

SOMMAIRE

Mars-Avril 2007

Volume VIII Numéro 2

COMMENTAIRES

- 3 Commerce Sud-Sud pour les produits spéciaux : Y a-t-il des possibilités de consensus ?
- 5 Relations commerciales naissantes entre l'Afrique et la Chine
- 7 La réglementation internationale du commerce électronique : urgence ou pas ?
- 9 Réforme de la politique agricole intérieure

NOUVELLES DE L'OMC

- 10 Agriculture : le document de référence du Président sur la table. Sera-t-il le « centre de gravité » pour un accord de Doha plausible ?
- 12 Services : les demandes se précisent dans les plurilatérales et les bilatérales mais les faibles avancées dans l'agriculture et l'Amna jettent un ombre sur les discussions sur les possibilités de progrès
- 13 Coton : la question des subventions agricoles entre espoirs et déceptions
- 14 Facilitation des échanges : les négociations ralenties par l'absence de progrès dans l'agriculture et l'AMNA
- 15 Aide pour le commerce : le Comité consultatif tient sa première réunion et fait ses recommandations

NOUVELLES RÉGIONALES

- 16 APE Union européenne – Cedeao : les experts des Commissions de la CEDEAO et de l'UEMOA balisent « leur route » vers la signature d'une Ape
- 17 L'UE se lance dans la négociation des accords de libre-échange avec des pays d'Asie
- 18 L'UE offre aux régions ACP un accès illimité à son marché dans les négociations APE

PUBLICATIONS ET ÉVÉNEMENTS

- 24 - Publications
24 - Événements

Entre l'impasse des « bilatérales » et la léthargie des « multilatérales », les négociations commerciales tournent en rond

La longue suspension des négociations commerciales ne semble donc pas avoir été mis à profit pour créer les conditions d'un compromis sur les dossiers importants qui relancerait définitivement les négociations commerciales. Les diverses initiatives lancées ces dix derniers mois, qui vont de la « diplomatie discrète » à une analyse de « l'ingénierie inverse » n'ont pas porté leur fruit. Au fond, il n'est même pas faux d'affirmer que les négociations en sont presque au même point qu'avant leur suspension en juillet 2006.

Suite à la reprise des pourparlers en janvier dernier, les membres les plus influents des négociations commerciales ont pris l'option de mettre en place un cadre de consultations bilatérales avec pour objectif de faciliter l'obtention d'un compromis à quatre avant d'étendre celui-ci aux autres membres de l'OMC. Après deux mois d'intenses discussions et de nombreuses rencontres à Genève et dans d'autres capitales, ces pays réunis au sein du G4 (Etats-Unis, Union européenne, Brésil et Inde) ont fini par constater l'incapacité de leur démarche à sortir les négociations de l'ornière.

La conférence ministérielle du G4 tenue à New Delhi les 11 et 12 avril, annoncée à grande pompe comme une ultime occasion pour les quatre « majors » de s'entendre, n'a produit aucun résultat significatif. Ces pays se sont donc rencontrés en Inde pour discuter et convenir d'une esquisse globale d'entente ainsi que d'un calendrier réaliste pour y parvenir. Des réunions bilatérales distinctes ont réunie le 11 avril, tour à tour, les Etats-Unis et l'UE, le Brésil et l'UE, l'Inde et le Brésil, l'Inde et l'UE. Ces quatre on été rejoints par le Japon et l'Australie pour une réunion du G6 tenue dans la journée du 12 avril.

La percée attendue de ces discussions bilatérales n'a pas eu lieu. Les sujets majeurs du programme de Doha pour le développement comme l'agriculture, l'accès aux marchés pour les produits industriels et les services ont été examinés sans qu'aucun compromis n'ait été trouvé sur aucun d'eux. Les divergences constatées avant la suspension des négociations sont réapparues de plus belle sur les questions critiques du PDD, en particulier sur les soutiens internes globaux ayant un effet distorsif du commerce, les disciplines pour la catégorie bleue, et la façon de traiter les produits spéciaux et sensibles entre autres, où les membres sont restés partagés.

Il semble, à la lumière de ces divergences, que les membres influents de l'OMC en dépit de leur « volonté » affichée, aient encore beaucoup de mal à traduire en acte concret ce que l'Américaine Suzan Schwab appelle un « sentiment d'urgence partagé ». Et c'est là que repose toute la problématique de l'avenir immédiat du cycle de Doha. La stratégie des négociations « bilatérales » ne trouve sa légitimité, dans une instance « multilatérale », qu'à travers sa capacité à impulser un compromis restreint mais suffisamment fort pour engager l'adhésion de la grande masse. Or tel n'est pas le cas pour les discussions au sein du G4 ou du G6. Après l'échec de leur réunion de New Delhi, ils ont été bien contraints de s'entendre pour un retour du processus de négociation à Genève, pour l'ouvrir à tous les autres, même s'ils conviennent de poursuivre leurs efforts. Ils ont ainsi décidé de renforcer leur collaboration avec la Direction

(suite à la page 2)

Entre l'impasse des « bilatérales »
et léthargie... (suite de la page 1)

générale de l'OMC, les Présidents de groupe négociation ainsi que le Président du Conseil général dans le but de conclure le cycle dans le « temps envisagé ».

C'est donc un « retour » au multilatéralisme pour une plus grande prise en compte de l'avis des autres membres de l'OMC dans les discussions du G4 ou du G6. Ces groupes ont fini par entendre les plaintes de plus en plus persistantes au sein de l'OMC qui fustigeaient leur stratégie dite de la « diplomatie discrète », jugée un peu trop « discrète » d'ailleurs dans la mesure où le contenu et l'orientation des pourparlers n'étaient connus que des quatre ou six grands à l'exclusion de la majorité des membres.

Certains observateurs avaient avertis à ce propos dès janvier que la multiplication des réunions bilatérales, fussent-elles entre les grands pays, étaient plus un problème à long terme qu'une solution efficace pour faire des percées décisives dans la voie d'un accord à l'OMC.

L'hypothèse avancée qui consistait à dire qu'un compromis serait plus facile à obtenir entre un nombre restreint de grands pays et qu'il serait facilement « endossable » par les petits n'a pas été corroborée par la réalité des négociations. Ce constat avait amené le Président du comité de l'agriculture, Crawford Falconer, à se démarquer de cette stratégie et à avancer, à juste titre, que la réussite tout comme l'échec des négociations doit être une décision multilatérale.

La réunion du Comité de négociations commerciales tenue le 20 avril à l'OMC l'a d'ailleurs bien comprise. Lamy y a lui-même affirmé que « les négociations en petits groupes qui se tiennent à l'extérieur de Genève sont certes toujours considérées comme importantes mais il est clair aujourd'hui que le processus multilatéral ne peut plus attendre la contribution de ces petits groupes ». Il incombe donc aux présidents des organes de négociation de Doha de poursuivre les consultations multilatérales qui s'imposent pour

intensifier le niveau d'activité à Genève et parvenir à une percée avant le congé d'été de l'OMC.

Peut-on encore espérer une conclusion du cycle en 2007 ?

Fin 2007 est le nouveau délai de référence qui pourrait guider l'action des membres de l'OMC. Lamy a expliqué aux membres ayant pris part au Comité de négociations commerciales du 20 avril que les ministres se sont engagés dans diverses enceintes à « intensifier leurs efforts afin de trouver un terrain d'entente en guise de contribution à la conclusion du Cycle d'ici la fin de l'année ». Il confirme ainsi l'engagement des membres du G4 pris à New Delhi.

Dans le communiqué conjoint produit à l'issue de la réunion de New Delhi les membres du G4 et du G6 ont déclaré qu'en intensifiant leurs travaux ils pourraient parvenir à un consensus et, dès lors, espérer conclure le cycle avant la fin de l'année 2007.

Pourtant, la réunion de New Delhi ne semble avoir, en rien contribué à faire avancer dans cette direction. Suzan Schwab a affirmé qu'il ne fallait pas attendre d'avancées concrètes à cette réunion, du moment qu'elle avait pour but non pas de débattre de propositions formelles des membres mais plutôt de faire l'inventaire des questions en suspens. Curieuse conclusion pour un groupe qui disait avoir fondé beaucoup d'espoir sur la réunion de New Delhi.

Mais ce coup d'épée dans l'eau révèle au moins une certitude. Il ne faut pas trop compter sur le G4 pour donner au cycle de Doha ou au multilatéralisme de manière générale une quelconque chance de succès en faisant preuve de plus de flexibilité et en faisant les concessions douloureuses, mais nécessaires, qui sauveront le cycle. Un échec du cycle ou une suspension durable de celui-ci n'aura qu'un effet superficiel sur l'économie des pays développés ou des grands pays en développement qui aujourd'hui composent le G4. N'ayant pas entre eux la garantie d'un mouvement global qui les favoriserait tous ensemble, ils préfèrent visiblement maintenir le statu quo actuel qui les pénalise moins.

