC : la fin, dans un an, en juillet 2007, de l'autorisation accordée par le Congrès américain au président Bush pour négocier des accords commerciaux. Les spécialistes ne croient pas que le Congrès renouvellera cette autorisation, ce qui rendrait encore plus compliquées les négociations à Genève. Le round lancé en novembre 2001 à Doha pourrait alors s'enliser.

Lamy n'a en effet cessé de répéter qu'à défaut d'un accord avant l'été, l'énorme travail de finalisation de « l'engagement unique » qui boucle un cycle de négociations de l'OMC ne pourrait pas être achevé dans les temps, c'est à dire au plus tard début 2007.

Malgré l'échec du forcing de Pascal Lamy, qui a tenté vainement d'arracher une décision pour la fin juin, il reste encore une petite marge de manœuvre... jusqu'à fin juillet car après, on voit mal comment le gap dans les positions pourrait être résorbé d'ici décembre.

Sources : Notes Enda ; Notes ICTSD, www.wto.org; AFP.

Quelle place pour l'Afrique dans les négociations sur l'AMNA?

Darlan Fonseca Martí¹

Il est certain que les négociations de l'OMC sur l'AMNA ne comprennent pas que des dangers pour les pays africains. En effet, elles offrent également des possibilités, comme une possible amélioration des conditions d'accès aux marchés des pays développés et en développement pour les produits des PMA.

Les négociations de l'OMC sur la libéralisation des produits industriels, ou non agricoles comme ils sont appelés à l'OMC, attirent de plus en plus l'attention de gouvernements et de la société civile. Et pour cause : les négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA)² peuvent en effet avoir une influence directe sur la capacité des pays en développement de créer des emplois de qualité, de diversifier leur économie et de s'industrialiser. Autant d'objectifs qui sont centraux dans le combat contre la pauvreté et la vulnérabilité économique dont souffrent les pays d'Afrique. De nombreuses raisons justifient un intérêt redoublé des gouvernements africains dans les négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles. Cet article donne un bref aperçu de quelques-unes d'entre elles.

Champ d'application de l'AMNA et la Formule suisse

Tout d'abord, le champ d'application des réductions de l'AMNA est très vaste. En effet, la libéralisation tarifaire et non tarifaire de l'AMNA concerne aussi bien les produits manufacturés que les ressources naturelles³. Ainsi, le champ des produits visés comprend un large éventail de secteurs très importants pour l'emploi et la croissance en Afrique, tels le textile, les vêtements et les chaussures, l'automobile, les pierres précieuses, les ressources minières et la pêche.

Ensuite, plusieurs pays négociant l'AMNA, notamment les pays développés, demandent que les réductions tarifaires effectuées dans le cadre de l'AMNA soient les plus ambitieuses jamais entreprises dans l'histoire des relations commerciales multilatérales. En effet, les pays riches demandent que les droits de douane des pays en développement soient réduits d'environ 60% à 80% par le biais d'une Formule suisse, ce qui assurerait aux entreprises des pays les plus riches un plus grand accès aux marchés dans plusieurs pays émergents.

Les pays africains qui devront entreprendre des réductions tarifaires par le biais de cette formule comprennent l'Afrique du Sud, le Botswana, l'Égypte, la Gambie, le Maroc, la Namibie, le Swaziland et la Tunisie. Les réductions qui seront requises de ces pays, même lorsqu'on considère un scénario aussi favorable que celui d'une Formule suisse avec un coefficient égal à 304, engendreront d'importantes réductions non seulement de leurs taux consolidés à l'OMC, mais aussi de leurs taux effectivement appliqués. Dans le cadre de cette formule, ces gouvernements seront contraints de réduire les droits de douane appliqués sur quelque 30 à 55% de leurs produits non agricoles.⁵

De nombreuses études ont montré que ce type de libéralisation entraînerait non seulement la perte d'une partie des recettes fiscales dont disposent plusieurs de ces gouvernements, mais risque aussi d'entraîner une augmentation des importations au point de mettre en péril des emplois industriels dans plusieurs de ces pays. En effet, certaines études prévoient de possibles pertes emploi dans le secteur

1 Chargé de programme au sein du Programme de commerce pour le développement du Centre Sud, une organisation intergouvernementale basée à Genève regroupant 49 pays en développement. Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et ne représentent pas forcément les positions des pays membres du Centre Sud.

2 Accès aux marchés pour les produits non agricoles, AMNA, NAMA en anglais (Non-Agricultural Market Access).

3 L'Annexe 1 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture contient une énumération de tous les produits agricoles selon la Nomenclature du Système Harmonisée (SH) de l'Organisation Mondiale des Douanes. Par exclusion, tous les produits que n'y sont pas énumérés sont non agricoles.

4 La Formule suisse utilise un coefficient négocié pour la réduction des droits de douane. Ce coefficient devient le taux maximum de tous les droits de douane une fois que ceux-ci ont été assujettis à la formule.

5 Réductions requises même en tenant compte d'une pleine utilisation des flexibilités prévues au paragraphe 8 de l'Annexe B de l'Ensemble des résultats de juillet 2004 (WT/L/579).

Tableau N°1: Exemples de l'effet de la Formule suisse simple (coefficient 30)

Pays	Droit moyen consolidé	Droit moyen appliqué (2005)	Nouvelle moyenne à consolider après l'application de la formule	Nombre de lignes tarifaires dont le droit appliqué a été réduit
Egypte	30,3%*	12,5%	14,5%*	Environ 30%
Maroc	39,8%	26,4%	17,5%*	Environ 57,5%
Afrique du Sud	18,5%*	9,9%	11%*	Environ 33%

Source: « Simulation of tariff reductions for non-agricultural products », Room Document, préparé par le Secrétariat de l'OMC.

* ces taux peuvent varier de quelques points selon le traitement des droits de douane non consolidés et selon l'utilisation des flexibilités du paragraphe 8.

(suite à la page 4)

Quelle place pour l'Afrique... (suite de la page 3)

Tableau N°2: Proportion des recettes publiques provenant des droits de douane

Pays soumis à la formule	Pourcentage
Afrique du Sud	2,9%
Egypte	10%
Botswana	12,4%
Gambie	42,8%
Maroc	15,9%
Namibie	37,1%
Swaziland	51,9%
Tunisie	11,5%

Source: Banque mondiale, « World Development Indicators », 2003

manufacturier (vêtements, électronique, machines, etc.) aussi bien en Afrique sub-saharienne qu'en Afrique du Nord.

Érosion des préférences commerciales

L'érosion des préférences non réciproques est un autre élément extrêmement important pour l'Afrique. En effet, la réduction des droits de douane appliqués par les pays riches engendrera une réduction des marges tarifaires préférentielles dont bénéficient les pays africains pour leurs exportations vers plusieurs pays développés. En d'autres termes, les réductions effectuées par les pays accordant des préférences rapprocheront les taux appliqués à tous les pays (selon le principe de la nation la plus favorisée) des taux préférentiels réservés aux exportateurs africains. L'érosion des préférences commerciales octroyées, par exemple, par l'Union européenne (accords de Cotonou et l'initiative Tout Sauf Armes) et les États-Unis (AGOA), aura pour effet de réduire la compétitivité des exportations africaines sur les marchés euro-péen et américain et risque donc, de rendre plus difficiles, voire de freiner les exportations africaines vers ces marchés.

Evidemment, le degré de l'érosion

6 Voir, par exemple, Santiago Fernandez de Cordoba et David Vanzetti, « Coping with Trade Reports: Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries », CNUCED, janvier 2005.

7 Voir, par exemple, JOB(06)/200 du 22 juin 2006.

tarifaire et les difficultés d'ajustement que subiront les pays africains dépendront de plusieurs facteurs. D'abord, l'érosion tarifaire sera proportionnelle aux réductions entreprises par les pays accordant les préférences (plus les réductions

seront grandes, plus l'érosion des marges préférentielles sera importante). Ensuite, l'impact économique du rétrécissement de ces marges dépendra du taux d'utilisation des préférences, c'est-à-dire, la proportion des exportations d'un pays qui sont soumises à des droits de douane préférentiels en Europe ou aux États-Unis. L'impact dépendra aussi de l'importance relative des produits ou des secteurs jouissant de préférences dans l'économie du pays africain exportateur. Finalement, l'impact de l'érosion des préférences variera aussi en fonction de la capacité des producteurs locaux de s'adapter à une concurrence accrue.

Plusieurs ouvrages, fondés entre autres sur ces éléments, s'accordent à dire que l'érosion des préférences sera un défi réel pour de nombreuses économies africaines. Cependant, le nombre exact

des pays qui seront le plus touchés ainsi que l'importance des répercussions économiques sur les différents secteurs varient largement selon les études. D'une manière générale, les secteurs du textile et de l'habillement, des chaussures et quelques produits de la pêche sont souvent cités comme étant les plus sensibles, compte tenu de leur importance relative dans les exportations de plusieurs pays africains. Quant aux pays concernés, le Lesotho, Maurice et le Sénégal sont souvent cités.

Par ailleurs, indépendamment de l'impact économique actuel de l'érosion des préférences accordées à l'Afrique, il faut noter que les programmes préférentiels ont vu le jour dans le but de favoriser les producteurs africains, et par conséquent, de promouvoir la diversification économique et la création d'emplois dans ce continent. Même si les négociateurs dans le cadre de l'AMNA se mettent d'accord sur des mesures visant à mitiger les effets néfastes de l'érosion des préférences, il n'en reste pas moins que ces programmes disparaîtront progressivement sans que leur but original ait été atteint.

Consolidation de nouveaux droits de douane

Bien que toute l'Afrique soit d'une manière ou d'une autre touchée par les réductions tarifaires, il faut noter que, selon l'Annexe B du Paquet de Juillet 2004 ainsi que les derniers rapports du Président du Groupe de négociation sur l'AMNA7, la plupart des nations africaines ne seront pas

Tableau N°3: Pays africains les plus touchés par l'érosion des préférences dans le cadre de l'AMNA

Marché	Pays africains dont la majorité des échanges font partie des lignes tarifaires vulnérables à l'érosion des préférences*
CE	Ghana (26,4%); Guinée-Bissau (82,8%); Madagascar (76,4%); Maurice (80,9%); Mozambique (98,4%); Namibie (30,9%); Sénégal (71,1%)
EUA	Kenya (91,6%); Lesotho (97,1%); Madagascar (89,5%); Malawi (95,4%); Maurice (89,5%); Mozambique (70,1%); Namibie (33,1%); Swaziland (84,4%); Uganda (28,7%)

Source : "NAMA Negotiations Assessing the Scope of the Problem on Non-Reciprocal Preference Erosion", Room Document, OMC, 14 juin 2006. Basé sur des données de 2004.

* Proportion des exportations couvertes par la liste des produits sensibles à l'érosion des préférences soumise par les pays ACP au groupe de négociations sur l'AMNA (JOB(05)/301), et dont la marge tarifaire préférentielle est d'au moins 5%.

soumises à la Formule et ses réductions obligatoires des droits de douane. La grande majorité des pays africains pourront, en effet, bénéficier de flexibilités qui leur ont été ménagées.

Ainsi, les pays qui ont une faible portée de consolidation de leurs droits de douane au sein de l'OMC, dits du paragraphe 6, devront en consolider la totalité. En d'autres termes, ils seront appelés non pas à réduire leurs droits de douane, mais à les fixer, de manière définitive, à un niveau maximal⁸. La consolidation d'un droit de douane à l'OMC est une concession réelle dans les négociations puisqu'elle implique le choix d'un taux maximal et donc la perte définitive de l'autonomie qu'ont les gouvernements de faire varier librement leur taux.

Le choix de ces niveaux de taux maximaux, ou consolidés, est un

8 La consolidation de droits de douane à l'OMC se fait en fonction de l'article 2 du GATT. Selon cet article, les pays membres de l'OMC s'engagent, de manière permanente, à respecter un taux maximum de droit de douane pour chaque produit. Chacun de ces taux «consolidés» est inscrit dans des listes nationales de concessions de manière spécifique pour chaque produit. À l'exception de cas circonscrits, le dépassement de ces taux constitue une infraction des règles de l'OMC, mais seuls les taux pour les produits énumérés constituent une obligation. Les gouvernements gardent la maîtrise complète des taux qu'ils n'ont pas consolidés.

9 L'Annexe B de 2004 dit que les droits de douane devront être consolidés « 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 », qu'est égale à environ 28,5%.

10 Paragraphe 9 de l'Annexe B de l'Ensemble des Résultats de Juillet 2004 (WT/L/579).

11 Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie et Swaziland.

12 Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, et Togo.

13 Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, et Togo.

Tableau N°4: Portée de la consolidation tarifaire des pays africains du paragraphe 6

Pays	Proportion de tarifs non agricoles consolidés à l'OMC	Moyenne des droits de douane consolidés à l'OMC
Cameroun	0,1%	50%
Congo	3,1%	15,1%
Côte d'Ivoire	22,9%	8,6%
Ghana	1,2%	34,7%
Kenya	1,6%	54,1%
Maurice	5,2%	18,5%
Nigeria	6,7%	48,1%
Zimbabwe	8,9%	10,6%

Source: TN/MA/S/4/Rev.1/Corr.1, novembre 2002, OMC

exercice délicat. Idéalement, un pays ne devrait figer des droits de douane qu'après une ample concertation permettant d'établir un plan de développement national dans lequel seront identifiés les secteurs et produits prioritaires qui devront être protégés par une politique douanière ou d'autres mesures favorables à leur développement. Or, dans la plupart des pays africains, comme presque partout ailleurs, ces priorités n'ont toujours pas été déterminées et le choix des taux consolidés se fera certainement sans égard à l'importance stratégique que certains produits ou secteurs peuvent revêtir dans l'avenir.

Cette situation est d'autant plus préoccupante que l'Annexe B du Paquet de Juillet de 2004 prévoit aussi le taux moyen qui devra être respecté pour la consolidation de nouveaux droits de douane: 28,5% en moyenne⁹.

Pays les moins avancés

Les pays africains qui font partie des pays les moins avancés (PMA) ne seront soumis à aucune obligation, que ce soit en matière de réduction ou de consolidation de droits de douane. En revanche, « il est attendu d'eux qu'à titre de contribution à ce cycle de négociations, ils accroissent substantiellement leur niveau d'engagements en matière de consolidation ». ¹⁰ Comme pour les pays du paragraphe 6, il s'agira là aussi d'un exercice délicat pour les gouvernements des PMA qui décideront de consolider de nouveaux droits.