A l'opposé, un tel scénario aurait à coup sûr un impact désastreux sur les pays en développement et les Pma, en particulier ceux d'Afrique, par le maintien, entre autres des subventions distorsives et d'autres mesures non tarifaires gênantes des pays du Nord qui affectent profondément les pays faibles.

De plus, force est de reconnaître que plus les négociations de Doha peinent à aboutir, plus les accords bilatéraux se multiplient. Des accords qui conduisent davantage à une fragmentation de l'économie mondiale qu'à son intégration, comme le souhaiterait l'OMC. Et ce sont ces mêmes pays du G4 ou G6 qu'on retrouve dans tous ces accords bilatéraux. Fin mars dernier, les États-Unis et la Corée du Sud ont signé un accord de libre-échange colossal, le plus important passé depuis la création de l'Aléna en 1994. En valeur, Washington est le deuxième exportateur mondial derrière l'Allemagne, et la Corée se place au onzième rang, devant Hongkong. À eux deux, ils ont exporté l'an dernier près de 1 400 milliards de dollars de marchandises, soit autant que les 118 pays classés en bas de l'échelle mondiale réunis.

De son côté, Bruxelles propose un « accord renforcé » à l'Ukraine. Hors de l'Europe, Bruxelles redouble d'engagement pour accélérer et signer un Accord de partenariat économique avec les blocs régionaux des pays ACP. Elle semble être tellement convaincue des intérêts et des bienfaits qu'elle attend de ces accords qu'elle est restée sourde à tous les appels et toutes les demandes, y compris celle de la Cedeao de poursuivre les négociations pour trois années supplémentaires, afin de s'assurer que l'Ape présente toutes les garanties d'équilibre, d'équité et d'utilité.

À l'évidence, plus le temps passe, plus les chances de boucler Doha sont minces. Mais plus la part du commerce mondial sera régie par des accords bilatéraux de libre-échange, plus ces derniers risquent de se révéler discriminatoires et inéquitables. Les pays en développement en seront forcément les grands perdants. L'Ape entre l'Union européenne et les communautés régionales d'Afrique pourrait en être la meilleure illustration.

Commerce Sud-Sud pour les produits spéciaux : Y a-t-il des possibilités de consensus ?

Christopher Stevens, Jane Kennan
et Mareike Meyn*

On a fait grand cas des préjudices potentiels que les produits agricoles 'spéciaux' – qui feront l'objet de moins d'abaissements des droits tarifaires, ou pas du tout – peuvent causer aux pays en développement exportateurs, mais les données concrètes sur les produits et les pays impliqués sont jusqu'ici insuffisantes.

Selon les chiffres de l'OMC, la part du commerce Sud-Sud dans les exportations agricoles totales des pays en développement s'est accrue, passant de 32% à 46% dans la période 1990-2003. Toutefois, l'agriculture est pertinente non seulement pour les exportations des pays en développement, mais aussi pour leur sécurité alimentaire et la garantie de leurs moyens d'existence. Afin de prendre en compte les dimensions socioéconomiques de l'agriculture, la Conférence ministérielle de l'OMC à HongKong, en 2005, avait convenu que les pays en développement « auront la flexibilité de désigner eux-mêmes un nombre approprié de lignes tarifaires, comme produits spéciaux (PS), guidés par des indicateurs fondés sur les critères de la sécurité alimentaire, de la garantie des moyens d'existence et du développement rural. » Il reste aux Membres de l'OMC à débattre de ce qu'il faut entendre par nombre approprié et du point de savoir s'il existe des indicateurs adéquats valables pour tous les pays Membres de l'OMC.

Il est important de souligner, entre les Membres de l'OMC, un large

consensus sur le fait que les taux tarifaires consolidés pour les produits spéciaux ne seront pas rehaussés. Toutefois, une désignation PS pourrait être problématique pour certains pays et certains produits, par exemple lorsqu'il y a une grande différence entre les taux consolidés et appliqués et que le pays importateur rehausse le taux appliqué.

Les questions clés

L'étude sur laquelle cet article est fondé¹ présente des données concrètes sur le commerce Sud-Sud en fournissant des renseignements détaillés sur les principaux pays en développement exportateurs et les importateurs, sur les principaux produits commercialisés et sur les principales tendances.² L'étude part de ces données pour identifier l'importance du commerce Sud-Sud dans les produits qui semblent plus susceptibles d'être désignés comme produits spéciaux, et présente des options possibles sur les voies et moyens de prendre en compte les préoccupations à la fois des exportateurs et des importateurs.

L'analyse a ouvert un certain nombre de pistes *potentielles* pour établir un consensus du Sud sur les produits spéciaux, mais n'a pas identifié de 'formules magiques' en ce qui concerne les mesures spécifiques qui auraient une applicabilité assez générale. L'impression prédominante qui se dégage est celle de la diversité.

Seuls six produits potentiellement identifiés comme spéciaux font l'objet d'échanges Sud-Sud substantiels, largement concentrés dans quelques grands pays en développement à revenu intermédiaire. En raison de ce nombre limité de pays et de produits, les préoccupations des exportateurs des pays en développement peuvent être

prises en compte dans des négociations bilatérales. Un consensus sur les Produits spéciaux entre opérateurs des grands pays en développement pourrait donc ouvrir la voie à un accord Sud-Sud plus large.

Toutefois, dans le même temps, les négociations sur les produits spéciaux sont entravées par la diversité d'intérêt entre pays en développement, de sorte qu'il est impossible de conclure que seul un nombre X de pays doivent être impliqués dans les discussions sur un nombre Y de produits. Dans la plupart des cas, il y a des pays ayant un 'intérêt mineur' qui ne peuvent être exclus des discussions. De plus, il n'y a pas de schéma régional clair sur les échanges pour nombre des articles déclarés potentiellement importants. Les produits très problématiques sont ceux pour lesquels à la fois les pays développés et les pays en développement sont des sources d'importation majeures. Il peut être difficile d'arriver à un accord sur ces produits spéciaux, car certains pays en développement chercheront à se protéger contre les subventions ayant des effets de distorsion des échanges souvent associées aux exportations agricoles des pays développés.

Néanmoins, si la volonté d'établir un consensus sur les produits spéciaux existe, il serait raisonnable d'axer les négociations sur les 15 pays en développement qui sont les principaux importateurs de produits d'autres pays en développement, ainsi que sur le petit nombre de pays susceptibles de désigner comme spéciaux des produits exportés essentiellement par d'autres pays en développement. Du fait qu'un nombre significatif des plus pays en développement importateurs sont des pays à revenu intermédiaire, il serait possible d'arriver à des accords qui

(suite à la page 4)

* Overseas Development Institute, à Londres

1 Stevens, Christopher et Kennan, Jane, 2007, *South-South Trade in Special Products*. ICTSD, Genève.

2 En ayant recours à des 'données miroirs' de la base de données COMTRADE de l'ONU. Si l'analyse a été effectuée en grande partie sur juste une année (2005), l'analyse des séries chronologiques a été effectuée pour la période 2001-2005. Le tableau qui en résulte est complexe, avec dans de nombreux cas, des variations annuelles substantielles, mais rien ne montre clairement que le chiffre de 2005 donne une impression fautive parce qu'il est singulièrement soit trop élevé soit trop faible par rapport aux quatre autres années.

Commerce Sud-Sud pour les produits
spéciaux...

(suite de la page 3)

n'imposeraient pas comme produits spéciaux des produits présentant un intérêt particulier pour d'autres pays en développement.

Exportations et exportateurs des pays en développement

Quelque 40 produits agricoles³ comptaient, en 2005, pour 0,5% ou plus du total des exportations de produits visés par l'Accord sur l'agriculture de l'OMC, en provenance des pays en développement. Ces 40 produits couvrent presque 56% des exportations totales de produits agricoles des pays en développement et entrent dans huit larges groupes : viande, légumes frais, fruits frais et transformés, boissons, céréales et préparations, huiles végétales, sucre, tabac et coton.

Toutefois, le commerce Sud-Sud n'est important que pour certains de ces produits. Pour juste 27 cas, il y a au moins un pays en développement exportateur majeur qui envoie au minimum un tiers de ses exportations vers d'autres pays en développement.⁴ L'incidence de la part élevée de marché d'importation des pays en développement se concentre essentiellement sur un nombre relativement restreint de combinaisons produit/pays. Ceci suscite un certain optimisme concernant le fait que les négociations bilatérales pourraient résoudre une part significative des problèmes ayant trait aux produits spéciaux et au commerce Sud-Sud.