Bien évidemment, l'obligation d'augmenter la portée de consolidation ne s'applique qu'aux PMA dont la portée n'est actuellement pas totale. Autrement dit, les PMA qui ont déjà consolidé tous leurs droits de douane dans le cadre de l'OMC ne devront contracter aucun nouvel engagement dans les négociations sur l'AMNA. Six PMA ont déjà inscrit la totalité de leurs droits de douane non agricoles à l'OMC : Angola (dont moyenne tarifaire est de 60,%), R.D. du Congo (dont la même moyenne est de 95,9%), Djibouti (40%), Lesotho (60%), Sénégal (30%), Sierra Leone (48,6), et Rwanda (91,5%).

Cependant, les PMA africains doivent prêter une attention particulière à un autre aspect des modalités qui risque d'avoir des conséquences sur leurs droits de douane. En effet, les PMA africains risquent aussi de se voir obligés de baisser leurs droits de douane en vertu de leur participation à des accords de libre-échange régionaux qui prévoient la mise en œuvre d'unions douanières.

Ainsi, il existe en Afrique un grand nombre d'accords commerciaux dont plusieurs qui prévoient la mise en œuvre d'un tarif extérieur commun (TEC) dans le cadre d'une union douanière. Alors que certains TEC ont déjà été mis en œuvre, comme dans les cas de l'Union douanière d'Afrique australe (SACU)¹¹, d'autres sont prévus, sont en cours de négociation ou l'ont récemment été, comme dans le cas de Union économique et monétaire Ouest Africaine (UEMOA)¹², de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)¹³ et de

(suite à la page 6)

Quelle place pour l'Afrique... (suite de la page 5)

l'Union douanière d'Afrique de l'Est (EACU)¹⁴.

Dans ces espaces économiques, plusieurs PMA côtoient des pays qui ne font pas partie des PMA qui seront, eux, soumis à des obligations de réduction ou de consolidation de droits de douane dans le cadre de l'AMNA. Par conséquent, les PMA qui font partie de ces accords peuvent se voir obligés de baisser leurs droits de douane dans le cas où un nouveau droit réduit ou consolidé à l'OMC est inférieur au TEC appliqué dans la région.

Par exemple, de par sa participation dans la SACU, le Lesotho doit appliquer le TEC qui y est prévu. Lorsque les pays qui ne font pas partie des PMA de la SACU, comme l'Afrique du Sud, appliqueront la formule de l'AMNA à leurs droits de douane, ceux-ci s'abaisseront parfois en dessous du niveau du TEC, qui devra aussi être abaissé en conséquence. Ainsi, pour respecter l'engagement pris en matière du TEC au sein de la SACU, le Lesotho sera obligé de réduire certains droits de douane bien qu'il en soit en principe exempté par les modalités de l'AMNA.

De la même manière, les PMA parties à la CEDEAO côtoient d'autres pays qui ne font pas partie des PMA (Côte d'Ivoire et Nigeria) qui devront augmenter leurs engagements en matière de consolidation de droits de douane. Ainsi, si ces pays choisissent de consolider des nouveaux droits à un niveau inférieur à celui du TEC, ces nouveaux droits deviendront le plafond tarifaire de toute la région. Les modalités spécifiques de ces réductions dépendront, d'une part, de l'étendue des réductions ou des consolidations qui seront effectuées par les pays qui ne font pas partie des PMA africains et, d'autre part, des possibles dérogations au TEC prévues dans les divers accords régionaux. Pour ces raisons, il est fondamental que les pays africains collaborent ensemble et se concertent pour s'assurer que leurs nouveaux engagements à l'OMC ne constitueront pas des camisoles de force les empêchant de poursuivre une politique régionale cohérente.

¹⁴ Kenya, Tanzanie et Ouganda. Le Rwanda et le Burundi doivent se joindre aussi à l'EACU.

Obstacles non tarifaires

Enfin, les négociations sur l'AMNA comportent aussi un volet sur les obstacles non tarifaires. Bien que ce volet ait été voulu par les pays en développement eux-mêmes dans le but de réduire le nombre de mesures techniques (par exemple, des mesures sanitaires) qui les empêchaient souvent d'exporter vers les pays riches, il s'avère que ce sont les pays développés que l'utilisent à présent pour demander l'élimination d'instruments politiques couramment utilisés par les gouvernements africains. Par exemple, l'Union Européenne et le Japon ont demandé de nouvelles règles pour l'utilisation des restrictions et taxes à l'exportation ou leur interdiction complète. Les taxes et les restrictions à l'exportation sont souvent utilisées dans le but de diversifier la production nationale et d'encourager l'exportation de produits à plus forte valeur ajoutée que les matières premières.

Alors, quelle place pour l'Afrique dans l'AMNA ?

Il est certain que les négociations de

l'OMC sur l'AMNA ne comprennent pas que des dangers pour les pays africains. En effet, elles offrent également des possibilités, comme une possible amélioration des conditions d'accès aux marchés des pays développés et en développement pour les produits des PMA. Un accès aux marchés en franchise de droits de douane pour les PMA permettrait aux pays africains les plus pauvres d'essayer de diversifier leurs marchés d'exportations, et, par conséquent, de réduire un des éléments entraînant leur vulnérabilité économique. Cependant, il est évident que ces possibilités ne se concrétiseront que si les facteurs qui entravent la production et l'exportation en Afrique sont éliminés.

Toutefois, ces possibilités resteront inexploitées si les dangers contenus dans ces négociations ne sont pas compris et maîtrisés. L'Afrique a certainement des intérêts spécifiques dans l'AMNA et sa position dans le commerce international des produits industriels requiert des négociations sur l'AMNA qu'elles lui prêtent une attention particulière ; du moins, si l'on veut vraiment faire du Cycle de Doha un Cycle du développement.

Tableau N°5: Taux de consolidation des PMA africains

PMA	Proportion de tarifs appliqués sur des produits non agricoles consolidés à l'OMC	Moyenne des droits de douane consolidés au sein de l'OMC
Bénin	30.1%	11.4%
Burkina Faso	29.9%	13.1%
Burundi	9.9%	26.8%
Tchad	0.2%	75%
Gambie	0.5%	56.4%
Guinée	29.5%	10%
Guinée Bissau	97.3%	50%
Madagascar	18.9%	25.3%
Malawi	14.9%	43.3%
Maldives	96.6%	35.2%
Mali	31.6%	14.1%
Mauritanie	30%	10.5%
Mozambique	0.4%	6.6%
Niger	96.2%	38.1%
Rép. d'Afrique Centrale	56.8%	37.9%
Tanzanie	0.1%	120%
Togo	0.6%	80%
Ouganda	2.9%	50.4%
Zambie	4.0%	42.2%

Source: TN/MA/S/4/Rev.1/Corr.1, novembre 2002, OMC

Produits spéciaux dans l'agriculture : Quelques constatations

Christophe Bellmann, avec Constantine Bartel
et Jonathan Hepburn*

Les Membres de l'OMC ont convenu, lors de la réunion ministérielle de Hong Kong, en 2005, que les pays en développement auraient la flexibilité de désigner eux-mêmes 'un nombre approprié' de lignes tarifaires comme produits spéciaux, et de le faire « guidés par des indicateurs fondés sur les critères de la sécurité alimentaire, de la garantie des moyens d'existence et du développement rural ». Ces produits seraient admis à bénéficier d'un traitement 'plus flexible'.

Depuis l'échéance manquée du 30 avril dernier pour un accord sur des modalités, les négociations sur les produits spéciaux se sont intensifiées. Quatre présentations plus ou moins détaillées sont à présent sur la table, suscitant des niveaux de soutien différents de la part des groupes de pays. Le G-33 – un groupe de plus de 40 pays qui recherchent de plus grandes flexibilités pour les produits spéciaux – a présenté une proposition détaillée en novembre 2005. La Malaisie a distribué un document de discussion informel, en mars 2006, suivi des propositions de la Thaïlande et des États-Unis. Enfin, un 'document de référence' du 4 mai émanant du Président du Comité des négociations sur l'agriculture, l'Ambassadeur Crawford Falconer, a provoqué une réaction passionnée de plusieurs groupes de pays en développement.

Les discussions se concentrent à présent sur trois principaux domaines : (i) comment les flexibilités proposées pourraient affecter les exportations des pays en développement ; (ii) le nombre de lignes tarifaires ; et (iii) la question connexe du nombre et du type d'indicateurs utilisés pour guider le choix de produits spéciaux. Le présent article tente de jeter de la lumière sur ce domaine complexe, en passant en revue certaines constatations disponibles.

Les produits spéciaux affecteront-ils le commerce Sud-Sud ?

Plusieurs pays en développement exportateurs de produits agricoles ont soutenu que la sélection et le traitement

des produits spéciaux ne devraient pas compromettre la sécurité alimentaire, la garantie des moyens d'existence et le développement rural pour nombre de leurs agriculteurs pauvres et vulnérables, dont le bien-être dépend de l'amélioration de l'accès aux marchés pour un certain nombre de produits d'exportation. La Thaïlande, par exemple, a proposé que lorsque les pays en développement comptent pour plus de la moitié des exportations totales d'un produit agricole donné, ce produit ne soit pas désigné comme produit spécial. La Malaisie a fait des propositions similaires.

Dans les conditions d'accès aux marchés actuelles, les exportations agricoles des pays en développement ont enregistré une hausse de 77% entre 1990 et 2003, passant de 83 à 147 milliards de dollars US. Selon l'OMC, le commerce Sud-Sud, en part du total des échanges des pays en développement s'est accru, passant de 32 à 46% durant la même période. Pour illustrer cette tendance, le Tableau 1 ci-dessous montre la croissance des exportations

de produits agricoles au sein et entre les groupes de négociations des pays en développement, entre 1999 et 2003. Durant cette période, les exportations du G-20 ont enregistré une hausse de 35,8% en moyenne, et les taux de croissance les plus élevés ont été enregistré chez d'autres Membres du G-20 (53,7%), les pays du G-33 (64,2%) et le G-90 (78,3%). Le G-33 a également affiché des taux de croissance des exportations plus élevés dans le cadre du commerce Sud-Sud qu'avec les pays développés (près de 48% avec le G-20 contre seulement 8% environ avec les États-Unis ou l'UE).

Des produits stratégiques dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement révèlent des tendances similaires. Comme le montre la figure 1 ci-dessus, les exportations thaïlandaises de riz paddy blanchi se ont accrues beaucoup plus rapidement dans les pays en développement que dans les pays développés, au cours des 20 dernières années. Dans certains cas, ces exportations ont contribué à perturber

Tableau 1 : Pourcentage des changements dans les exportations agricoles 1999-2003

	Exportateurs			Destination			
	USA	UE	G-10	G-20	G-33	G-90	Total
USA	-	-9,2	-3,8	+70,0	+20,8	+9,9	+16,7
UE	+38,3	+27,5	+24,5	+15,5	+24,3	+27,7	+27,4
G-10	+27,6	+19,1	-18,8	+28,5	+27,0	+72,3	+16,6
G-20	+22,1	+17,6	+34,8	+53,7	+64,2	+78,3	+35,8
G-33	+8,0	+7,9	-13,7	+47,7	+28,6	+43,4	+17,8
G-90	+44,8	+22,9	-3,4	+30,8	+29,9	+44,9	+27,7

Les statistiques reflètent le fait que certains pays appartiennent à plusieurs groupes. La Chine et l'Inde font partie du G-20. Les pays qui n'ont pas fourni de données sur les exportations entre 1999 et 2003 – comme c'est le cas pour plusieurs membres du G-20 – sont exclus.

Source : Comtrade, Elaboration J. Kasteng, ICTSD

* Christophe Bellmann est Directeur des programmes, Constantine Bartel est Directeur adjoint des programmes et Jonathan Hepburn est Responsable de programme, Agriculture, à l'International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). Ils ont rédigé cet article à titre personnel.

(suite à la page 8)

Produits spéciaux dans l'agriculture...
(suite de la page 7)

la production intérieure dans les pays d'importation, en particulier en Afrique.

Les importations d'huile de palme par les pays en développement – un autre produit d'exportation majeur pour des pays tels que la Malaisie ou l'Indonésie – affichent également une hausse continue du taux de croissance.

Bien qu'elles se soient récemment heurtées à une concurrence accrue de la part de l'Indonésie, les exportations d'huile de palme de la Malaisie ont continué à augmenter, en dépit des droits d'exportations imposés par la Malaisie sur des produits d'huile de palme choisis, comptant pour près de 2% des recettes fiscales totales.¹

Ces chiffres montrent qu'en dépit des obstacles au commerce existants, le commerce Sud-Sud s'est considérablement développé et continuera probablement de le faire même sans libéralisation accrue. Aucun pays n'a jusqu'ici proposé de rehausser les taux NPF par l'intermédiaire des produits spéciaux.

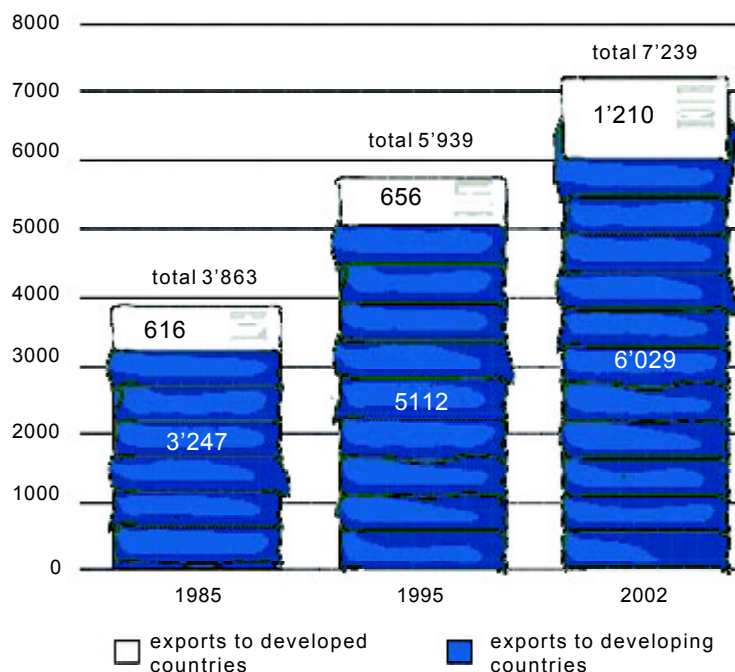
Les pays en développement Membres seront au plus autorisés à conserver les taux actuels sur des lignes tarifaires choisies identifiées comme produits spéciaux.