3 A la position à six chiffres du Système harmonisé (SH).

4 On entend par exportateurs majeurs ceux qui fournissent 5% ou plus du total des importations mondiales rapportées du produit visé en provenance des pays en développement.

5 On entend par importateurs majeurs les pays en développement qui comptent pour 5% ou plus du total des exportations en provenance des principaux pays en développement exportateurs vers des destinations dans des pays en développement.

Importateurs des pays en développement

Il y a une forte concentration des pays en développement importateurs majeurs sur les produits clés.⁵ Dans 50% des cas étudiés, trois pays en développement ou moins comptaient pour une part significative des importations d'un pays vers d'autres pays en développement. Il existe, en outre, un chevauchement important dans les principaux pays en développement importateurs de différents produits. Sur les 43 pays identifiés comme importateurs majeurs d'une des exportations, ou plus, des pays en développement clés, 25 étaient impliqués dans trois combinaisons pays/produit, ou moins. Il a été noté que les pays en développement qui importaient le plus fréquemment des produits clés étaient les suivants : Chine, Indonésie, Malaisie, HongKong, Singapour, Thaïlande, Pakistan, Corée du sud, Philippines, Arabie saoudite, Iran, Afrique du sud, Turquie, Chili et Inde.

Il n'y pas, toutefois, de schéma clair sur le point de savoir si ces principaux importateurs se procurent leurs importations essentiellement de pays développés ou de pays en développement. Dans certains cas, les pays en développement sont majoritairement la

source la plus importante pour tous les importateurs majeurs, et il y a des cas où les pays en développement sont des sources mineures pour tous les importateurs. Il y a toutefois de nombreux cas de large dispersion entre certains importateurs (où les pays en développement représentent une très faible part du total) et d'autres (où ils sont la source majeure). Ceux-ci sont peut-être les cas les plus difficiles à traiter, car certains importateurs peuvent souhaiter se protéger contre les importations en provenance de pays développés, alors que d'autres n'en éprouvent pas le besoin.

Chevauchement avec les produits spéciaux

En raison de la diversité des situations entre importateurs, il est important de voir quels produits importants dans le commerce Sud-Sud sont susceptibles d'être désignés produits spéciaux. Du fait qu'il n'existe encore aucune liste de produits spéciaux désignés, toute comparaison peut être hypothétique. Notre étude a utilisé une liste de produits identifiés par la recherche menée à l'ICTSD comme plus susceptibles d'être désignés comme produits spéciaux. Sur

(suite à la page 18)

Chevauchement entre des PS potentiels et des produits majeurs commercialisés Sud-Sud

PS possible	Exportations majeures de pays en développement	Exportation majeure Sud-Sud
Riz	Oui	Oui
Maïs	Oui	Oui
Sucre	Oui	Oui
Poulet	Oui	Oui
Boeuf	Oui	Oui
Huiles végétales	Oui (huiles de palme/soja)	Oui
Lait et produits laitiers	Non ^a	-
Oignons	Non ^a	-
Pomme de terre	Non ^a	-
Tomate	Oui	Non ^b

^a Aucun élément de ce groupe de produits ne répondait au critère initial utilisé pour définir les 'exportations majeures' de cet article, c'est-à-dire, des produits qui comptaient pour au moins 0,5% de la valeur des importations mondiales de produits agricoles en provenance des pays en développement, en 2005.

^b Seulement 4% des exportations des pays en développement en 2005 étaient destinées à d'autres pays en développement.

Relations commerciales naissantes entre l'Afrique et la Chine

Francis M. Mwega*

Les exportations de l'Afrique vers la Chine ont connu une hausse encore plus rapide que ses importations en provenance du géant asiatique et l'accroissement de l'aide et des investissements chinois a profité à de nombreux gouvernements. Il y a, toutefois, des préoccupations concernant la capacité des entreprises locales à soutenir la concurrence et à résister aux pressions exercées par la migration chinoise liée au commerce sur les marchés de l'emploi africains.

Importations africaines en provenance de la Chine

Les importations africaines en provenance de la Chine ont été multipliées par sept – de 895 millions en 1996 à 7,3 milliards de dollars US en 2005 – au cours de la dernière décennie. La part de la Chine dans les importations du continent s'est accrue, passant de 2,5% en 1996 à 7,4% en 2005. Les importations de produits manufacturés comptaient pour 92,1% en 1996, et ont enregistré une légère hausse, à 94,6%, en 2005.

L'Afrique du sud (45,7%), le Nigeria (21,3%) et le Soudan (10,8%) dominaient les 30 pays africains et quelques qui importaient de la Chine en 2005. Les machines et les équipements de transport comptaient pour 48% des importations des trois pays, contre 24% pour les produits manufacturés, 19,4% pour des articles manufacturés divers et 6,4% pour les produits chimiques et produits connexes. Ces importations affaiblissent les entreprises nationales qui ne sont pas en mesure de casser les coûts de production et les prix chinois (effet compétitif direct). Certains producteurs nationaux tirent toutefois profit des importations intermédiaires et de biens d'équipement à faibles coûts, lorsque les exportations chinoises vers l'Afrique n'évincent pas les importations d'autres pays.

Exportations africaines vers la Chine

Les exportations africaines vers la Chine ont enregistré une hausse encore plus rapide, de sorte que la région a à présent un excédent commercial avec la Chine. Entre 1996 et 2005, les exportations vers

la Chine se sont accrues de 1678%, en passant de près de 1,1 milliard à 18,8 milliards de dollars. Dès 2005, la Chine avait dépassé le Royaume-Uni pour devenir le troisième partenaire commercial de l'Afrique (après les États-Unis et la France). Toutefois, l'Afrique ne compte que pour 2% du commerce extérieur chinois (Tull 2006, WEF 2006).

Les exportations africaines vers la Chine concernent majoritairement les produits de base, essentiellement les produits pétroliers et les métaux, et sont largement stimulées par la nécessité pour la Chine de s'assurer des ressources naturelles pour soutenir son essor économique. Les combustibles minéraux et les lubrifiants, par exemple, qui comptaient pour 24,9% des exportations totales en 1996, ont enregistré une hausse pour passer à 70,9% en 2005. La part de la Chine dans la demande de certaines ressources minérales – telles que l'aluminium, le nickel et le cuivre – varie entre 76 et 100% (Kaplinsky et la. 2006).

La hausse de la demande chinoise de produits de base permet aux pays

africains dotés de ressources de satisfaire une part croissante des besoins de la Chine - effet de complémentarité positive directe. Au moins 8 des 10 partenaires commerciaux africains les plus importants de la Chine sont des pays dotés de ressources.

La Chine importe près de 30% de son pétrole et de son gaz de l'Afrique subsaharienne. Le pétrole est fourni en majeure partie par l'Angola et le Soudan. Le commerce pétrolier entre l'Angola et la Chine s'est accru de 400% depuis 2001 (117 millions de barils ont été exportés vers la Chine en 2004, soit une hausse de 60% par rapport à 2003). Avec une part de près de 13% des importations totales de pétrole de la Chine, l'Angola s'est rapprochée du niveau du principal fournisseur de pétrole de la Chine, l'Arabie saoudite (125 millions de barils). La compagnie d'État chinoise Eximbank a récemment versé à l'Angola un paquet de crédit d'un montant de 2 milliards de dollars US, en échange de la fourniture de 10.000 barils de pétrole par jour. La

(suite à la page 6)

10 principaux pays africains exportateurs vers la Chine en 2005

Pays	Part
Angola	35,1%
Afrique du sud	15,9%
Soudan	13,9%
Congo	12,1%
Guinée équatoriale	7,7%
Nigeria	2,8%
Gabon	1,9%
Zambie	1,3%
Tchad	1,0%
R. D. Congo	0,9%

* Francis M. Mwega est Professeur d'économie à la School of Economics de l'Université de Nairobi.

*Relations commerciales naissantes
entre l'Afrique et la Chine...*
(suite de la page 5)

consommation de pétrole de la Chine est estimée à 6,59 millions de barils par jour.

Le Soudan est également un fournisseur non négligeable pour les importations de pétrole de la Chine (6,9%). Les entreprises chinoises ont acquis une participation de 40% dans la GNPOC (Greater Nile Petroleum Operating Company), en 1996. Les sanctions américaines contre le Soudan et le retrait progressif des compagnies pétrolières européennes ont permis à la compagnie de devenir le plus grand investisseur étranger dans la production pétrolière naissante du Soudan. Par ailleurs, conditionnées par les intérêts pétroliers et par la particularité des relations de la Chine avec les pays africains, les tentatives visant à contraindre le Soudan à rendre des comptes sur le Darfour au Conseil de sécurité de l'ONU ont été contrariées par la Chine, qui soit s'abstient de voter, soit en menace d'user de son droit de veto.