Dans ce contexte, et au vu des performances antérieures en matière d'exportation, la crainte que les flexibilités en faveur des produits spéciaux n'inversent la tendance actuelle à une hausse du commerce Sud-Sud ou n'affectent la sécurité alimentaire et les moyens d'existence des exportateurs des pays en développement, semble non fondée.

La question est plutôt de savoir si de telles flexibilités affecteront l'équilibre général des gains et des pertes résultant du cycle pour les exportateurs

Figure 1 : Exportations de riz de la Thaïlande

Thailand's milled paddy rice exports (in 1000s metric tons)



Sources : WTO; FAOSTAT data 2006

© 2006 ICTSD/Genster Consulting

des pays en développement. Il est difficile de comparer l'impact de différents scénarios de libéralisation en matière de bien-être.

Les éléments d'appréciation fournis par des modèles récents d'évaluation de l'impact du commerce global ont tendance à montrer que, dans l'ensemble, les flexibilités pour les produits spéciaux et pour le mécanisme de sauvegarde spéciale n'auraient que des incidences minimales sur le bien-être des exportateurs des pays tant développés qu'en développement² en partie parce que le commerce Sud-Sud en produits de subsistance et en aliments de base représente une faible part des exportations de la plupart des régions en développement.

Les flexibilités en faveur des produits spéciaux pourraient par contre jouer un rôle crucial dans la prise en compte des besoins des pays importateurs en matière de sécurité alimentaire et de garantie des moyens d'existence et dans

l'atténuation des impacts négatifs possibles d'une libéralisation accrue.

Ceci dit, certains produits sont manifestement plus sujets à controverse que d'autres et les pays en développement tributaires des exportations de ces produits pourraient avoir des difficultés à justifier au niveau interne l'absence de toute nouvelle opportunité de marché. Au lieu d'exclure totalement de tels produits des flexibilités en faveur des produits spéciaux, il serait peut-être plus facile de trouver des solutions ponctuelles pour des cas spécifiques.

La Malaisie, par exemple, se préoccupe essentiellement de l'accès au marché indien. Si l'Inde indiquait qu'elle ne désignerait pas l'huile de palme comme produit spécial, ceci pourrait apaiser nombre de ces appréhensions. Le cas de la Thaïlande est plus complexe car la plupart des pays sont susceptibles de désigner le riz comme produit spécial. Mais là aussi, au lieu d'exclure

1 Malaysia Trade Policy Review, disponible à : <http://www.wto.org>

2 Voir Sandra Polasky, Winners and Losers, Impact of the Doha Round on Developing Countries, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 2006.

totale le riz, il serait possible d'arriver à un compromis si les trois à quatre pays où la Thaïlande a des intérêts spécifiques du point de vue des exportations convenaient de fournir un niveau minimum d'amélioration de l'accès aux marchés.

Un nombre de lignes tarifaires approprié ...

Comme le note le document de référence de Falconer, les Membres sont peut-être en train de converger sur la nécessité de limiter la désignation autonome des produits spéciaux à un nombre ou à une proportion spécifique des lignes tarifaires, en l'associant peut-être à des indicateurs de la sécurité alimentaire, de la garantie des moyens d'existence et du développement rural.

Les propositions actuelles vont de cinq lignes tarifaires individuelles à 20% de la totalité des lignes tarifaires pour les produits agricoles. Toutefois, au titre du système harmonisé (SH), les cinq lignes tarifaires proposées par les États-Unis ne permettraient même pas aux pays de désigner un seul produit. Prenons le lait, par exemple.

De nombreux pays sont susceptibles de désigner le lait et d'autres produits laitiers comme produits spéciaux, étant donné l'importance de ces produits comme sources de moyens d'existence pour les ménages. Au niveau du SH à six chiffres, la plupart des pays ont huit lignes tarifaires pour le lait et la crème uniquement, et près de 20, si des produits laitiers tels que le beurre, le fromage et le yoghourt, sont également inclus. Si la sélection est faite au niveau du SH à huit chiffres, comme certains Membres de l'OMC le suggèrent, le nombre pour le lait et les produits laitiers peut aller jusqu'à 37 lignes tarifaires.

La proposition du G-33 visant 20% des lignes tarifaires agricoles est-elle plus raisonnable ? Une série d'études-pays indépendantes menées par l'International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), en collaboration avec des chercheurs

locaux, dans 11 pays en développement, suggèrent qu'un nombre 'approprié' de produits serait probablement dans la gamme de six à vingt.

Ces études ont utilisé un ensemble d'indicateurs de la sécurité alimentaire, de la garantie des moyens d'existence et du développement rural, similaires à ceux proposés par le G-33.3 Les études ont également pris en compte des variables telles que les niveaux actuels de protection, notamment la différence entre les taux consolidés et les taux appliqués, ainsi que la vulnérabilité aux importations. Les principales conclusions sont résumées dans le Tableau 2.

En moyenne, les produits identifiés comme spéciaux représentent 10% des lignes tarifaires agricoles. Les produits les plus courants sont le riz, la viande de bœuf, le maïs, le poulet, le lait et les produits laitiers, les oignons, les pommes de terre, la viande de porc, les tomates et certaines huiles végétales – souvent les mêmes produits qui bénéficient le plus du soutien interne dans les pays de l'OCDE.

La part de la valeur totale des importations de produits agricoles

La part du commerce représentée par les produits spéciaux a également été une source de controverse. A la demande de

Tableau 2 : Etudes pays ICTSD, résumé des principales conclusions

Pays	Barbade, Equateur, Fidji, Honduras, Kenya, Pakistan, Papouasie Nouvelle-Guinée, Pérou, Philippines, Sri Lanka et Vietnam
Produits les plus courants	Riz, bœuf, maïs, poule, lait et produits laitiers, oignons, pommes de terre, porc, tomates et certaines huiles végétales
Nbre moyen de produits identifiés comme produits spéciaux	13
Etude avec nbre le plus élevé de PS	20
Etude avec nbre le plus faible de PS	6
Moyenne nbre de lignes tarifaires de PS (au niveau de 6 chiffres)*	71,5
Etude avec nbre le plus élevé de lignes tarifaires	147
Etude avec nbre le plus faible de lignes tarifaires	29
Pourcentage moyen de lignes tarifaires agricoles identifiées comme PS (au niveau de 6 chiffres)*	10%
Etude avec pourcentage le plus élevé de lignes tarifaires PS	25%
Etude avec pourcentage le plus faible de lignes tarifaires PS	2,9%
Pourcentage moyen valeur totale importations agricoles représenté par les PS**	19,5%
Etude avec valeur en pourcentage la plus élevée des importations PS	40,7%
Etude avec valeur en pourcentage la plus faible des importations PS	6,3%

* A l'exception de Fidji, la Papouasie Nouvelle-Guinée, pour lesquelles des données ne sont disponibles qu'au niveau de 4 chiffres.

** A l'exception de Fidji, du Kenya et du Pakistan, pour lesquels des données ne sont pas encore disponibles. Fondés sur une période de trois à six ans, selon l'étude.

3 La méthodologie utilisée pour les 11 études pays peut être consultée à : <http://www/ictsd.org>

(suite à la page 10)

Produits spéciaux dans l'agriculture...
(suite de la page 9)

Falconer, le Secrétariat de l'OMC a calculé que la désignation de 20% des lignes tarifaires comme produits spéciaux pourrait permettre à deux pays en développement, non cités, de soustraire aux abaissements tarifaires au titre du Cycle de Doha, jusqu'à 98,4% et 94% de la valeur totale de leurs importations agricoles respectives. Les pays du G-33 ont réagi vigoureusement, en accusant Falconer de chercher à introduire des considérations en matière d'accès aux marchés dans la base de sélection des produits spéciaux, même si ceci ne faisait pas partie du mandat de négociation.

En pratique, si la sélection des produits spéciaux est véritablement fondée sur des indicateurs de la sécurité alimentaire, de la garantie des moyens d'existence et du développement rural, le pourcentage de part de marché représenté par les produits spéciaux serait certainement inférieur au chiffre du Secrétariat. Alors que l'application de tels critères n'exclut pas totalement des produits qui sont en concurrence avec les importations, il est tout à fait probable que la sélection des produits spéciaux se concentre sur des biens produits au niveau national et dans lesquels le pays est relativement autosuffisant – comparé aux produits pour lesquels il est lourdement tributaire des importations pour répondre aux besoins internes.⁴

Ceci est confirmé par les études de l'ICTSD qui ont constaté qu'en moyenne, les produits spéciaux choisis ne comptaient que pour moins d'un cinquième de la valeur des importations agricoles totales. En conséquence, si certains pays se sont dits préoccupés du fait que les flexibilités en faveur des produits spéciaux exempteront des réformes une grande part du commerce des produits agricoles, les éléments d'appréciation dont on dispose suggèrent que ces craintes ne sont pas fondées.

4 Si un produit importé peut être un remplaçant direct d'une marchandise produite localement, par exemple la farine de blé remplaçant le manioc en Afrique de l'ouest, ou le maïs en Amérique centrale, les pays pourraient souhaiter désigner directement le remplaçant d'un produit spécial.

Le domaine des produits 'sensibles' peut être une plus grande source de préoccupation car, en l'absence de tout critère de sélection objectif, la seule façon pour les Membres d'éviter un recours abusif à ce mécanisme sera de réduire le nombre de produits éligibles, ou de convenir que de tels produits seront traités de manière à entraîner une amélioration effective de l'accès aux marchés.

... Guidés par des indicateurs
fondés sur la sécurité alimentaire,
la garantie des moyens d'existence
et le développement rural

Il est donc essentiel que les pays aient recours à des indicateurs pertinents pour guider le processus de désignation autonome. Ceci garantirait également que les flexibilités en faveur des produits spéciaux ne sont ni accaparés par des groupes d'intérêts, ni influencés par des considérations mercantilistes à court terme.

Les Membres de l'OMC sont toujours en discussion pour savoir comment le faire. Une possibilité serait de choisir les produits spéciaux sur la base d'un nombre fixe d'indicateurs convenus au niveau multilatéral, avec des seuils spécifiques.

La Thaïlande, par exemple, propose qu'un produit puisse être admis comme produit spécial si plus de [x%] de la consommation intérieure est satisfaite par la production intérieure, ou si le produit contribue pour au moins [y%] de la valeur nutritionnelle totale (ratio alimentaire et calorique) pour la population. Une autre option, proposée par le G-33, serait d'établir une liste non exhaustive et non cumulative d'indicateurs des trois critères.

Ces indicateurs ne détermineraient pas automatiquement quel produit peut prétendre au statut de produit spécial, mais guideraient les pays en développement dans le processus visant à désigner ces produits eux-mêmes.

Dans une perspective de développement durable, une approche « passe-partout » fondée sur un petit nombre fixe d'indicateurs, avec des seuils uniformes, est peu susceptible de prendre en compte de manière adéquate la sécurité alimentaire, la garantie des moyens

d'existence et le développement durable, au vu de la diversité des situations à la fois au sein des pays Membres de l'OMC ainsi qu'entre pays.

Par exemple, bien qu'au Sri Lanka, les pommes de terre ne soient pas une source cruciale de moyens d'existence au niveau national, elles constituent, dans la région d'Uva, la source principale d'emploi agricole. Dans cette région, 86% de la population travaille dans de petites exploitations agricoles et les opportunités d'emploi alternatif immédiat sont rares.

La production intérieure pourrait ne pas survivre à une concurrence plus forte résultant d'une libéralisation accrue des échanges. Toutefois, si des seuils uniformes sont établis – par exemple la prescription selon laquelle un produit doit compter pour au moins x% de l'emploi agricole pour pouvoir prétendre au statut de produit spécial – les pommes de terre risquent d'être exclues parce que ce produit ne constitue pas une source majeure d'emploi au niveau national.

Dans ce contexte, une liste exemplative d'indicateurs – associée à la liste numérique débattue ci-dessus – fournira un terrain d'entente raisonnable entre la flexibilité et la prévisibilité.

Après la phase des modalités, une fois que les Membres ont convenu du nombre maximum de produits pouvant être désignés comme spéciaux et du traitement qui leur sera appliqué, les pays en développement présenteront leurs listes nationales de produits spéciaux, pour acceptation dans le cadre de leurs listes d'engagements individuelles. A ce stade des négociations, de tels indicateurs joueront un rôle important pour guider et faciliter les discussions inévitables suscitées par les différentes listes.

Les pays en développement seront en mesure de justifier l'inclusion de produits particuliers dans leurs listes individuelles de produits spéciaux en montrant qu'elles respectent un ou plusieurs des indicateurs figurant dans la liste exemplative. Ceci leur permettra également de rassurer leurs partenaires commerciaux sur le fait que le processus de sélection n'est pas arbitraire, mais qu'il se fonde plutôt, véritablement, sur le concept de sécurité alimentaire, de garantie des moyens d'existence et de développement rural.

Les APE entre incertitudes et fausses promesses : l'Afrique de l'ouest franchira-t-elle le rubicond ?

Bibiane Mbaye Gahamanyi*

Ni les résultats des négociations à ce jour, ni les études d'impact, ni les travaux des groupes ne permettent de dégager les principes de base de la négociation (cadre de référence) ni l'adoption de positions de négociations fines sur les différentes questions. C'est pourquoi la décision des ministres africains de surseoir au lancement de la phase 3 avant d'arriver à des résultats probants est salutaire.

Introduction

La posture de base de l'APE est que le progrès économique des pays ACP dépendra aussi bien des mesures de libéralisation progressive que des mesures et mécanismes de renforcement des capacités (renforcement marchés régionaux, amélioration de la compétitivité etc.) et de soutien aux ajustements nécessaires. Pour les organisations de la société civile, l'adoption et la mise en œuvre de ces derniers devraient précéder la négociation de libéralisation. A l'inverse, le processus de l'APE consiste à prendre des engagements quasi définitifs de libéralisation d'abord, et ensuite seulement à engager éventuellement les réformes devant permettre cette libéralisation.