Investissement étranger direct

S'il est toujours globalement faible (environ 900 millions de dollars US sur le total de 15 milliards de dollars reçu par le continent, en 2004), l'investissement étranger direct (IED) versé par la Chine à l'Afrique a enregistré une hausse substantielle au cours de la dernière décennie, les entreprises chinoises investissant près d'un milliard de dollars par an (WEF 2006). Une source de préoccupation est la concurrence que l'IED chinois pourrait constituer pour les investisseurs nationaux, sapant ainsi l'emploi. Il semble toutefois peu probable que l'IED chinois évince l'investissement et les emplois nationaux, car seulement quelques entreprises nationales s'engagent dans l'industrie extractive, où les compagnies chinoises se concentrent principalement (Jenkins et Edwards 2006).

L'influence croissante de la Chine est également le fruit des stratégies menées par les compagnies chinoises à la conquête des marchés africains (Tull 2006). Les firmes chinoises semblent beaucoup moins hostiles au risque (risk-averse) que leurs homologues européens, en particulier dans des États dévastés par la guerre tels que l'Angola,

la République démocratique du Congo et la Sierra Leone, où la 'prime au premier entrant' – first mover advantage – joue en faveur des entrepreneurs qui prennent des risques. Le gouvernement chinois a pour politique d'encourager et d'appuyer l'investissement en Afrique, notamment au travers de l'offre de prêts préférentiels et de crédits acheteurs (Chine 2006). L'IED provient donc essentiellement de compagnies parapubliques qui ont accès à des capitaux à faible coût, de sorte que les investisseurs chinois ont des horizons de planification à long terme. Ces entreprises considèrent l'environnement politique et économique difficile qui prévaut dans de nombreux pays africains comme une opportunité économique.

Les entreprises chinoises se concentrent également sur des secteurs spécifiques. La Chine « encourage vigoureusement les entreprises chinoises à participer à la construction d'infrastructures dans les pays africains, à élargir leurs contrats et à établir progressivement des mécanismes multilatéraux et bilatéraux sur des projets contractuels » (Chine 2006). La Chine est donc devenue un acteur majeur dans le domaine de la construction d'infrastructures (transport, télécommunications, conservation de l'eau, production d'électricité, etc.). Nombre des projets ne sont pas commerciaux et sont financés au moyen de l'aide 'liée'. Du fait que la plupart des projets d'infrastructures sont des travaux du secteur public, la Chine considère ses investissements comme des projets de bonne volonté (goodwill projects) pour s'attirer la sympathie des dirigeants africains. Ceci permet à la Chine d'accroître son influence politique, ce qui ouvre souvent les portes pour des affaires stratégiquement et commercialement plus attractives dans d'autres secteurs, permettant par exemple de remporter des appels d'offres pour des concessions pétrolières ou minières.

Enfin, les entreprises chinoises ciblent les pays qui subissent des sanctions imposées par l'Occident. Ces sanctions ont tendance à transformer ces pays en marchés de niches, ce qui fait de la Chine un partenaire alternatif attrayant pour des 'États parias' tels que le Soudan et le Zimbabwe, par exemple.

Une influence indirecte découle de l'accroissement des flux d'IED vers la

Chine, au détriment des pays africains. Les flux massifs d'IED vers la Chine font craindre un détournement possible de l'IED d'autres pays vers le géant asiatique. Toutefois, les faits ne semblent pas appuyer cette hypothèse d'effet d'éviction (Geda 2006). La raison en est qu'une grande partie de l'IED est orientée vers la recherche de ressources naturelles, et donc strictement localisée. Par ailleurs, le manque de liens de production entre les entreprises chinoises et africaines implique que les flux d'IED vers les deux régions n'ont pas d'effets d'attraction les uns sur les autres.

Aide étrangère et migration

En appui à ses politiques commerciales et d'investissement, la Chine a pris des mesures pour rehausser son aide aux pays en développement 'en faisant de son mieux' – la majeure partie étant dirigée vers les pays africains. En 2002, par exemple, près de 44% des 1,8 milliard de dollars d'aide globale versée par la Chine aux pays en développement étaient destinés aux l'Afrique.

La Chine a également annulé les dettes bilatérales de 21 pays africains, pour un total de 1,27 milliard de dollars. Jusqu'au milieu des années 90, une part significative de l'aide chinoise allait aux mouvements de libération. Ceci était motivé, de plus, en grande partie, par le désir de la Chine d'isoler Taiwan (McCormick 2006). La situation semble avoir évolué depuis lors, et l'aide chinoise est de plus en plus utilisée pour réaliser des objectifs stratégiques plus larges.

En part du soutien au développement global aux pays africains (environ 25 milliards de dollars), les montants versés par la Chine sont faibles. L'impact de l'aide est toutefois rehaussé par des considérations politiques car elle est fournie sans condition. La seule conditionnalité a trait à la politique de la 'one China' policy (une seule Chine), au titre de laquelle le gouvernement se considère comme le seul représentant légitime du pays. De plus, la Chine adhère également au dogme de souveraineté nationale. Ceci est grandement apprécié par les gouvernements africains, pour qui la distribution de ressources par clientélisme reste une exigence pour la survie politique.

(suite à la page 19)

La réglementation internationale du commerce électronique : urgence ou pas ?

Bathie Ciss*

Le commerce électronique est défini par l'OMC comme étant « l'ensemble des activités de production, de publicité, de vente et de distribution de produits effectués par l'intermédiaire des réseaux de télécommunication ». Il est né avec la généralisation de l'Internet et a été favorisé d'une part par la prolifération des micro-ordinateurs et d'autre part par l'interconnexion de réseaux informatiques qui couvrent toute la planète. Les caractéristiques que présentent les transactions sur Internet sont uniques et diffèrent des autres types de transactions commerciales qui s'exécutent par les voies traditionnelles ou encore à distance tel le téléachat, la vente par correspondance, la télématique etc.

Le CE (commerce électronique) ne s'intéressait jusqu'à une date fort récente qu'aux services comme le tourisme ou les services longue distance de saisie de données. Ces derniers étaient sous-traités au niveau international, et supposaient une interaction limitée entre le client et le fournisseur. Les pays des Caraïbes, l'Ile Maurice, les pays d'Afrique du Nord figurent parmi ceux qui ont très activement exploité le filon du marché de la saisie de données. Malheureusement, ce type d'échanges était basé sur des systèmes propriétaires fermés qui en limitaient considérablement la portée. Mais depuis un certains temps de nouveaux domaines se sont intéressés à ce phénomène c'est le cas avec de l'édition de logiciels. Aussi plusieurs compagnies d'assurances et cabinets d'experts-comptables des États-Unis font traiter les demandes de règlement et les formulaires à l'étranger. Dans le secteur

manufacturier, les activités de services (conception de produits, logistique, services à la clientèle) sont sous-traitées à l'échelle internationale.¹

Ce commerce a suscité des espoirs immenses. D'aucuns le considèrent comme le principal facteur d'expansion des échanges internationaux à l'avenir. Les chiffres sont illustratifs : une étude de l'OMC a montré que les transactions commerciales électroniques devrait dépasser les 300 milliards de dollars d'ici l'an 2008. C'est dire que cette nouvelle économie numérique est en pleine expansion. L'analyse a montré une montée de la création d'emplois, l'apparition de nouvelles richesses immatérielles dont dépendra la croissance économique. La valeur ajoutée devient purement intellectuelle, immatérielle. Conscient de cela, les Etats, les organisations régionales et internationales, tentent de cerner la question et de fixer un cadre d'expression et de réalisation de cette nouvelle économie qui au yeux de certains « constitue une véritable révolution à tout le moins aussi importante que ce qu'ont été la révolution agricole ou la révolution industrielle »².

Ce type de commerce soulève cependant de nouvelles problématiques dont les plus importantes sont liées à la question de la sécurité des transactions, la fiscalité au travers des réseaux, la cybercriminalité, la protection du consommateur, le règlement des litiges, la fraude, la propriété intellectuelle. Et nous constatons que l'évolution de ce commerce n'a pas été consécutive à la mise en place d'un cadre juridique adéquate et efficace. La principale cause est la volonté des grandes entreprises mondiales de placer cette activité dans une politique économique de libre échange et de laisser-faire qui se traduit par : l'autorégulation du marché.

Le développement du commerce électronique nécessite la mise en place

de standards globaux. Les grands groupes de sociétés entendent définir eux-mêmes des codes de bonnes conduites des échanges sur l'Internet. Mais il faut souligner que l'autorégulation se heurte à des limites, surtout dans un secteur où les différents acteurs n'ont pas toujours le même poids économique et juridique. Quelle pourrait donc être l'orientation d'une réglementation sur cette question ? Avant de tenter de répondre à cette question, passons en revue la législation existante.