Entrés en négociation avec la CE en fin 2003 – début 2004. La plupart des régions ACP ont terminées la II^{ème} phase des négociations régionales ; et les propositions de structure de l'APE sont sur la table dans toutes les régions. Entre l'Afrique de l'Ouest et la CE, les travaux de la phase II débutés en octobre 2003 sont également dans leur phase finale. Selon l'agenda établi et selon toute vraisemblance, l'année 2006 doit être une année décisive. Cependant l'état des négociations ou les progrès enregistrés permettent-ils d'atteindre des résultats significatifs ?

Les particularités de l'Afrique de l'Ouest parmi les autres régions ACP tiennent autant à ses nombreuses faiblesses qu'à des atouts importants. L'A.O est une région très extravertie et principalement tournée vers l'UE. Le commerce entre l'Afrique de l'Ouest et la communauté européenne représente en effet plus de 40% de tout le commerce ACP2. L'Afrique de l'Ouest est également la moins développée des régions ACP et les indicateurs de pauvreté sont

particulièrement alarmants, le PNB est estimé autour de 300 USD/an et les indicateurs sociaux de base sont en dessous de la moyenne des pays d'Afrique sub-saharienne. Les atouts de l'Afrique de l'Ouest outre ses ressources naturelles (pétrole, or, diamant, fer, bauxite, uranium etc.) et sa position géographique, sont sa forte population (un marché de plus de 200.000.000 d'habitants) ainsi que son degré et son fort potentiel d'intégration.

L'étude d'impact (SIA) menée par Price Waterhouse Coopers, campant le contexte dans lequel l'APE se négocie et serait mis en œuvre en Afrique de l'Ouest, affirme que les obstacles au commerce entre l'A.O. et l'UE ne tiennent pas tellement aux barrières tarifaires ou non tarifaires, mais à la faiblesse générale des économies des pays d'Afrique de l'Ouest. Compte tenu de cet état de fait et des objectifs du partenariat ACP-CE, la conviction des Organisations de société civile (OSC) est que la négociation de l'APE a été prise par le mauvais bout, en privilégiant les mesures de libéralisation du commerce au lieu de commencer par définir et opérationnaliser les changements structurels et l'amélioration de la productivité.

Pour permettre d'apprécier le chemin parcouru dans le processus de négociation, l'hypothèse est que les différentes étapes préliminaires de la négociation de l'APE terminées ou en cours depuis 2002, sont conçues pour préparer et construire les étapes suivantes de négociation et que chaque étape parcourue permet aux positions divergentes de départ de se rapprocher par le jeu du donner et recevoir et que les concessions des uns compensent celles des autres. Sinon le processus serait contreproductif et aboutirait soit à un échec (pas d'APE) soit à la victoire de l'une des parties sur l'autre.

I. Analyse de quelques résultats préliminaires

a. Au niveau de la phase tous ACP

Il a été conjointement décidé que les négociations de l'APE seraient conduites en deux phases : une première phase au niveau tous ACP pour aborder les questions horizontales d'intérêt pour toutes les régions ACP et une seconde phase au niveau des pays et régions ACP pour les engagements spécifiques.

Dans la première phase, les discussions au niveau tous ACP, ont été entamées en septembre 2002 pour une durée d'un an. L'objectif de ces discussions était sujet à controverse. Pour les ACP, il s'agissait de conclure un accord préliminaire sur les principes de base de l'APE alors que pour la CE, il s'agissait simplement d'éclaircissements sur la négociation APE qui devaient avoir lieu entre les différentes régions ACP et la CE. N'ayant pas été terminées à l'échéance de septembre 2003, ces discussions/éclaircissements sur les principes directeurs devaient se poursuivre et être menées de front avec le niveau régional. Depuis lors, elles ne connaissent pas de progrès et semblent avoir été abandonnées. Les résultats obtenus ont surtout confirmé les divergences fondamentales de départ entre les ACP et la CE quant à la portée et au contenu de l'APE3. On constate aujourd'hui que les négociations régionales ne semblent pas tenir compte des discussions de la phase 1 et celles-ci semblent abandonnées.

En quoi la phase 1 a-t-elle préparé ou construit la phase 2? La négociation tous ACP n'a pas été une préparation de la phase régionale du fait du refus de la CE, qui malgré les dispositions de l'Accord de Cotonou (37.5)⁴ n'entendait pas mener de négociation au niveau tous ACP.

(suite à la page 12)

Les APE entre incertitudes...
(suite de la page 11)

Cependant, les ACP ont également manqué de cohérence. En effet, puisque qu'ils parlaient d'une seule voix, l'on se serait attendu à ce que les déclarations/positions communes de la phase 1, même si elles n'ont pas abouti à un accord, servent de référence aux négociations en cours au niveau régional.

Le rapport de force entre les parties est moins direct, et par ailleurs, certains blocs ou régions disposent déjà d'une expérience de négociations d'Accord de Libre Echange avec des partenaires développés qui aurait pu être profitable pour tous. De plus, cette phase aurait dû permettre l'élaboration de principes communs qui auraient pu servir de principes directeurs pour les négociations régionales.

b. Au niveau de la phase régionale

- Le début des négociations : les points d'achoppement.
On se souvient que les principaux points de divergence concernaient le renforcement de l'intégration régionale, le soutien à la compétitivité ainsi que la cohérence avec l'OMC (notamment sur les questions dites de Singapour).
- Sur l'intégration régionale, la position de l'A.O. était qu'il fallait d'abord, avec l'aide du partenaire, renforcer l'intégration régionale et consolider le marché régional avant les négociations tarifaires. Celui-ci quant à lui, n'entendait pas assujettir ces négociations au préalable de l'accomplissement du processus d'intégration régionale de l'A.O.
- Le second point d'achoppement concernait la question du financement des coûts d'ajustements et du renforcement de la compétitivité. Lors des négociations sur la feuille de route, la CE demandait purement et simplement de supprimer les paragraphes sur l'amélioration de la compétitivité et le renforcement des capacités qui n'auraient pas leur place dans l'APE, ces questions étant déjà traitées dans l'Accord de Cotonou et gérées dans le cadre du Fonds Européen au Développement (FED). L'A.O. considérait pour sa part qu'il lui faudrait renforcer sa compétitivité pour faire face aux produits européens et que par ailleurs elle aurait à

supporter des coûts d'ajustements et des pertes massives de recettes suite au désarmement tarifaire. Il fallait, par conséquent, des ressources additionnelles consacrées uniquement aux problèmes et aux chocs liés à la création de la zone de libre échange entre les deux entités AO et UE.

- Le troisième point de divergence concernait la cohérence avec les négociations multilatérales à l'OMC notamment l'ouverture des discussions sur les thèmes de Singapour (Investissement, Concurrence, Facilitation des échanges, Marchés Publics). L'A.O. n'en voulait pas conformément aux engagements de Doha et de Cancun tandis que la CE y était fermement attachée.

Le consensus trouvé après onze mois de discussions s'est aligné en substance sur les positions européennes. Le renforcement de l'intégration régionale garde sa priorité, mais l'achèvement du processus ne sera pas un préalable aux négociations commerciales. De même, l'amélioration de la compétitivité, le renforcement des capacités et le financement des coûts d'ajustements seront pris en compte bien que la responsabilité de ce volet incombe à l'A.O., la CE ne prend n'a en effet pas l'engagement de fournir des ressources additionnelles. Quant aux questions de Singapour, selon la feuille de route ils sont traités sous le renforcement de l'intégration régionale.

II. L'Afrique de l'Ouest dans la phase 1 régionale : Peu ou pas d'évolution sur les points de divergence depuis l'adoption de la feuille de route...

La feuille de route entre l'Afrique de l'Ouest et la CE a réparti les négociations en 3 phases :
Phase 1 : de décembre 2004 à septembre 2005 : priorités d'intégration, fixation du cadre de référence de l'APE et programme de mise à niveau ; phase 2 : de septembre 2005 à septembre 2006 : architecture globale de l'APE et projet d'Accord dans les domaines liés au commerce ; phase 3 : de septembre 2006 à décembre 2007 : négociations de libéralisation et conclusion de l'APE.

Deux réunions du Comité Ministériel de Suivi (CMS) à 6 mois d'intervalle (Cotonou en octobre 2005 et ensuite à

Abuja en avril 2006) ont constaté que d'une part les tâches assignées à la phase 1 ne sont pas encore complétées et que d'autre part les questions essentielles soulevées par l'A.O. depuis le début de la négociation et lors de l'adoption de la feuille de route n'ont pas connu d'évolution. On a constaté une dualité dans le progrès des travaux des groupes conjoints. Les groupes travaillant sur les problèmes d'accès au marchés et de règles (Union Douanière, SPS, Services, Propriété Intellectuelle) ont avancés tandis que l'unique groupe travaillant sur les secteurs de production a longtemps fait l'objet de discussions et n'a été que très tardivement accepté par la partie européenne.

L'une des conséquences est que l'aspect renforcement de l'intégration régionale a peu évolué. La région a placé ses priorités au niveau des secteurs de production. Les résultats de ce groupe de travail qui a commencé ses travaux à la fin de 2005 n'étaient pas encore satisfaisants et a fortiori aucun programme ne pouvait être élaboré et adopté sur la base du rapport présenté. De plus, étant donné la position de la CE sur la question des fonds additionnels, il ne peut y avoir de réelle avancée sur les questions d'amélioration de la production.

Pour la CE renforcer l'intégration régionale signifie uniquement obtenir de la région qu'elle procède aux réformes qui facilitent l'accès à un marché unifié. Le processus d'intégration régionale est de fait pris en otage par le processus de l'APE. Il risque en effet de se réduire à un mécanisme de mise en œuvre de l'APE qui exige un haut degré d'intégration et notamment l'établissement d'une union douanière. C'est la raison pour laquelle l'Afrique de l'Ouest s'est hâtée d'étendre le TEC de l'UEMOA, célèbre pour son taux très bas pour les produits agricoles, à toute la CEDEAO malgré les constats et l'avis fortement défavorable de tous les acteurs du secteur agricole ainsi que toutes les études d'impact à ce jour.

En ce qui concerne la cohérence avec l'OMC, La principale question constamment relancée par la CE concerne principalement les négociations sur l'investissement. La CE n'accepte pas la décision prise à plusieurs reprises par le CMS en toute conformité avec la feuille de route (art.22), qui préconise

l'adoption d'un cadre réglementaire régional. L'argument de la CE ainsi que d'une partie des experts de la région, est que ce sont les IDE qui financent le développement, notre région doit attirer les IDE en concluant un accord qui encourage et protège les IDE. Sans cela l'APE serait amputé de l'aspect développement et se réduirait à un accord purement commercial.

Sans entrer dans la controverse qui fait rage sur cette question, rappelons que selon d'éminents économistes dont le célèbre prix Nobel d'économie, ancien économiste en chef et vice président de la Banque Mondiale, J. Stiglitz, dire que la libéralisation des marchés financiers et des mouvements de capitaux en général, attire l'IDE est une « assertion fallacieuse⁷ ». Le même auteur ajoute que « des études statistiques générales ont établi, que la libéralisation n'entraînait ni accélération de la croissance ni hausse de l'investissement⁸ ». Tout en nous gardant de trancher le débat, nous sommes d'avis cependant, qu'un cadre législatif aussi complaisant et séduisant soit – il ne constitue pas le meilleur moyen d'attirer des investissements qui contribueraient de façon significative au développement de la région. Selon le mot de Yash Tandon « c'est la croissance qui attire les investissements et non l'inverse »⁹.

Par contre, à l'inverse, les dégâts que peuvent occasionner une trop hâtive libéralisation et dérégulation qui ne s'adosse ni sur des marchés domestiques solvables et concurrentiels, ni sur des instruments d'encadrement efficaces ni sur des institutions financières solides sont prévisibles. L'expérience et le bon sens nous font croire que ce sont les efforts d'intégration et les transformations d'ordre structurel qui constituent un environnement propice et le moyen le plus efficace d'attirer l'investissement.

Par ailleurs aucune obligation de compatibilité avec l'OMC n'exige d'inclure les questions d'investissement et concurrence dans l'APE. A l'inverse, si ces questions font partie de l'APE, cela constituerait un précédent qui précipiterait leur inclusion à l'OMC. La Commission Européenne explique ce processus très clairement dans sa communication de 1995 sur les Zones de Libre Echanges¹⁰.

En effet la cohérence ne doit pas concerner les seules questions dites de Singapour, mais également les négociations dans les autres domaines, questions liées au commerce, services, agriculture et AMNA. Tout comme pour la CE et les USA, les Stratégies et positions de l'AO doivent tenir compte des deux processus et les rendre complémentaires. La CE par exemple, refuse l'inclusion des secteurs éducation, santé et autres services sociaux dans les négociations sur les services au motif qu'elle ne prend pas d'engagement sur ces secteurs au niveau OMC.

III. (...) en dépit de l'adoption de rapports conjoints

Le constat est très édifiant même en ce qui concerne les thèmes dont les travaux sont terminés (à ce stade) et qui ont abouti à des rapports conjoints. Le groupe I sur la facilitation des échanges et l'union douanière a achevé ses travaux bien que des questions importantes liées aux coûts des réformes et aux compensations des pertes de revenus fiscaux n'ont pas été réglées.

Le groupe sur les mesures SPS, normes techniques et contrôle de qualité a également terminé ses travaux. Ce groupe aussi bien que le groupe I, a passé en revue toutes les mesures à prendre au niveau de la région pour s'ajuster sans toutefois régler les principes de mise en oeuvre. La région aura-t-elle les capacités de respecter les normes européennes réputées les plus exigeantes au monde ? Ces questions sont reléguées à la Task force de préparation régionale (TFPR) qui n'est pas un organe de négociation, mais un organe d'appui aux négociations pour mettre en cohérence la gestion du FED et les besoins et chocs liés à l'APE.

En ce qui concerne le secteur des Services, L'Accord de Cotonou n'est pas contraignant. La Commission, cependant, se montre très agressive dans ce domaine aussi bien dans le processus APE qu'à l'OMC. L'A.O. par contre ne prête pas à notre avis assez d'attention à ce secteur. Les négociations sur le mode 3 en particulier sont potentiellement préoccupantes. Nos pays, surtout ceux qui abritent des industries d'extraction minières ou

pétrolières ont connu et connaissent des codes d'investissements qui privilégient les droits des investisseurs au détriment des impératifs de développement, des droits élémentaires des communautés locales et des normes environnementales. Les négociations au niveau de l'APE risquent d'aggraver cette situation au lieu d'y remédier.

Conclusion

En conclusion, ni les résultats des négociations à ce jour, ni les études d'impact et comme on vient de le voir les travaux des groupes, ne permettent de dégager les principes de base de la négociation (cadre de référence) ni l'adoption de positions de négociations fines sur les différentes questions. C'est pourquoi la décision des ministres de surseoir au lancement de la phase 3 avant d'arriver à des résultats probants est salutaire.

La question qui demeure est celle de savoir si les prochains 6 mois, avant la fin de l'année 2006, seront suffisants pour mener à bien toutes les tâches imparties telles que demandées par les ministres, conclure l'étape suivante qui consiste à adopter l'architecture globale de l'APE et à conclure les négociations de fond sur les questions liées au commerce. Le processus d'évaluation des négociations prévu également en 2006 sera déterminant et nous édifiera sur l'appréciation et la poursuite du processus.

Les différents acteurs impliqués dans les négociations, y compris la société civile, considèrent que l'option qui consistait à renforcer l'intégration régionale et la compétitivité des secteurs productifs, préalablement à l'établissement d'une zone de libre échange avec l'Europe paraît la plus bénéfique à la région. Ainsi l'Afrique de l'Ouest à l'instar de la CE aurait d'abord procédé à l'amélioration de sa compétitivité et aux ajustements nécessaires avant la libéralisation. L'exemple de la CE avec sa politique agricole commune est un exemple éloquent. Aujourd'hui nous sommes dans un processus où l'Afrique de l'Ouest doit prendre des engagements quasi irréversibles sans éléments d'appréciation suffisants et sans connaître ni a fortiori avoir les moyens de mener un tel processus d'ajustement à bien.

Mener à terme le Cycle de Doha : Maintenant ou jamais ?

Antoine Bouët et Kimberly Elliott*

Les chances de mener à terme le Cycle de Doha de négociations commerciales cette année s'amenuisent de jour en jour, et une question clé qui se pose pour les pays en développement est de savoir si cela importe. Nous estimons que oui, et qu'un accord intéressant est à portée, si les négociateurs ont la volonté politique de saisir l'opportunité. Des retards supplémentaires, à notre sens, peuvent entraîner des risques significatifs pour les pays en développement, en particulier pour les plus petits et les plus pauvres.

Le compromis qui se dessine à l'OMC léserait-il les pays en développement ?

Une nouvelle étude effectuée par l'IFPRI (International Food Policy Research Institute) conclut qu'un accord commercial modeste, similaire à celui actuellement sur la table, à Genève, pourrait générer des gains de revenus réels globaux s'élevant à 55 milliards de dollars. Ce résultat est de du même ordre que ceux figurant dans d'autres études qui modélisent des scénarios similaires portant sur des réformes modestes. De plus, l'étude de l'IFPRI constate que la réforme du commerce est progressiste, parce que les pays en développement gagnent davantage en part de revenu national que les pays riches (voir, par exemple, le tableau ci-dessous).

Les gains engrangés par les pays en développement seraient, de plus, plus élevés et les pertes estimées pour certains pays seraient plus faibles, dans la mesure où les effets de l'érosion des préférences sont exagérés. A des fins de simplicité, l'étude suppose que les pays pouvant prétendre à des préférences commerciales les utilisent pleinement, mais que ceci est souvent entravé par des règles d'origine restrictives et des obstacles administratifs.

L'étude de l'IFPRI exclut également les gains dynamiques potentiellement élevés qui seraient générés si le commerce stimulait la croissance de la productivité, parce que ces gains sont difficiles à mesurer. Certains pays seraient quand même perdants en raison de l'érosion des préférences et de la hausse des prix des produits alimentaires importés. Toutefois, ces pertes sont généralement faibles et peuvent être prises en compte en veillant

à ne pas sacrifier les gains pour d'autres pays en développement.

En outre, les résultats de l'IFPRI mettent en exergue diverses manières d'améliorer les offres sur la table au profit des pays en développement. Dans le cadre du scénario de réforme modeste de l'IFPRI, le niveau tarifaire moyen diminue moins pour les produits agricoles que pour les produits manufacturés (19% contre 26%), même si la protection des produits agricoles est beaucoup plus élevée. L'étude de l'IFPRI montre qu'un scénario plus ambitieux, avec des abaissements tarifaires plus importants, moins d'exemptions pour les produits agricoles sensibles et davantage de libéralisation par les pays en développement eux-mêmes, double pratiquement le gain potentiel.

De plus, l'IFPRI modélise l'engagement pris par les pays riches, lors de la Conférence ministérielle de Hong Kong, d'accorder un traitement en franchise de droits et sans contingents aux pays les moins avancés (PMA) sur 97% des lignes tarifaires. Un élargissement de l'analyse suggère qu'en étendant la portée de la proposition à toutes les exportations des PMA, on rehausserait de 26% les avantages globaux du scénario modeste, à 69 milliards de dollars US, la moitié des gains additionnels revenant aux PMA.

Il est manifeste que les offres actuelles visant à réduire les subventions et les

droits tarifaires sur les produits agricoles peuvent et devraient être améliorées. Toutefois, les offres actuellement sur la table entraîneraient l'élimination de toutes les subventions à l'exportation et au moins des abaissements modestes et des disciplines sur les subventions internes américaines. Elles rendraient irréversibles les réformes de l'Union européenne qui ont réduit les soutiens des prix internes de 30 à 50% pour la plupart des céréales, pour les viandes et le sucre. De plus, elles abaisseraient le plus fortement les tarifs les plus élevés et fourniraient au moins un accès additionnel au titre des contingents tarifaires même pour les produits les plus sensibles. Ces résultats sont plus importants que ceux obtenus dans le Cycle d'Uruguay et ne devraient pas être pris à la légère.

Enfin, les propositions actuelles laissent également un 'espace de politique' substantiel pour que les pays pauvres puissent promouvoir le développement, mais peut-être trop. Il n'est pas demandé aux PMA de contracter des engagements de libéralisation et les autres pays en développement procéderont à des abaissements plus faibles de leurs droits tarifaires et de leurs subventions que les pays riches ne conviennent de le faire. Dans le cadre des scénarios plausibles, ces abaissements auraient peu d'effet sur les niveaux de protection parce que les taux que les pays en développement ont convenu de consolider légalement dans

Distribution des gains en bien-être et du taux de changement du bien-être dans le cadre de la libéralisation totale

	Part totale du gain en bien-être	Hausse du bien-être
Pays riches	73,8%	+ 0,3%
Pays à revenu intermédiaire	24,1%	+0,5%
PMA	2,2%	+0,8%

Source : Calcul effectué par Antoine Bouët

* Antoine Bouët est affilié à l'International Food Policy Research Institute et Kimberly Elliott, au Center for Global Development et à l'Institute for International Economics, tous deux à Washington, D.C.

les négociations antérieures sont généralement bien inférieurs aux taux appliqués. De plus, dans l'agriculture, les pays en développement seront en mesure de désigner les produits spéciaux, et les produits sensibles et auront également accès à un mécanisme de sauvegarde spéciale qui leur permettra de rehausser les droits tarifaires face aux brusques poussées d'importation.

Pourquoi il est risqué de continuer à résister

Mener le Cycle de Doha à terme n'est pas une question de choix entre maintenant ou jamais, mais il peut être risqué de le différer davantage. Les élections et les échéances législatives prochaines pourraient créer un climat encore moins favorable aux intérêts des pays en développement. Les élections françaises (avril 2007) et américaines (novembre 2008) pourraient amener au pouvoir des gouvernements plus protectionnistes en ce qui concerne la réforme de l'agriculture. De plus, si peu

de progrès sont réalisés dans les discussions d'ici début 2007, l'Autorité américaine en matière de promotion du commerce (USTarPromotion Autorisé – TPA), qui est essentielle pour la crédibilité américaine en matière de négociation, peut ne pas être renouvelée. Ceci signifie que les négociations seraient probablement ralenties au moins jusqu'en 2009, après les élections présidentielles américaines.

Si le Cycle s'essouffle, qu'est-ce qui comblera cette lacune ? Le Congrès américain doit voter une nouvelle Farm Bill en 2007 et pourrait proroger la législation existante, avec ses hauts niveaux de subventions ayant des effets de distorsion sur les échanges. Une occasion de voir davantage de réformes dans les politiques agricoles européennes en 2008 pourrait également être perdue. Et la négociation d'accords bilatéraux et régionaux va probablement s'accélérer, ce qui léserait les petits pays pauvres, déjà les plus exclus. S'ils sont susceptibles d'aboutir à des

décisions dénonçant les programmes agricoles américains et européens, les différends à l'OMC risquent également de déclencher une réaction politique qui pourrait mettre en danger le soutien du secteur agricole américain au renouvellement de la TPA.

Si le Cycle s'enlise – et en particulier si le blocage est imputé aux pays en développement – les pays riches pourraient décider d'annuler les offres d'expansion de 'l'aide pour le commerce' et de l'accès en franchise de droits et sans contingents en faveur des PMA. Le plus grand risque devant découler de l'échec du Cycle de Doha est que ceci saperait la crédibilité du système commercial fondé sur des règles. Les pays riches et les grands marchés émergents s'en sortiraient bien, ce qui ne serait pas le cas pour la plupart des pays en développement. Ces pertes potentielles doivent être mesurées par rapport aux gains incertains devant découler de l'attente.

Agriculture : un projet de texte controversé que les ministres n'ont pas réussi à adopter

Les ministres réunis entre le 30 juin et le 1^{er} juillet à Genève pour tenter de faire avancer le cycle de Doha n'ont pas pu surmonter les désaccords substantiels sur les modalités de réduction des droits tarifaires et de subventions dans l'agriculture. Un nouveau projet de texte, mis en distribution le 22 juin par le président des négociations agricoles, a mis en évidence des centaines de divergences persistantes qu'ils devaient régler pour espérer donner un coup de fouet aux négociations.

L'étendue de ces divergences que les ambassadeurs et négociateurs de haut niveau n'ont pas réussi à résorber s'est répercutée sur la réunion des ministres. Ces derniers, malgré les déclarations sur leur volonté de faire progresser les négociations agricoles, se sont quittés après d'intenses pourparlers, sans tomber d'accord sur le projet de texte du président publié une semaine avant.

Le projet de texte, de 74 pages, comprend en effet presque toutes les propositions avancées par les négociateurs, car les divergences persistantes entre Membres dans tous les domaines des discussions, ont empêché l'instauration d'un consensus. Le document met différentes options entre près de 760 paires grands crochets, chacune indiquant une portion de texte

ou un chiffre sur lequel les Membres sont en désaccord.

Un accord sur n'importe quelle question donnée aurait entraîné probablement la suppression d'un bon nombre de ces grands crochets, mais en raison de leur nombre, les ministres et d'autres hauts responsables n'ont pas réussi à discuter à fond de plusieurs divergences pour arriver à un accord sur des 'modalités' – les formules et les chiffres pour les réductions de droits tarifaires et de subventions, et les exceptions à ces réductions.

Après la diffusion du document, le président du Comité de l'agriculture, l'ambassadeur Crawford Falconer (Nouvelle-Zélande) avait d'ailleurs déclaré lors d'une conférence de presse, comme par prémonition, que les ministres étaient peu susceptibles d'examiner l'ensemble

du projet de texte, crochet après crochet. Il a déclaré qu'ils concentreraient plutôt leur attention sur un petit nombre de questions politiques clés, cruciales pour tirer les négociations de l'impasse. Si ces questions étaient résolues, a-t-il laissé entendre, il serait possible d'arriver à un accord assez rapidement.

Falconer a déclaré que les ministres pourraient arriver à un accord, « avec la volonté politique adéquate », mais a concédé qu'il était rare que des responsables soient en mesure de résoudre tant de questions de manière fructueuse durant un temps si limité. La suite lui a donné raison.

Selon des sources, lors d'une réunion en 'green room' tenue les 26 et 27 juin, les représentants de près de 25 à 30

(suite à la page 16)

Agriculture : un projet de texte controversé...
(suite de la page 15)

délégations influentes ont proposé un « enchaînement du débat » pour les questions lors des prochaines discussions sur l'agriculture et l'accès aux marchés. Concernant l'accès aux marchés pour les produits agricoles, ceci porterait sur les seuils et les abaissements pour la formule étagée de réduction tarifaire, le nombre et le traitement des 'produits sensibles', et les exceptions aux abaissements tarifaires pour les pays en développement. Pour ce qui est du soutien interne, les ministres ont eu à se concentrer sur l'importance des abaissements du soutien global ayant des effets de distorsion des échanges et des versements au titre de la 'catégorie ambre', ainsi que sur les plafonds et les critères pour les dépenses au titre de la 'catégorie bleue' et 'de minimis'. Ils ont également abordé la question des subventions au coton. D'après le programme initial, ils devaient d'abord résoudre ces questions avant de se tourner vers des domaines tels que la concurrence à l'exportation, les plafonds tarifaires, les produits tropicaux et l'érosion des préférences.

Le Directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, identifie depuis longtemps les subventions agricoles versées par les États-Unis et l'accès aux marchés agricoles de l'UE, de même que les droits industriels des pays en développement, comme constituant le 'triangle' de questions sur lesquelles des avancées sont nécessaires pour une percée dans les discussions. Chacun des trois camps appelle les deux autres à agir en premier. Plusieurs délégués soutiennent qu'un accord sur les abaissements tarifaires serait improbable sans une idée claire sur le nombre et le traitement des 'produits sensibles'. Certains Membres veulent une clarté similaire en ce qui concerne les 'produits spéciaux' que les pays en développement seuls seront en mesure de soustraire aux abaissements tarifaires, afin de se sentir à l'aise pour adhérer à un accord sur les modalités.