I - L'économie de la législation s'appliquant au commerce électronique

Le commerce électronique a connu un développement spectaculaire. Une croissance qui a certainement surpris la communauté juridique internationale qui n'a pas mis en place un cadre réglementant ce secteur. Mais depuis un certains temps, on note un mouvement législatif pour se mettre à jour et trouver un cadre d'expression légale de cette nouvelle économie. Certains pays ont pris le train en marche et ont cherché à se rattraper de même que certaines organisations au plan international. Mais toutes ces initiatives ont été suscitées et impulsées par les travaux de la CNUDCI sur la question.

1.1 - La loi type de la CNUDCI sur le commerce électronique

Dès l'année 1985, la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI) a demandé aux États membres et aux organisations internationales de réexaminer les exigences légales relatives à la valeur probatoire des enregistrements informatiques et celles relatives à la «signature manuscrite ou de toute autre méthode d'authentification sur papier pour les documents commerciaux afin de permettre, le cas échéant, l'utilisation de moyens électroniques d'authentification». Ces travaux de la Commission ont

* Bathie CISS, Juriste, Chargé de projet à Enda Tiers Monde, SYSPRO II.

1 Développement du commerce électronique en Afrique Centrale : Explorations préliminaires et perspectives, ECA/SRDC-CA/ICE/XIX/01/PD/02.

2 Eric A. Caprioli, Aperçus sur le droit du commerce électronique.

*La réglementation internationale
du commerce électronique...*

(suite de la page 7)

débouché au milieu des années quatre vingt dix sur l'adoption de la loi-type sur le commerce électronique en 1996³. L'objectif était de proposer aux différents législateurs un ensemble de dispositions juridiques acceptables au niveau international, de façon à ce que les principaux obstacles au développement du commerce électronique soient éliminés et que leur adoption traduise une plus grande sécurité juridique.

1.2 — La directive européenne sur le commerce électronique⁴

Elle considère que « le développement du commerce électronique dans la société de l'information offre des opportunités importantes pour l'emploi dans la communauté ; en particuliers dans les petites et moyennes entreprises. Il facilitera la croissance des entreprises européennes ainsi que leurs investissements dans l'innovation et il peut également renforcer la compétitivité des entreprises européennes, pour autant que tout le monde puisse accéder à Internet ». Son principal objectif est de « créer un cadre juridique pour assurer la libre circulation des services de la

société de l'information entre les Etats membres... », mais aussi « garantir la sécurité juridique et la confiance du consommateur ». Elle laisse aussi une certaine liberté aux Etats membres sur beaucoup de domaine. Elle prévoit ainsi que, dans certaines circonstances, les Etats membres sont en mesure de conserver des restrictions sur l'usage des contrats électroniques. Elle oblige également les Etats membres à imposer des exigences relatives à la conclusion de transactions de commerce électronique afin d'aider les consommateurs à éviter les erreurs techniques.

1.3 — L'état de la législation au niveau de la sous-région ouest africaine

Le commerce électronique est aussi très important en Afrique même si les entreprises tardent à se mettre à jour à cause, entre autres, de l'absence d'infrastructures, l'inégalité dans le développement des services de télécommunications entre les pays et entre les zones dans un même pays, l'absence d'une stratégie régionale spécifique à la question. Justement pour mettre en place une telle stratégie, un certain nombre de décisions ont été prises. La CEDEAO et l'UEMOA, dans un accord en vu de la libéralisation du secteur des télécommunications, sont convenu de la nécessité de mettre en place un nouveau cadre régional harmonisé qui couvre l'interconnexion, l'octroi de licences, le numérotage, la gestion du spectre, l'accès universel et les aspects «politique générale» et «législation» du secteur des TIC.⁵ Mais cela n'est guère suffisant.

L'autre avancée est le règlement UEMOA N° 15/2002/ CM/UEMOA relatif aux systèmes de paiements dans les Etats membres de l'UEMOA. La deuxième partie de ce règlement intitulé « Des mécanismes de sécurisation des systèmes de paiement » traite dans son titre I « De la preuve électronique ». Cependant ce règlement se limite à certaines personnes parce que ne s'appliquant pas au contrat électronique dans son ensemble. Ce caractère parcellaire et sectoriel que l'on retrouve au niveau de la législation communautaire, se retrouve dans le droit positif de ses différents Etats membres.

En effet, La plupart des États considèrent que l'adoption de textes législatifs sur certaines problématiques typiques du commerce électronique est devenue une nécessité, mais cela n'a pas empêché le questionnement sur l'urgence d'une réglementation internationale.

II — Une réglementation multilatérale est-elle nécessaire ?

Il s'agira de voir ici quel a été jusqu'ici le rôle de l'OMC, pour apprécier l'éventualité et l'orientation d'une réglementation multilatérale.

2.1 — Le rôle de l'OMC dans le commerce électronique

A ce jour, il n'y a aucun accord à l'OMC qui s'intéresse exclusivement à cette question du commerce électronique. Le débat jusque là posé se focalise essentiellement sur les services d'accès à Internet, même si le conseil des ministres a adopté une déclaration sur la question⁶. Le conseil avait aussi décidé d'établir un programme de travail global en prenant en compte les besoins de l'économie, des finances et du développement des pays en développement. Les organes pertinents devraient suivre et exécuter ce programme déjà établi. Ainsi le conseil du commerce et des services devait examiner le traitement de la question dans le cadre juridique de l'AGCS, le conseil du commerce et des marchandises en fera autant sur l'aspect se rapportant aux dispositions du GATT de 1994, aux accords commerciaux multilatéraux visés à l'Annexe 1A de l'Accord de l'OMC. Le conseil des ADPIC examinera les questions liées à la propriété intellectuelle et enfin le comité du commerce et du développement se penchera sur les conséquences du commerce électronique au développement, en insistant sur les effets de cette nouvelle donne sur les perspectives commerciales et économiques des pays en développement notamment de leurs petites et moyennes entreprises mais aussi des moyens de maximiser les avantages qu'ils peuvent en tirer.

Le conseil avait en même temps donné un signal fort en demandant aux membres de ne procéder à aucune

(suite à la page 20)

3 Documents officiels de l'Assemblée générale, Cinquante et unième session, Suppl. n°17 (A/51/17). L'Assemblée générale a adopté la loi type lors de sa quatre vingt cinquième séance plénière du 16 décembre 1996.

4 Directive 2000/31/CE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur («directive sur le commerce électronique»), Journal officiel n° L 178 du 17/07/2000 p. 0001 - 0016.

5 Rapport de la réunion organisé le 13 août 2004 au Togo lors de la 5ème réunion des Ministres en charges des télécommunications dans cet espace communautaire. Cet accord concerne les pays suivants : Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

6 « Déclaration sur le commerce électronique » adoptée le 20 mai 1998 durant la 2° session de la conférence des ministres de Genève.

Réforme de la politique agricole intérieure

Mike Gifford*

Le plus grand défi que les décideurs ont à relever, c'est de trouver un juste équilibre entre la nécessité d'améliorer les disciplines multilatérales sur les subventions et la réduction des effets de distorsion du soutien interne aux secteurs agricoles.

Jusqu'à l'entrée en vigueur de l'OMC, les décideurs dans l'agriculture interne prêtaient peu d'attention, si non aucune, aux règles commerciales internationales. Des exceptions pays, de rares consolidations tarifaires, des disciplines peu efficaces sur les subventions à l'exportation et une myriade d'obstacles à l'importation licites, illicites et non tarifaires renvoyaient au fait que le GATT jouissait de peu de crédibilité ou de pertinence pour la plupart des ministres du commerce. La politique agricole était presque exclusivement déterminée par des impératifs politiques intérieurs et le marché international était considéré comme une ère de dumping résiduel pour les excédents structurels résultant de politiques visant à protéger les prix intérieurs contre la baisse des prix internationaux.

Dès le démarrage du GATT, l'agriculture fut traitée comme un secteur spécial qui devait être manipulé avec des gants de velours, en raison de sa sensibilité politique. Il en avait résulté un système agricole multilatéral de plus en plus faussé, parce qu les négociations du GATT qui se succédaient n'étaient pas en mesure de reconnaître les liens entre l'anarchie qui prévalait dans le commerce des produits agricoles et les politiques agricoles internes.

Dans les années 80, la situation était si mauvaise que les décideurs nationaux avaient commencé à explorer les voies et moyens de soutenir leurs secteurs agricoles en veillant à réduire les effets de distorsion des échanges. La reconnaissance du fait que les soutiens au prix par produits de base nécessitaient inévitablement une protection supplémentaire des importations et/ou stimulaient la

production d'excédents, que l'on ne pouvait écouler que sur les marchés internationaux, avec l'appui de diverses formes d'aide à l'exportation, a fini par mener à un consensus sur le fait que le Cycle d'Uruguay devait traiter non seulement des subventions à l'exportation et de l'accès aux marchés, mais devrait aussi tenter d'influer sur les politiques agricoles nationales en réduisant les formes du soutien interne ayant le plus d'effets de distorsion des échanges.

Les résultats des négociations sur l'agriculture du Cycle d'Uruguay marquaient donc un tournant car la primauté du droit se substituait à la loi de la jungle. Tout l'accès aux marchés était consolidé, les obstacles non tarifaires étaient convertis en droits tarifaires et la réduction des subventions à l'exportation démarrait de manière significative. Toutefois, seuls des progrès modestes furent réalisés dans l'amélioration de l'accès aux marchés et la réduction des formes de soutien interne ayant le plus d'effets de distorsion des échanges.

Bien qu'il y ait, incontestablement, une exagération de la portée des résultats, la plupart des participants avaient reconnu que la réforme du commerce des produits agricoles allait être un processus progressif et, pour cette raison, avaient convenu de relancer les négociations au début du siècle. Ce que l'on appelle communément 'l'agenda intégré' est une raison majeure pour laquelle l'agriculture est considérée comme un domaine central du Cycle de Doha.

Il ne faudrait pas laisser les difficultés rencontrées actuellement pour mener à terme les négociations agricoles du Cycle de Doha occulter ce qui est sur la table. Il a déjà été convenu que les subventions à l'exportation seront éliminées progressivement et que des disciplines équivalentes seront appliquées sur les autres formes d'assistance à l'exportation. Un

consensus est en train d'être instauré pour la réduction des tarifs agricoles d'au moins 50% en moyenne, et du soutien total ayant des effets de distorsion des échanges de 60-75% dans les principaux pays développés, avec l'application d'abaissements plus important sur les pays qui bénéficient du soutien le plus élevé. Ce sont certainement des résultats substantiels. S'il reste des divergences sur le point de savoir comment traiter les produits 'sensibles' et 'spéciaux', et comment éviter la concentration du soutien interne sur les produits de base, il semble possible de combler ces divergences.

La cause de cet optimisme relatif découle de la reconnaissance du fait que les décideurs en matière de politique intérieure ont réduit, et sont de plus disposés à réduire, les effets de distorsion de leurs politiques agricoles, à la condition d'être en mesure de continuer à appuyer leurs secteurs ruraux. En général, ceci s'est traduit par un abandon du soutien aux produits de base au profit d'un soutien direct au revenu, découplé de la production. Par exemple, les progrès substantiels réalisés dans la réforme de la Politique agricole commune de l'UE au cours de la dernière décennie ont permis d'envisager l'élimination des subventions à l'exportation, ainsi que des réductions très significatives du soutien ayant des effets de distorsion des échanges.

L'accès aux marchés reste politiquement sensible pour l'UE, comme pour la plupart des pays développés et des pays en développement, mais il est déjà évident que les résultats qui émergent du Cycle de Doha pour l'accès aux marchés représenteront une amélioration radicale par rapport au cycle d'Uruguay. Se ceci se produit, le mérite reviendra en grande partie aux États-Unis, pour leur insistance sur des améliorations générales des opportunités d'accès aux marchés. Il est toutefois tout aussi clair

(suite à la page 21)

* Mike Gifford a été pendant de nombreuses années Négociateur en chef sur le commerce, pour le Canada, et est actuellement Maître de recherche - Senior Research Associate - au Centre for Trade Policy and Law, à Carleton University.

Agriculture : le document de référence du Président sur la table. Sera-t-il le « centre de gravité » pour un accord de Doha plausible ?

Le document de référence annoncé de longue par le Président des négociations agricoles est en fin arrivé. L'ambassadeur Néo Zélandais, Crawford Falconer, a en effet publié le, 30 avril, un document présentant les paramètres d'un accord plausible sur plusieurs questions figurant dans les négociations, dans un effort visant à inciter les Membres de l'OMC à reconsidérer leurs positions de négociation.

Se servant d'un langage brusque, rarement entendu dans les négociations commerciales, l'Ambassadeur Crawford Falconer (Nouvelle-Zélande) a mis l'accent sur le fait que les pays et les groupes de Membres auraient à abandonner des points de vue adoptés de longue date pour qu'un accord soit possible. Il a déclaré, par exemple, que les États-Unis auraient à réduire leurs subventions agricoles de façon plus profonde qu'ils n'avaient proposé de le faire, mais que les réductions plus fortes recherchées par le G-20 étaient également « réellement excessives ». Quant à l'UE, au Japon et au bloc G-33 de pays en développement, tous auraient à se contenter d'un nombre plus restreint de flexibilités pour soustraire les produits aux abaissements tarifaires.

Dans le document de « défi » de 28 pages qui vise à « aiguïser l'appétit de décision [des Membres] », Falconer a présenté son évaluation personnelle sur le point de savoir où pourrait résider le « centre de gravité fondamental » d'un accord potentiel.

Il a qualifié le document de « point de vue réaliste sur ce qui, à mon sens, est dans le domaine du possible », plutôt que sur ce qui « est juste ou correct ou même qui représente la majorité. » Il a également fourni ses propres idées neuves sur les moyens de sortir de l'impasse.

Falconer a exhorté les Membres à lui présenter, s'ils n'étaient pas satisfaits, « les justifications réelles des raisons pour lesquelles les éléments suggérés ou proposés dans [le] document ne marcheront pas et, plus précisément, ce qui pourrait marcher mieux. »

Les réactions initiales à ce document ont été prudentes, ce qui, selon des sources basées à Genève, signifie que les Membres souhaitent se montrer coopératif vis-à-vis de l'initiative. Selon un délégué, le fait que les pays « ne

soient pas en train de charger les canons », en réponse, étaient un bon signe.

Les subventions américaines inférieures à 19 milliards de dollars, supérieures à '10-15' – 'low teens'

Falconer a déclaré qu'il était « franchement inconcevable » que les autres Membres de l'OMC acceptent la proposition actuelle faite par les États-Unis d'abaisser sa limite de plafond sur le soutien global ayant des effets de distorsion des échanges de près de 53%, à 22 milliards de dollars – toujours bien au-dessus des 19 milliards de dollars que ce pays verse effectivement (avec une baisse attendue des dépenses et la poursuite de la hausse des prix). Il a, par ailleurs, déclaré qu'un plafond de 10-15 serait « a real stretch » dans les termes de négociation. La marge pour un accord se situerait « certainement sous les 19 [milliards de dollars US] et à peu près un peu plus de 10 », a affirmé Falconer. La proposition du G-20 réduirait le plafond des paiements agricoles américains ayant des effets de distorsion des échanges de 75%, à environ 12 milliards de dollars US. Il faudrait un abaissement d'environ 68% pour rapprocher cette limite de 15 milliards de dollars.

L'UE, quant à elle, aurait à envisager un « abaissement supérieur à 70% », avec une réduction « avoisinant 75-80% » toujours concevable, en fonction des résultats d'autres aspects des négociations. Le Japon serait en mesure d'égaliser « confortablement » les abaissements entrepris par les États-Unis, a déclaré Falconer.

En fonction de leurs engagements existants, les pays en développement seraient soit exemptés des abaissements, soit autorisés à faire des abaissements plus faibles pour leurs subventions plus modestes, sur des périodes de temps plus longues.

Selon 'l'hypothèse de travail' du Président, les États-Unis abaisseraient de 60% les subventions 'de la catégorie ambre' ayant le plus d'effets de distorsion des échanges, contre 70% pour l'UE. Pour les deux autres éléments du soutien global ayant des effets de distorsion des échanges dans les pays développés, Falconer a suggéré un abaissement du plafond des dépenses 'de minimis' d'au moins 50% (par rapport aux 5% sur la valeur de la production actuels), et la réduction des paiements 'de la catégorie bleue' de 5 à 2,5% de la production. Il a proposé un compromis pour réconcilier la période de référence 1995-2000 que le plupart des Membres préfèrent pour procéder à ces calculs, et la période 1999-2001, souhaité par les États-Unis, car leurs niveaux de dépenses étaient beaucoup plus élevés.