Le projet de texte est 'sans surprise' selon le Président

Dans une lettre d'accompagnement adressée à Lamy, Falconer a noté que le projet de texte ne contenait pas de

'surprises' pour les négociateurs, car il visait à « refléter le consensus, et là où cela est possible, les différentes positions sur les questions », comme les Membres l'avaient exigé. Le projet de texte « n'était pas un document élégant », a-t-il observé, car les Membres n'avaient pas été en mesure de combler les divergences significatives entre leurs positions. « Les traiter de manière honnête et juste peut être la seule façon de nous donner une chance de progresser. »

Falconer a mis l'accent sur le fait qu'il avait évité de mettre les Membres devant le fait accompli en tentant de deviner où il pourrait y avoir un consensus. Ses 'documents de référence' antérieurs sur diverses questions soulevées dans les négociations avaient inclus quelques observations personnelles sur les contours probables d'un accord potentiel.

Les Membres soulignent la nécessité d'arriver à un accord et font allusion à la flexibilité

Lors d'une réunion du 23 juin consacrée à un débat sur le projet de texte sur des modalités, les Membres ont mis l'accent sur le fait qu'un accord en fin juin était crucial pour garantir une conclusion fructueuse du Cycle de Doha. Les grandes puissances commerciales ont continué à exhorter les uns et les autres à aller au-delà de leurs positions de négociation, alors que l'UE et le groupe de pays en développement du G-20 faisaient également allusion à une certaine flexibilité dans leurs propres positions. L'UE s'est dite disposée à procéder péniblement à des abaissements sur les obstacles tarifaires et les subventions – à la condition d'être payée en retour par les partenaires commerciaux. Des réductions sur les tarifs industriels seraient une partie essentielle de tout accord, a-t-elle réitéré.

Qualifiant les divergences entre les propositions de réduction tarifaire des Membres de « sidérantes », les États-Unis ont soutenu que certains abaissements proposés ne remplissaient pas le mandat de produire des « améliorations substantielles de l'accès aux marchés ». Comme cela est résumé dans le texte de Falconer, les abaissements proposés pour les tarifs agricoles les plus élevés appliqués par les pays développés variaient de 42% aux

90% préconisés par les États-Unis. L'UE a milité en faveur d'une réduction de 60%, alors que le G-20 préconisait que les pays en développement réduisent leurs tarifs les plus élevés de 40%. Les pays du G-20 ont exigé que les États-Unis procèdent à des abaissements plus importants de leurs subventions agricoles et ont exhorté l'UE et le G-10 à offrir un accès plus large à leurs secteurs agricoles fortement protégés. Les membres du groupe de pays en développement se sont déclarés disposés à envisager de nouvelles positions « dès que les grands pays développés se montreront clairement disposés à négocier. »

En dehors de l'OMC, les ministres ont également fait allusion à de nouvelles concessions – subordonnées, bien sûr, à la réalisation de progrès par d'autres Membres. Le Représentant américain au commerce extérieur, Susan Schwab, a déclaré à Reuters que des abaissements tarifaires plus importants étaient possibles, mais que l'UE et d'autres Membres auraient à mettre beaucoup plus sur la table », afin de persuader Washington d'offrir plus. Le ministre japonais de l'Agriculture, des forêts et des pêcheries, Shoichi Nakagawa, a déclaré qu'il avait « certaines cartes en poche pour contribuer » aux progrès dans les négociations, mais que les pays exportateurs devraient montrer leurs cartes en premier. Le Commissaire européen au commerce, Peter Mandelson, a indiqué que le bloc pourrait améliorer son offre d'accès aux marchés si « d'autres font preuve d'une flexibilité et d'une volonté similaires pour aller de l'avant. » Sa marge de manœuvre a toutefois été remise en cause par les responsables de la France et de la Finlande. Le ministre de l'Agriculture finlandais, Juha Korkeoja, a clairement spécifié que « l'UE ne devrait pas faire davantage de concessions, » soutenant que c'était de fait, « aux autres de faire de nouvelles propositions », lors de la réunion de Genève.

Le Ministre indien de l'industrie et du commerce, Kamal Nath, un éminent représentant du G-20, a mis l'accent sur le fait que les 'sensibilités' politiques nationales ne devraient pas servir d'excuse pour bloquer les progrès dans le Cycle, une référence implicite aux lobbies agricoles influents des États-Unis et de l'UE.

Désaccords sud-sud répétés

Les Membres se sont montrés moins disposés à faire des compromis dans le débat de longue date sur une gamme de flexibilités en matière d'accès aux marchés pour les pays en développement. Les exportateurs de produits agricoles (à la fois pays développés et en développement) sont en désaccord avec ceux des pays en développement qui souhaitent assurer un certain niveau de protection à leurs secteurs agricoles.

Le groupe G-33 de pays en développement, qui cherchent actuellement à soustraire les 'produits spéciaux' aux réductions tarifaires afin de promouvoir la sécurité alimentaire, la garantie des moyens d'existence et le développement rural, ont mis l'accent sur le fait qu'ils étaient mus non par un désir de restreindre les échanges, mais plutôt par la nécessité de protéger des agriculteurs vulnérables. Des pays exportateurs tels la Paraguay, l'Uruguay et la Thaïlande ont fait de nouveau valoir que trop de flexibilité pourrait compromettre leur capacité à exporter des produits vers d'autres pays en développement. L'Inde, Membre du G-33, a mis l'accent sur la nécessité de clarifier les arrangements à la fois pour des produits spéciaux et pour un mécanisme de sauvegarde spéciale dans

le cadre d'un accord sur des modalités, plutôt que de les repousser à un stade ultérieur dans les discussions, par exemple, les négociations sur les listes d'engagements des Membres. Les exportateurs de produits agricoles des pays en développement ont également averti que les efforts en cours pour prendre en compte l'érosion des préférences pouvaient mener à terme à des opportunités d'accès aux marchés plus restreintes pour des produits tels que le bœuf, le vin et le riz – tous inclus dans leur liste de produits bénéficiant actuellement de régimes commerciaux préférentiels.

'Clause de paix' absente, indications géographiques très peu présentes

Les États-Unis se sont plaints de l'absence d'une 'clause de paix' dans le projet de texte – une disposition qui soustrait la plupart des types de subventions agricoles à des actions à l'OMC, pendant une période limitée. A la suite du différend de 2004 contre les subventions au coton, dans lequel le Brésil a eu gain de cause, les États-Unis ont été particulièrement soucieux de rétablir ce type d'immunité pour leurs programmes de subventions, en soutenant que ceci était nécessaire pour protéger les agriculteurs pendant la mise en œuvre des réformes. Un certain

nombre d'autres pays se sont opposés avec acharnement à une telle démarche. On ne sait pas clairement dans quelle mesure les États-Unis considèrent une clause de paix comme une condition préalable pour un accord final.

Falconer a défendu sa décision, en indiquant qu'il avait considéré cette option, mais avait décidé qu'aucune clause de ce type ne figurait dans le Cadre de juillet 2004 (WT/L/579), qui énonce les termes pour l'élaboration de 'modalités complètes'. Il a noté que les ministres restaient libres de décider de l'inclure ou non dans l'accord. D'autres Membres ont salué le Président pour cette décision. Mais les ministres n'ont pas pris de décision sur cette question.

Le texte comprenait un titre entre grands crochets 'Indications géographiques', quoique sans dispositions préliminaires en dessous. L'UE, la Suisse et la Bulgarie ont à maintes reprises appelé les Membres à étendre à tous les produits le niveau élevé de protection actuellement accordé uniquement aux vins et spiritueux (tels que le Champagne). D'autres, tels que l'Argentine, le Canada et les États-Unis se sont fermement opposés à cette démarche, en faisant valoir qu'il n'y avait mandat pour l'extension des indications géographiques dans les négociations sur l'agriculture.

Accès au marché pour les produits industriels : divergences persistantes autour d'un texte trop fortement tributaire de l'agriculture. Les ministres repartent les mains vides

L'accès aux marchés pour les produits non agricoles était, avec l'agriculture, l'un des deux gros éléments que les membres de l'OMC devaient négocier pour convenir des modalités y relatives en fin juin. Ce dossier a cependant connu le même sort que l'agriculture auquel il est d'ailleurs fortement lié.

Avec les divergences qui ont marqué les discussions sur l'AMNA depuis la diffusion du projet de texte, de nombreuses incertitudes planaient sur la suite des pourparlers, annonçant déjà les difficultés que les ministres pourraient rencontrer à Genève pour avoir des modalités sur l'amna. Comme on pouvait s'y attendre, ces derniers ont échoué ce week end à donner un coup d'accélérateur à ces négociations, à cause entre autres, de l'impasse sur l'agriculture qui semble être le verrou qu'il faut lever pour faire avancer l'Amna.

C'est le 22 juin que le Président du Comité, l'Ambassadeur Don Stephenson (Canada) avait diffusé un projet de texte sur l'Amna. Ce document contenait des textes préliminaires uniquement pour certaines sections d'un accord potentiel sur des 'modalités' pour des abaissements tarifaires et des exceptions. Sur certaines des questions les plus centrales dans les négociations – notamment la formule de réduction tarifaire – le président du Comité n'a fait guère plus que des observations sur les positions des Membres, en expliquant que l'absence persistante de convergence

ne permettait pas de trouver une formulation en vue d'un accord.

« Il y a énormément de questions à traiter pour les ministres » a admis Stephenson, lors d'une conférence de presse tenue à la suite de la diffusion du document. Il a toutefois laissé entendre que s'ils étaient en mesure de se mettre d'accord sur les domaines fondamentaux de définition de l'ambition – principalement sur les chiffres qui détermineraient l'importance

(suite à la page 18)

Accès au marché pour les produits industriels.
(suite de la page 17)

des réductions tarifaires requises par la formule, les exceptions pour les pays en développement, et le traitement des lignes tarifaires non consolidées – les Membres simplifieraient grandement la résolution des autres questions.

Lors d'une réunion en 'green room' tenue les 26 et 27 juin, les représentants de près de 30 délégations ont décidé de prendre en compte les différents domaines des discussions en deux étapes. La première se concentrerait sur les 'questions fondamentales' : la formule de réduction tarifaire, le traitement des tarifs non consolidés et les flexibilités en faveur des pays en développement qui seront soumis à la formule.

Une fois ces questions plus ou moins résolues, l'étape suivante aborderait des questions telles que l'érosion des préférences, le traitement des petites économies vulnérables et des Membres ayant récemment accédé à l'OMC, ainsi que les voies et moyen d'accorder un accès en franchise de droits et sans contingents aux exportations des pays les moins avancés (PMA).

Lamy a débattu de cette approche en deux étapes avec toutes les délégations Membres durant la session informelle du Comité des négociations commerciales, le 28 juin.

'La totalité des négociations sur l'AMNA entre grands crochets' dans les discussions sur l'agriculture

Le président l'avait prédit : « les décisions prises par les Membres dans les discussions sur l'AMNA dépendront de ce qui se passe dans les négociations tortueuses sur le commerce des produits agricoles » (JOB(06)200/Rev.1). Le simple fait est que des progrès dans les négociations sur l'AMNA ont, de tout temps, été à la fois contraints par et subordonnés à des progrès dans les négociations sur l'AMNA » a-t-il déclaré.

Selon des sources, certains négociateurs de haut rang estiment que si les Membres arrivaient à un accord sur l'agriculture, un accord sur l'AMNA pourrait être conclu assez rapidement – en moins d'un jour, selon un négociateur. Au cours d'une réunion tenue le 23 juin

pour débattre du rapport, le groupe de pays en développement appelé AMNA-11, a notamment salué Stephenson pour avoir placé la totalité du texte « dans un grand crochet sur l'agriculture. » L'UE et la Suisse, par contre, qui protègent fortement les secteurs agricoles mais qui ont des intérêts offensifs dans le commerce des biens industriels, ont critiqué ce même principe.

Le président n'a pas reçu suffisamment d'éléments pour produire un texte général

Stephenson avait initialement présenté aux ministres un texte qui aurait nécessité un nombre limité de décisions – essentiellement sur les chiffres qui détermineraient la portée des abaissements tarifaires et sur les exceptions pour les pays en développement.

Il a plutôt préparé un tableau en trois colonnes examinant chaque question des négociations sur l'AMNA. La première colonne présentait les sections pertinentes du mandat de négociation énoncé dans le Cadre de juillet 2004 (WT/L/579) et dans la Déclaration ministérielle de HongKong. Dans la troisième colonne, le président a fait de brefs commentaires sur les positions de négociation larges des Membres et fournissait « une orientation pour des discussions futures ».

La colonne du milieu contenait « le langage possible pour des modalités » sur des domaines où les Membres sont d'accord – avec un vide pour plusieurs questions. Dans cette section, Stephenson a proposé des textes à titre personnel « uniquement dans les cas où [il] estimait que les points de divergence n'étaient pas aussi ancrés et pouvaient être comblés à ce stade. » Il a mis en italiques les portions qu'il avait proposé pour les distinguer du langage convenu, en réponse aux commentaires de certains Membres, notamment de l'AMNA-11. De nombreux Membres dont l'Equateur, le Japon, Singapour et le Sri Lanka, ont salué le rapport qu'ils ont jugé être une représentation équitable de la situation. L'AMNA-11 a toutefois laissé entendre qu'en raison de sa structure, le document pouvait pas refléter certaines « complexités et nuances » des négociations, compromettant ainsi sa capacité à contribuer aux modalités.

Pas de consensus sur la formule, les flexibilités

Dans son document, Stephenson a indiqué qu'il n'y avait « pas de consensus » sur la structure de la formule de réduction tarifaire. Il a toutefois noté que les conversations qu'il avait eues avec les Membres l'avaient conduit à « croire qu'il y a une appui large et fort à la formule suisse simple avec deux coefficients et que les discussions devraient se concentrer sur cette structure comme étant la plus susceptible de susciter un consensus. » Il a ajouté que les positions des Membres « ne fournissaient pas une base sur laquelle établir les coefficients ou même proposer une gamme de chiffres dans laquelle concentrer la discussion. » La valeur du coefficient devient le futur plafond tarifaire industriel consolidé et détermine la mesure dans laquelle les tarifs seront réduits.

La discussion des négociateurs sur le document n'a servi qu'à mettre leurs divergences en évidence. Alors que l'AMNA-11 déclarait que le texte ne reflétait pas de manière adéquate les points de vue des Membres qui recherchent un écart particulièrement large entre les coefficients, les États-Unis se sont dits « mal à l'aise » en ce qui concerne l'incapacité du texte à faire exactement le contraire. Dans une proposition récente, source de controverse, les États-Unis et certains autres pays ont proposé de limiter l'écart à pas plus de 5 points.

De même, le président a déclaré qu'il n'y avait pas de consensus sur le nombre de lignes tarifaires que les pays en développement seraient en mesure de protéger du plein impact de la réduction tarifaire. Le paragraphe 8 du mandat de l'AMNA dans le Cadre de juillet contenait des chiffres provisoires – entre grands crochets pour signifier l'absence d'accord – qui permettraient aux pays en développement de procéder à des abaissements à la moitié des abaissements requis par la formule sur 10% des lignes tarifaires ou d'exempter totalement 5% des abaissements, à la condition qu'ils ne comptent pas pour plus 10 ou 5% de la valeur totale de l'importation de produits non agricoles, respectivement.

Soulignant que certains pays souhaitaient voir rehausser ces chiffres,

alors que d'autres voulaient qu'ils soient réduits, Stephenson a écrit : « A mon sens, les Membres pourraient convenir des chiffres déjà entre grands crochets, à la condition que les coefficients dans la formule soient satisfaisants. » Il a conseillé aux Membres traiter les chiffres 10 et 15 comme « une hypothèse de travail » et de s'en servir comme base pour déterminer la valeur des coefficients. L'AMNA-11 a souligné qu'il considérerait les deux chiffres entre grands crochets comme le « strict minimum » et que certains de ses membres pourraient exiger des chiffres plus élevés. Le groupe a appelé Stephenson à amender ses commentaires pour refléter ceci. Concernant la troisième 'question fondamentale' dans les discussions sur l'AMNA, les Membres débattaient actuellement du nombre de points de pourcentage qu'ils ajouteront aux droits tarifaires non consolidés avant de les soumettre à la formule de réduction tarifaire. Stephenson a déclaré qu'ils envisageaient des chiffres entre 5 et 30.

La Turquie réitère un appel à une exclusion pour les textiles

Les modalités potentielles proposées par Stephenson pour des initiatives de libéralisation sectorielle spécifiaient que la réduction tarifaire axée sur des secteurs particuliers aurait à aller « bien

au-dessus de ce qui aurait été réalisé par la formule. » La Turquie a néanmoins réitéré son appel controversé visant l'inclusion dans les modalités de sa proposition d'exclure effectivement les textiles de la formule de réduction tarifaire, et sous réserve d'harmonisation'. Dans le cadre de cette approche, les Membres établiraient une gamme commune de droits tarifaires pour les textiles et les vêtements – nécessitant sur certains types de textiles des réductions plus faibles que celles exigées par la formule. Bien qu'ils aient récemment laissé entendre que les textiles méritaient « une attention spéciale », les responsables du commerce américains se sont arrêtés bien avant d'approuver de manière formelle l'approche turque. Stephenson avait noté dans son document que de nombreux Membres « s'opposaient fermement » à la proposition de la Turquie. Ceci avait été reflété lors de la réunion, lorsque la Chine et l'UE l'avaient nouveau rejeté la proposition.

Peu de consensus sur les autres questions

Le Président a noté le peu d'accord qu'il y avait sur le traitement à réserver aux petites économies vulnérables et aux pays ayant récemment accédé à l'OMC, ou sur les moyens de prendre en compte l'érosion des préférences.

Concernant la libéralisation accélérée des biens environnementaux, Stephenson a suggéré qu'au vu de l'absence de consensus, les Membres pourraient simplement convenir de reporter effectivement une décision à une date ultérieure dans les négociations.

Les États-Unis ont fait part de leur déception à ce sujet, en soutenant que les désaccords n'étaient pas assez larges qu'ils l'avaient laissé entendre. Ils ont également mis en exergue le mandat spécifique sur les biens environnementaux contenu dans le paragraphe 31(iii) de la Déclaration de Doha.

Avec le Canada, l'UE, la Nouvelle-Zélande, Singapour et la Suisse, les États-Unis ont appelé tous les Membres à éliminer les droits tarifaires sur les biens environnementaux, dès que possible. Les ministres avaient pour mission de remplir les blancs dans le texte de Stephenson, lors de leurs réunions de ce week end du 30 juin au 2 juillet. Après une réunion du G6, une Green room et une réunion formelle du CNC, les ministres ont dû se résoudre à constater la crise dans les négociations commerciales et ont convenu de redoubler d'efforts pour réussir en juillet ce qu'ils n'ont pu faire en juin.

Traitement spécial et différencié : après trois ans de négociations, les membres peinent encore à trouver un compromis sur les questions « les plus litigieuses »

Examinant huit propositions visant des changements spécifiques à apporter aux dispositions relatives au traitement spécial et différencié (S&D) dans les accords de l'OMC, pour la première fois depuis 2003, les délégués étaient toujours loin d'arriver à un compromis. « Le terrain d'entente n'est pas visible » a déclaré le président, l'ambassadeur Burhan Gafoor (Singapour), dans son résumé morose des discussions, lors d'une réunion du 1^{er} juin de la Session spéciale du Comité du commerce et du développement.

Les huit propositions appelées 'Catégorie III' ont été séparées des autres propositions axées sur des accords particuliers, en 2003, par Carlos Perez del Castillo, alors président du Conseil général, au motif que les Membres étaient assez en désaccord sur ces propositions pour qu'il soit nécessaire de « remanier le texte dans une certaine mesure » afin de réaliser des progrès. Les propositions sur lesquelles, selon

Perez del Castillo, un accord était des plus probables ont été classées dans la 'Catégorie I', alors que les propositions de la 'Catégorie II' ont été transférées aux groupes de négociation du Cycle de Doha pertinents.

Toutefois, lors de la réunion, les partisans des propositions en question ont attiré l'attention sur la nature de l'évaluation de 2003 de Perez del Castillo. Ils ont mis l'accent sur le fait

que les Membres n'avaient jamais approuvé le classement des propositions par décision prise au consensus, et que la démarche de Perez del Castillo n'était pas supposée empêcher un débat et un accord éventuel sur leurs textes.

Les États-Unis ont toutefois laissé entendre qu'un bon nombre des propositions avaient encore besoin d'un

(suite à la page 20)

Traitement spécial et différencié...

(suite de la page 19)

travail technique approfondi – en particulier celles qui cherchent à rendre obligatoire pour les pays développés la fourniture d'une assistance technique aux fins de l'Accord sur les obstacles au commerce et l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Ils ont recommandé l'envoi de ces propositions aux Comités des obstacles techniques au commerce et SPS pour modification, en soutenant que la poursuite des débats sur les textes actuels au sein de la Session spéciale du Comité du commerce et du développement était vaine, du fait qu'il ne semblait y avoir aucune possibilité d'avancer. Les pays en développement ont rétorqué qu'en dépit des divergences de points de vue sur les propositions, la volonté exprimée par les deux parties de prendre en compte les besoins qui y étaient formulés pourrait servir de base à des progrès dans la rédaction du texte.

Le président a reconnu que lors de la réunion, l'on s'était juste contenté de lire les propositions et a déclaré qu'il encouragerait des consultations informelles entre les partisans des révisions des accords de l'OMC et les délégués des pays développés, afin de faciliter le développement d'une formulation révisée. En plus des prescriptions visant la fourniture d'assistance technique aux pays en développement pour appuyer la mise en conformité avec l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce et celui ayant trait aux mesures sanitaires et phytosanitaires, les huit textes

comprennent des propositions visant à : clarifier dans quelle mesure il faudrait allonger la période de mise en conformité avec de nouvelles mesures SPS pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement au titre de l'article SPS 10.2) ; étendre les exemptions énoncées dans l'article II de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce pour y inclure les « arrangements en matière de coopération » qui pourraient comprendre les accords commerciaux régionaux et préférentiels, les restrictions quantitatives et les « mesures prises pour améliorer les niveaux de vie des pays en développement » ; et rendre l'assistance technique obligatoire pour l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires et permettre une mise en œuvre différée.

Une proposition relative aux règles présentée par les PMA

Dans le cadre des efforts en cours visant à clarifier les paramètres qui aideront les Membres à mettre en œuvre le mandat, énoncé dans la Déclaration ministérielle de HongKong, d'assurer un accès en franchise de droits et sans contingents à leurs exportations, les pays les moins avancés (PMA) ont présenté une proposition détaillée sur les règles d'origine. Le paragraphe 47 de la Déclaration ministérielle de Hongkong stipule que les Membres fourniront un accès aux marchés, sans restriction, aux produits des PMA, notamment à travers « des règles d'origine simplifiées et transparentes », mais nombre des détails de la mise en

œuvre de la décision – notamment sa date d'entrée en vigueur – restent non spécifiés.

La nouvelle proposition expose les diverses prescriptions auxquelles les produits ont actuellement à se conformer pour bénéficier des accords préférentiels, en laissant entendre que des règles d'origine strictes ont empêché les PMA de tirer profit des opportunités offertes par de tels accords. Le document propose également un texte sur un ensemble possible de paramètres destinés à lier les règles d'origine au mandat visant l'octroi d'un accès en franchise de droits et sans contingents aux exportations en provenance des PMA. Les délégués des PMA ont fait valoir, lors de la réunion, que des règles supplémentaires étaient nécessaires pour garantir que leurs pays bénéficiaient d'un accès aux autres marchés, en franchise de droits et sans contingents, car les règles d'origine existantes de l'OMC ne couvrent que des concessions unilatérales en matière d'accès aux marchés.

Le président a demandé aux délégations de se consulter sur la proposition relative aux règles d'origine. Des sources indiquent que lors de négociations bilatérales avec les PMA, les États-Unis ont laissé entendre qu'ils mettraient en œuvre la décision relative à l'accès en franchise de droits et sans contingents, en même temps que le reste de l'ensemble de Doha éventuel (et pas avant, comme les PMA l'avaient espéré) et qu'il n'y aurait plus d'autres négociations sur les règles d'origine.

L'équipe spéciale de l'aide pour le commerce progresse vers des recommandations

L'Equipe spéciale de l'aide pour le commerce à l'OMC avance vers la finalisation des recommandations qu'elle doit faire aux Membres d'ici fin juillet. Le président, l'ambassadeur Mia Horn af Rantzien (Suède) a remis aux 13 membres de l'Equipe spéciale un projet de texte de six pages sur les recommandations, lors de la dernière réunion, le 16 juin.

Selon le projet de texte, l'Aide pour le commerce couvrirait des domaines tels que le développement de la politique commerciale (de la formation des responsables au soutien à la formulation de la politique nationale) et le respect des obligations commerciales. Elle soutiendrait également les efforts visant à stimuler la capacité des pays à prendre

part au commerce, à la fois au travers de l'amélioration du climat des affaires et de la construction d'infrastructures telles que les routes, les ports et les réseaux de télécommunications. Le document mentionne à maintes reprises la nécessité d'aider les pays à mieux identifier leurs besoins liés au commerce.

Les membres de l'Equipe spéciale sont tenus d'achever tous les commentaires écrits sur le texte d'ici fin juin, à temps pour sa prochaine réunion du 4 juillet.

Quatre jours auparavant, le 12 juin, l'Equipe spéciale avait tenu une réunion ouverte à l'ensemble des Membres de

l'OMC. Lors de cette réunion 'ouverte à tous', plusieurs organisations internationales avaient fait des présentations concernant leurs points de vue sur l'aide pour le commerce, notamment le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), la Banque mondiale, la Banque africaine de développement, l'Inter-American Development Bank, et le Fonds monétaire international (FMI). Le directeur général adjoint de l'OMC,

Valentine Rugwabiza, également, a fait une déclaration. La question de savoir si les fonds de l'Aide pour le commerce doivent provenir par-dessus tout de fonds d'aide existants est en train de prendre un tour litigieux.

Des Membres, notamment l'UE, les États-Unis et le Canada, soutiennent que des ressources significatives sont déjà disponibles et devraient simplement être mieux utilisées pour appuyer les activités du commerce.

Les pays en développement font valoir, par contre, que les donateurs doivent contracter de nouveaux engagements additionnels pour appuyer l'initiative Aide pour le commerce.

Le lien entre l'aide pour le commerce et les négociations de Doha s'avère également litigieux, les pays en développement insistant sur le fait qu'elle apporte un complément important, mais qu'elle ne remplace pas les objectifs de développement dans les discussions.

Cinquième forum annuel de l'AGOA : autosatisfaction américaine, plaintes chez les africains

Le cinquième forum annuel de l'AGOA s'est tenu les 6 et 7 juin 2006 à Washington. Ouvert par la secrétaire d'Etat Us, Condoleezza Rice, le Forum a passé en revue la coopération commerciale entre les Etats-Unis et 37 pays africains éligibles à l'AGOA pour tirer le bilan de l'initiative américaine.

Comme l'on pouvait s'y attendre, Mme Rice s'est adressée aux ministres et hauts représentants africains à travers des propos qui ne laissent aucun doute sur l'évaluation « positive » que les américains font de leur initiative et de leur volonté de maintenir les conditionnalités politiques et économiques imposées aux africains qui souhaitent bénéficier de l'ouverture du marché américain.

L'AGOA, a-t-elle annoncé, se fonde sur des faits irréfutables au sujet des moyens de lutter efficacement contre la pauvreté. « C'est un fait que le développement véritable n'est possible que lorsque l'économie est en expansion et qu'elle crée des emplois. C'est un fait que la croissance économique est suscitée par des personnes travailleuses et dotées de l'esprit d'entreprise qui sont libres d'entrer en concurrence et de commercer dans des marchés ouverts sur le monde extérieur.

Bien entendu, bien que l'État ne puisse pas créer la croissance économique, c'est un fait que les pouvoirs publics peuvent et doivent établir les conditions politiques de la prospérité : une gouvernance transparente et responsable, l'État de droit, le droit de propriété et les investissements dans le domaine social. Ce sont là les conditions pour pouvoir bénéficier de l'AGOA, conditions que réunissent les

37 pays d'Afrique subsaharienne rassemblés ici aujourd'hui. Grâce à l'AGOA, les États-Unis et l'Afrique prospèrent ensemble. »

La secrétaire d'Etat américaine a en outre fait état de quelques « success story » observés dans le continent concernant des entreprises ayant considérablement augmenté à la fois leur chiffre d'affaires et leurs emplois grâce à leur entrée sur le marché américain.