Falconer a exploré diverses options pour la réduction des dépenses de subventions sur des produits de base spécifiques, ou pour empêcher la concentration des paiements sur une poignée de produits, comme certains pays l'ont exigé. Falconer a toutefois déclaré qu'avant de pouvoir prendre une décision quelconque, les Membres auraient à déterminer si ces limites étaient « vouées à l'échec ». « Y a-t-il oui ou non une volonté réelle de fixer une limite plafond d'une façon ou d'une autre ? »

En réponse à un appel lancé par les producteurs de coton de l'Afrique de l'ouest, qui pâtissent des effets des fortes subventions américaines, les Membres de l'OMC ont déjà convenu du fait que les paiements au coton seraient réduits « de manière plus ambitieuse » que les autres. Falconer a déclaré que les abaissements des subventions au coton devaient être ambitieux « par rapport à la formule générale ». Il a déclaré que la « zone approximative » était située entre l'abaissement de 53% pour le soutien interne global, proposé par les États-Unis et une proposition

ouest africaine qui réduirait les subventions au coton de plus de 80%, même si l'abaissement standard est relativement modeste.

Les Etats-Unis et l'UE doivent faire le jeu...

Un accord sur la réduction des droits tarifaires agricoles résidera « carrément entre les positions des États-Unis et de l'UE », a déclaré Falconer. La proposition de Washington revient à un abaissement moyen de près de 66% par les pays développés. Bruxelles avait initialement offert 39%, mais a par la suite laissé entendre que l'UE pourrait réduire les droits tarifaires de manière à ce que la moyenne avoisine 50%, mais sans jamais expliquer formellement comment elle se propose de procéder.

« La présomption raisonnable est que ni l'une ni l'autre des positions ne prévaudra de fait, à terme », a écrit Falconer. « Le centre de gravité se situe de fait quelque part à l'intérieur de ces paramètres, ou alors n'est nulle part. » Le bloc G-20 de pays en développement, qui comprend des exportateurs compétitifs tels que le Brésil et l'Argentine, ainsi que des pays défensifs tels que la Chine et l'Inde, a proposé un abaissement moyen de près de 54% pour les pays développés. Un scénario qui aboutirait à un abaissement global de plus 50% est néanmoins « toujours en jeu », a déclaré Falconer.

Les pays en développement auraient à réduire les droits tarifaires de deux tiers des abaissements attendus des pays développés

Falconer a laissé entendre que la structure de la formule de réduction tarifaire serait fondée sur la proposition du G-20. Dans le cadre de cette proposition, les pays développés classeraient leurs lignes tarifaires en quatre fourchettes, les droits sur les produits les plus fortement protégés étant classés dans la fourchette la plus élevée – plus de 75% - pour faire l'objet des abaissements les plus importants.

« La question la plus cruciale dont découle tout le reste est de savoir quel serait l'abaissement dans la fourchette supérieure », a déclaré Falconer. Ici, ceci varie entre l'abaissement de 60% souhaité par l'UE et celui de 85%

recherché par les États-Unis. « Je ne suis que trop conscient du fait que les Membres concernés sont fermement déterminés à ne pas jamais bouger de leurs positions sur ce point » a-t-il noté. « Eh bien, je ne peux m'empêcher d'observer – et ceci ne nécessite aucune perspicacité spéciale – que ceci finira par arriver : l'un aura à monter et l'autre à descendre, ou nous n'aurons simplement pas d'accord. »

Une fois fixé le chiffre de la réduction dans la fourchette supérieure, les abaissements pour les fourchettes inférieures suivront, a déclaré Falconer. Il a reconnu que ceci ne se ferait pas séparément : certains Membres ne conviendraient d'un abaissement relativement élevé pour la fourchette supérieure que s'ils savent dans quelle mesure ils pourront protéger les 'produits sensibles' du plein effet des abaissements tarifaires. De plus, il y aurait lieu de faire une sorte d'arrangement pour prendre en compte les pays ayant une proportion particulièrement élevée de lignes tarifaires dans la fourchette supérieure, qui seraient donc affectés de manière disproportionnée par la formule. Une possibilité serait de les laisser désigner un nombre supplémentaire de produits sensibles.

Produits sensibles : 1-5%

En ce qui concerne le nombre de 'produits sensibles' sur lesquels les pays développés et les pays en développement seront autorisés à procéder à des abaissements tarifaires plus faibles, en échange de la création de nouveaux contingents d'importation – Falconer suggère que le 'centre de gravité' est « certainement supérieur à 1%, mais pas au-dessus de 5% ». Les États-Unis, le G-20 et le Groupe de Cairns - exportateurs de produits agricoles - avaient fait pression en faveur de 1%. A l'autre bout du spectre, le groupe de pays du G-10 ayant des secteurs agricoles fortement protégés souhaitaient 15%. L'UE, pour sa part, avait proposé 8%.

Falconer a laissé entendre que les abaissements tarifaires sur les produits sensibles seraient quelque part entre un à deux tiers de la réduction standard. Il a prévu « l'émergence d'un consensus » visant à compenser de plus grands écarts par rapport à la formule par des hausses de contingents plus fortes. Il a envisagé

plusieurs approches différentes pour le calcul de la taille de l'expansion du contingent tarifaire, pour tenter d'arriver à un équilibre entre les priorités des exportateurs potentiels et celles des importateurs réticents. Une de ces approches permettrait aux pays de procéder à des accroissements plus faibles de leurs contingents tarifaires pour un produit sensible, si des quantités significatives entraient déjà sur leurs marchés au taux tarifaire hors contingent.

Produits spéciaux : 5-8%

Quant aux 'produits spéciaux' que seuls les pays en développement seront autorisés à protéger du plein effet de la réduction tarifaire, pour répondre aux besoins en matière de sécurité alimentaire, de garantie des moyens d'existence et de développement rural, Falconer a déclaré que les Membres « très éloignés dans les positions existantes ». Selon Falconer, même si d'autres domaines des discussions étaient « objectivement beaucoup plus importants », la question des produits spéciaux avait le potentiel de faire sombrer le Cycle de Doha.

Le Président a déclaré qu'il ne pensait pas que la revendication du bloc du G-33 portant sur un statut de produit spécial pour « au moins 20% » des lignes tarifaires agricoles serait défendable. Toutefois, les demandes visant à limiter ceci à juste « trois ou quatre » lignes tarifaires – les États-Unis en recherchaient formellement cinq – étaient insuffisantes pour couvrir le lait et la crème. Bien qu'il ait reconnu que, « à proprement parler, il n'y a pas de connexion en termes numériques » entre les produits sensibles et les produits spéciaux, Falconer a déclaré qu'à son sens, le nombre de produits spéciaux serait plus élevé. Etant donné la gamme de 1-5% qu'il envisageait pour le nombre de produits sensibles, il pensait que 5 à 8% des lignes tarifaires pourrait correspondre aux chiffres pour les produits spéciaux.

Il y avait eu quelques suggestions informelles selon lesquelles les pays en développement pourraient être rétribués par un droit additionnel à des produits spéciaux s'ils ne désignent pas de produits sensibles, a noté le Président.

(suite à la page 21)

Services : les demandes se précisent dans les plurilatérales et les bilatérales mais les faibles avancées dans l'agriculture et l'Amna jettent un ombre sur les discussions sur les possibilités de progrès

Les négociations sur les services ne font pas exception à la situation d'ensemble que connaît l'OMC depuis la reprise timide des pourparlers en fin janvier dernier. En effet, tout comme dans les négociations sur les produits agricoles et industriels, les discussions sur les services ne permettent pas encore aux membres d'identifier clairement des possibilités de compromis qui pourraient sous-tendre la libéralisation du commerce des services. Les discussions restent timides en dépit de quelques initiatives récentes

Dans ses tentatives pour aider les membres à trouver des zones de compromis potentiel qui pourraient faire avancer les discussions, le Président du Groupe de négociation du commerce des services de l'OMC, l'Ambassadeur Fernando Mattéo, a avoué récemment son intention de poursuivre les pourparlers informels, « discussions enchilada's », qu'il mène depuis quelques semaines sur le modèle des « conversations au coin du feu » et des « caucus » organisés respectivement par les Présidents des Groupes de négociation de l'agriculture et des produits non agricoles. Ces discussions ont pour but de rehausser le niveau d'engagement politique dans les discussions sur les services et de déterminer les éléments clés d'un ensemble sur les services qui seraient nécessaires pour permettre aux Membres de conclure les négociations générales.

C'est dans cette ambiance que s'est tenue le premier « groupe de réunions » formelles sur les services la suspension des négociations en juillet 2006. Deux semaines de négociations plurilatérales et bilatérales ont été conclues le 27 avril dernier avec le sentiment que de nombreux pays rechignent à ouvrir leur marché des services à des fournisseurs étrangers en l'absence d'une avancée significative dans l'agriculture et l'Amna. L'Union européenne et les Etats-Unis, principaux demandeurs dans les négociations sur les services ont, au cours de ces deux semaines identifié les secteurs qu'ils jugent « prioritaires » et dans les lesquels ils souhaitent voir de nouvelles libéralisations.