Elle a en outre rappelé toutes les initiatives connexes prises par l'administration américaine en faveur de l'Afrique, comme par exemple, l'engagement de supprimer tous les obstacles qui entravent la libre circulation des biens et des services si, bien sûr, les autres pays s'engagent à faire de même ; les 30 milliards de dollars au titre l'Initiative multilatérale d'allègement de la dette au bénéfice de 14 pays africains ; les dons dans le cadre du Millenium Challenge Account (MCA) auquel 12 pays africains sont éligibles et dont bénéficient déjà le Bénin, le Cap-vert et Madagascar.

Elle a cependant reconnu que depuis sa mise en œuvre, l'AGOA a surtout impulsé le commerce des hydrocarbures entre les Etats-Unis et l'Afrique. Une situation qui peut se comprendre aisément et qui justifie le

fait que ce sont des pays comme le Nigeria, l'Angola, le Gabon, le Tchad et d'autres pays producteurs de pétrole qui bénéficient le « plus de cette initiative ».

Les importations non pétrolières réalisées dans le cadre de l'AgOA, n'ont en vérité constitué que 13% des importations totales des Etats-Unis en provenance des 37 pays africains éligibles.

Le reste des pays africains (producteurs agricoles, en particulier les cotonculteurs, les producteurs de textile etc.) entendent encore seulement parler des bénéfices de l'AGOA. Et ce n'est pas seulement parce qu'ils n'ont pas les capacités et la diversification nécessaires, mais parce que l'AGOA a élaboré et imposé des critères que ces pays, vue leur structure industrielle actuelle, ne peuvent pas remplir.

Le Kenya, vulnérable, prédit la mort de l'AGOA sous sa forme actuelle

Comme beaucoup de pays africains, le Kenya perçoit un grand intérêt dans l'AGOA, qui le pousse à mettre en œuvre toutes les mesures utiles pour en tirer profit. On estime que 30 000 emplois ont été créés au Kenya dans l'industrie textile depuis la création de l'AGOA. Le 1/3 de

(suite à la page 22)

Cinquième forum annuel de l'AGOA...
(suite de la page 21)

ces emplois a été cependant supprimé en seulement une année depuis la fin des quotas sur les textiles en janvier 2005. Le Kenya a perdu d'importantes parts de marché aux Etats-Unis au profit des exportations asiatiques et n'a pas pu tenir la concurrence à cause d'une des dispositions de l'AGOA qui interdit l'utilisation de matières non originaires africaines ou américaines dans la fabrication du textile destiné aux USA.

Le ministre du commerce du Kenya, le DR Kituyi, a déclaré à Washington lors du forum, que l'AGOA sera virtuellement morte si l'administration américaine ne prend pas des mesures ardues destinées à alléger ses conditionnalités en particulier la question du « third-country fabric ». Cette disposition rend les pays africains encore plus vulnérables et incapables de supporter la concurrence asiatique dans ce domaine.

Avançant le fait que le textile est la « pierre angulaire » de l'AGOA pour tous les pays non exportateurs de pétrole, Kituyi a plaidé pour que les pays africains soient autorisés à utiliser les produits d'un pays tiers pour la fabrication de textiles et vêtements destinés au marché américain au-delà de 2007.

Les ventes du Kenya aux Etats-Unis ont chuté entre les premiers semestres 2005

et 2006 passant de 78.1 millions de dollars à 65.5 millions.

L'Afrique doit rester la priorité de la Banque mondiale, selon Wolfowitz

Bien que l'Afrique soit un continent qui progresse sur la voie du développement économique, elle doit rester la priorité de la Banque mondiale si l'on veut qu'elle connaisse durablement la prospérité, a déclaré le président de la Banque mondiale, M. Paul Wolfowitz, le 7 juin lors d'une réunion sur les investissements organisée dans le cadre du Forum de l'AGOA (loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique).

En dépit de certains progrès, a-t-il dit, il est regrettable de constater que, depuis vingt à vingt-cinq ans, l'Afrique représente une zone d'ombre alors qu'un grand nombre de pays en développement ont réussi à réduire la pauvreté.

« Il y a vingt ans, a-t-il dit, on comptait 150 millions de personnes vivant dans une misère extrême. De nos jours, ce nombre a doublé et représente quelque 50 % de la population de l'Afrique subsaharienne. C'est là un problème auquel tout le monde doit s'intéresser. » De telles statistiques n'illustrent pas un monde florissant, si tant de ses habitants sont à la traîne.

M. Wolfowitz a cependant indiqué qu'il partageait l'avis du président du Nigeria, M. Olesgun Obasanjo, selon lequel l'Afrique était un continent « en marche ».

Les progrès économiques qui ont lieu actuellement dans toute l'Afrique subsaharienne ne sont toutefois pas uniformes. « On peut trouver encore de nombreuses zones où règne la misère », a-t-il dit tout en regrettant que l'on n'accorde pas assez d'attention à la réussite de pays africains tels que le Rwanda.

Ceux qui suivent de près la situation en Afrique voient qu'il y a des différences dans les résultats obtenus par ces divers pays. « Au cours des dix dernières années, 15 pays africains ont eu un taux moyen de croissance supérieur à 5 % (...) notamment le Mozambique (8 %) et le Rwanda (10 %). » Il est nécessaire que ces taux de croissance se maintiennent d'une façon durable.

En attendant, on observe certains progrès économiques dus en partie au fait qu'un nombre croissant d'Africains réussissent dans les affaires. L'AGOA est une initiative américaine lancée en 2000 et a été révisée deux fois. Elle autorise plus de 6400 produits, y compris les produits textiles, originaires africains à rentrer sur le marché américain sans contingent sans taxes.

Coton africain : un séminaire se penche sur la compétitivité de la filière à Ouagadougou

Les 19 et 20 juin 2006 derniers, s'est tenu à Ouagadougou un séminaire international sur le développement du coton africain.

Ce séminaire qui réunissait les producteurs de coton de l'Afrique de l'Ouest et du centre ainsi que les partenaires européens et américains a eu comme thème la crise que traverse la filière cotonnière africaine.

Une crise caractérisée par la chute permanente des prix sur le marché international, due particulièrement aux subventions américaines et européennes à leurs producteurs.

Ces subventions occasionnent d'énormes pertes aux pays africains car

le coton à lui seul contribue pour 5 à 10% à la formation du PIB et de plus de 60% des recettes d'exportations de certains pays ouest africains.

En marge de ce séminaire, les participants ont souligné l'importance pour les africains de renforcer la compétitivité de la filière avec les éventuelles réformes internes que cela implique, c'est-à-dire d'améliorer l'appareil de production en prenant en compte la biotechnologie ; en particulier l'expérimentation du coton transgénique.

Le coton ouest africain dans l'agenda de l'OMC

La question des subventions au coton occupe aujourd'hui une place spécifique sur l'agenda de l'OMC. Elle doit ce statut, en partie à cause de la combinaison de facteurs qui ont permis d'en faire un exemple des batailles au cœur du cycle de négociations actuel.

Le cas du coton démontre qu'en l'état actuel des choses, certains programmes de soutien à l'agriculture

du Nord ont un impact important sur le commerce des produits agricoles au dépend des pays des producteurs.

En effet, la présentation de l'initiative sectorielle en faveur du coton à l'OMC, en Avril 2003, (Burkina, Mali, Tchad, Bénin) et sa validation par les Membres, de même que la démonstration par l'ORD de l'impact négatif des subventions sur les producteurs des pays en développement par une plainte du Brésil, ont enclenché une dynamique politique autour de ce dossier..

Le cas coton, faut-il le rappeler, constitue encore un lourd fardeau à la fois pour les producteurs africains que pour les gouvernements chargés de négocier, pour la première fois, une question aussi importante avec, en face, une puissance comme les Etats-Unis.

La décision du Groupe spécial de l'ORD relative au différend Etats-Unis/ Brésil sur les coton a renforcé non seulement les arguments politiques du C4 contre les subventions agricoles, mais aussi au-delà de son impact sur les négociations, donne une base juridique indéniable à l'initiative sectorielle sur le coton.

C'est pourquoi au-delà des accords obtenus lors de la récente conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong qui prévoit la suppression des subventions à partir de 2013, la solution sur le coton constitue désormais un pré requis à un accord sur le cycle de Doha.

Le coton génétique comme alternative ?

Pour ce qui est de la production proprement dite, certains pays africains en l'occurrence Bénin, Burkina, Mali, Tchad, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, avec l'aide de la Banque Mondiale et de l'OMC, cherchent la diversification de la production de coton par l'introduction du coton génétiquement modifié.

De même, ces pays essayent de mettre en place un système régional dans le domaine de la recherche.

Un centre régional de biotechnologie sera en effet créé dans l'un de ces pays producteurs ainsi qu'un observatoire régional des intrants agricoles. L'un des objectifs de ce centre sera de permettre l'observation et l'évolution de la question des terres et de la productivité, l'étude de toutes les pratiques agricoles allant des plus traditionnelles utilisant des produits chimiques jusqu'aux plus novatrices utilisant des plantes de coton transgénique.

Le Burkina Faso est le premier pays de la région qui s'est lancé depuis 2003 à l'expérimentation des cultures de coton transgéniques avec le groupe américain Monsanto.

Le Mali quant à lui essaye de suivre la même voie en s'inspirant de l'expérience sud africaine dont 4/5 de la production de coton sont d'origine OGM.

PASSERELLES

entre le commerce et le développement durable

BRIDGES/PASSERELLES/PUNTES/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 Mèguida

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 - Web : <http://www.ictsd.org>

PUNTES 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

Les opinions exprimées dans les articles signés de PASSERELLES, BRIDGES, PUNTES 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 ou à 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/africodv).

Publications

Français

Battino, Léo : Les méfaits du libéralisme sur des marchés agricoles : deux cas exemplaires : le café et le cacao. Paris, l'Harmattan, 2006 ; 134 pages

Corinne Gendron : le Développement durable comme compromis. Collection : Pratique et politiques sociales et économiques des PUQ (presses universitaires du Québec), 2006, 296 pages

CTA (centre technique de coopération agricole et rurale ACP UE : La réforme du régime sucrier et son impact sur les pays ACP ; 2005

FALL, A. S ; Favreau, L et G LAROSE : L'Afrique qui se refait : Initiatives économiques populaires et développement local en Afrique noire. Presses universitaires du Québec et KHARTALA (Paris) 2006

GEMDEV (groupement d'intérêt scientifique pour l'étude de la mondialisation et du développement) : Quels acteurs pour quel développement ? KHARTALA, Paris, septembre 2005, 280 pages

GRET (groupe de recherche et d'échanges technologiques), Impacts de l'Accord de Partenariat économique UE – Afrique de l'Ouest ; Synthèse bibliographique. Décembre 2005 73 pages

IRIS (Institut des relations internationales stratégiques) : Le Patriotisme économique à l'épreuve de la mondialisation. Revue internationale et stratégique. Edition 2006

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

Mendez. Del Villar, L. RA Alvez, M.SAdio .Keita .: Facteurs de performances et de compétitivité des exploitations cotonnières au Brésil ; aux Etats-Unis et au Mali ; Cahiers Agricultures, Vol, 15, N°1, Janvier, Février 2006

OCDE : L'Efficacité de l'aide alimentaire pour le développement. Les effets de l'aide liée ; Mai 2006, 140 pages

OCDE/ BAD, avec le soutien financier de la Commission européenne: les perspectives économiques en Afrique. Mai 2006, 628 pages

OMC : Statistique du commerce international 2005 ; Août 2005, 276 pages

Anglais

OECD/sustainable studies: Subsidy Reform and Sustainable Development Economic, Environmental and Social Aspects; May 2006; 144 pages

CTA (Technical Centre for Agricultural and Rural cooperation ACP- UE: The capacity of Africa's agricultural sector to contribute to achieving UN Millennium Development Goals; 2005

Evénements

Evénements OMC

14 juillet, OMC, Genève, comité du commerce des services, session spéciale

27-28 juillet, OMC, Genève, conseil général de l'OMC

31 juillet 1^{er} Août : Istanbul, Turquie, OMC, Diffusion de la publication CNUCED/CRDI sur les dispositions relatives à la concurrence dans les Accords commerciaux régionaux : comment garantir des bénéfices du point de vue du développement

27 Août : OMC, Davos, Suisse, Conférence internationale sur la prévention des catastrophes naturelles

29 juillet 30 Août, le Cap, Afrique du Sud, Fonds pour l'environnement Mondial, 3eme assemblée

27 Août 1^{er} septembre, OMC, Genève, conférence internationale sur la prévention des catastrophes naturelles

AFD, Table ronde sur la croissance pro pauvres et la réduction de la pauvreté

31 Août 1^{er} septembre, OCDE Stockholm, Suède, les stratégies nationales de développement durable, atelier organisé par la commission de l'OCDE sur le développement durable et la commission des NU sur le développement durable

13 -15 septembre, OMC, Genève, organe d'examen des politiques commerciales

14 -15 septembre, OMC, Genève, 13eme session du comité de pilotage de la conférence parlementaire sur l'OMC (à huis clos)

15 septembre, New York (USA) réunion – débat parlementaire sur la gouvernance dans les PMA

25 – 26 septembre, OMC, Genève, Forum public de l'OMC : Quelle OMC au XXIeme siècle

27 – 29 septembre, OMC, organe d'examen des politiques commerciales

29 septembre, OMC, Genève, comité du commerce et du développement

Evénements ailleurs

7 -11 Août, Accra, Ghana, Atelier régional sur les projets standards des mesures sanitaires et phytosanitaires <http://www.ippc.int> (id)

31 Août 1^{er} septembre, OCDE, Stockholm, Suède, les stratégies nationales de développement durable, organisé par le programme de l'OCDE sur le développement durable et la commission des NU sur le développement durable

4 -6 septembre, CNUCED, Genève, Réunion d'experts sur le renforcement des capacités productives

25 septembre 6 Octobre, CNUCED, Genève, conseil du commerce et du développement 53eme session