Des sources ont indiqué que les discussions plurilatérales ont été plus spécifiques que par le passé. Il semblait y avoir plus de préparation de la part des groupes de pays demandeurs. Les pays ciblés ont été appelés à dire s'ils comptaient ouvrir davantage leur marché

des services, sinon, quelles en sont les raisons ? Ils se sont prononcés également sur le fait de savoir s'ils comptaient consolider ou non les niveaux de libéralisation actuellement appliqués dans différents secteurs.

C'est cependant dans les discussions bilatérales que les pays demandeurs se sont montrés plus spécifiques dans leurs requêtes adressées en particulier aux pays dans lesquels ils ont des intérêts offensifs majeurs. Ces pays ciblés sont le Brésil, l'Inde, la Chine et les Pays de l'ASEAN 4 (Indonésie, Thaïlande, Malaisie et Philippines). Dans une réunion bilatérale avec l'ASEAN 4, les Etats-Unis se sont concentrés sur certains secteurs dans lesquels leurs fournisseurs ont des intérêts particulièrement importants dans ces marchés : énergie, télécommunication, finance, distribution, postes et services de livraison...

L'Union européenne quant à elle a identifié les services financiers, les télécommunications, la construction, le transport maritime, environnement, poste etc. comme secteurs prioritaires.

En réponse aux demandes d'élargissement de l'accès aux marchés faites par les Etats-Unis dans les secteurs et domaines identifiés par ce pays, certains pays en développement ont pointé du doigt l'absence d'offre américaine de consolidation d'un engagement pour la libéralisation de l'entrée d'un plus grand nombre de travailleurs temporaires, connue sous le nom de 'mode 4'. Ceci est une source de vulnérabilité, dans la mesure où le bureau de la Représentante au commerce extérieur, qui négocie les accords commerciaux au nom du pays, a été empêché par le Congrès de négocier des engagements sur le mode 4. Le Congrès considère en effet que l'entrée des travailleurs et des hommes d'affaires, même sur une base temporaire, relève

d'avantage de l'immigration qu'elle n'est une question commerciale, et l'inscrit donc uniquement dans ses prérogatives législatives. Certains observateurs du commerce notent que ceci a affaibli pour les Etats-Unis la possibilité de demander des engagements de libéralisation à d'autres, en particulier aux partenaires commerciaux qui ont un intérêt fort dans le mode 4. D'autres observateurs déclarent toutefois que le défenseur le plus actif de la libéralisation au titre du mode 4 - l'Inde - a modéré son propre plaidoyer en faveur de l'amélioration de l'accès aux marchés pour les travailleurs temporaires, en raison de sa réticence à entreprendre des hausses importantes de l'accès aux marchés dans d'autres domaines cruciaux des négociations de Doha, tels que l'agriculture et l'AMNA.

Les pays en développement ont cependant réitéré leur position qui consiste à avancer dans les services parallèlement avec les négociations agricoles et l'Amna. Pour eux, tout engagement sur les services doit se faire en référence aux engagements que les pays développés pourraient prendre dans les autres domaines de négociations. Ils ont fait valoir qu'il n'y avait pas lieu de mettre un accent accru sur l'accès aux marchés dans le commerce des services, car l'instruction donnée dans le paragraphe 24 de la Déclaration ministérielle de HongKong, concernant le niveau d'ambition comparablement élevé était limitée à l'agriculture et à l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA).

Le groupe africain en particulier, par la voix de l'Uganda, a montré toute l'insatisfaction des pays africains par rapport au travail en cours sur l'opérationnalisation des modalités pour un traitement spécial et différencié en faveur des PMA ayant des intérêts en matière d'accès au marché au titre du mode 4.

Coton : la question des subventions agricoles entre espoirs et déceptions

Longtemps confinée dans un placé où elle était à peine visible, piégée dans les négociations agricoles qui ont aujourd'hui encore de la peine à décoller, le dossier coton est revenu récemment au devant de l'actualité à la faveur d'une session de haut niveau tenue à l'OMC les 15 et 16 mars derniers.

Démarrée sur des bases plutôt pessimistes et faisant l'objet de modestes ambitions de la part de nombreux acteurs actifs autour du dossier coton, en particulier les pays producteurs d'Afrique, cette session a pourtant, au bout du compte, débouché sur l'espoir de voir le débat se renouer autour de la question des subventions. De nombreux participants ont en effet salué l'esprit constructif des travaux et le climat positif qui a prévalu.

Cette conférence de l'OMC sur le coton avait pour entre autres buts de « faire le bilan des initiatives et des actions dans la mise en œuvre des mandats des aspects d'aide au développement et politique commerciale de la question du coton. « Ceci comprenait l'instruction donnée au Directeur général de l'OMC, dans le Cadre de juillet, de tenir des consultations avec les organisations internationales pertinentes « pour orienter de manière effective les programmes existants et toutes ressources additionnelles vers le développement des économies dans lesquelles le coton revêt une importance vitale. »

Les participants comprenaient des ministres de plusieurs pays en développement producteurs de coton, ainsi que des représentants de bailleurs bilatéraux et multilatéraux, en plus d'organisations internationales telles que le FMI, la Banque mondiale et la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED). Si plusieurs pays africains avaient envoyé des ministres pour assister à la conférence, d'autres pays, y compris les États-Unis, étaient représentés par les ambassadeurs basés à Genève.

Les discussions se sont concentrées sur les aspects aide au développement et

commerce de la question du coton. Des sources ont indiqué que les États-Unis étaient initialement peu disposés à inscrire ce dernier point à l'ordre du jour.

Au cours de la réunion, des participants ont souligné la nécessité pour les États-Unis de mettre en œuvre la décision de mars 2005 de l'Organe de règlement des différends condamnant plusieurs de leurs versements de subventions au coton et de crédit à l'exportation. Dans ce différend, le Brésil avait fait valoir, avec succès, que certains versements que Washington avait notifiés comme mesures de la 'catégorie verte' avaient de fait des effets de distorsion des échanges et de la production, violant donc les propres engagements des États-Unis au titre de l'OMC, et portant également préjudice aux intérêts commerciaux du Brésil. Les deux pays sont à présent en désaccord sur le point de savoir si les États-Unis avaient mis leurs programmes de soutien au coton en conformité avec la décision. Un Groupe spécial distinct est en train de déterminer si les États-Unis se sont de fait mis en conformité.

Test décisif pour le développement dans le Cycle

Le Directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, a déclaré à la réunion que le coton restait un des « tests décisifs » du contenu développement du Cycle de Doha et qu'il « n'y aurait pas de Cycle sans inclusion du coton. » Il a réitéré le mandat d'un résultat ambitieux, rapide et spécifique pour le coton à travers les trois piliers des négociations sur l'agriculture (concurrence à l'exportation, soutien interne et accès aux marchés).

Au préalable, informant les participants sur l'état des discussions, le Président des négociations agricoles, l'Ambassadeur Crawford Falconer (Nouvelle-Zélande) avait déclaré : « Si nous n'avons pas de résultat sur le coton, il n'y aura pas de résultat pour le Cycle de Doha. »

Les pays africains producteurs de coton ont indiqué que cette reconnaissance de

la centralité du coton dans les négociations globales était une des principales réalisations de la Conférence, de même que la réitération du mandat sur le coton. Les pays en développement en général ont été unis pour appuyer le mandat et la nécessité de prendre des mesures rapides, ont déclaré des sources à l'OMC.

Fonds de compensation

S'exprimant à la fin de la Conférence, Lamy a également noté qu'il n'y avait eu de consensus « ni sur l'idée d'un 'fonds de compensation', ni sur le point de savoir qui devrait le financer ». Les participants se sont toutefois dits intéressés par diverses approches du traitement de la baisse des revenus et de la volatilité des prix, notamment les 'mécanismes de lissage' ou 'fonds de lissage' présentés, lors de la réunion, par l'Agence française de développement. Les délégués ont perçu cette option comme un compromis potentiel qui mérite d'être exploré plus à fond.

Ces fonds comprennent généralement des mécanismes basés sur les marchés (tels que l'assurance contractée par les producteurs), ainsi qu'un filet de sécurité pour prendre en compte les cas de défaillance des marchés. Les pays en développement producteurs de coton ont favorablement accueilli le fait que Lamy ait exhorté la communauté des bailleurs à poursuivre dans cette direction.

Des sources ont noté que la Banque mondiale avait soutenu, lors de la réunion, que même si les subventions au coton étaient de fait supprimées, de nombreux pays africains auraient des difficultés à concurrencer les producteurs plus compétitifs de pays tels que le Brésil. Une telle affirmation a toutefois été rejetée par les producteurs de coton africains.

Au total, 36 pays africains produisent et commercialisent le coton, avec d'autres pays en développement tels que le Brésil et l'Inde.

(suite à la page 22)

Facilitation des échanges : les négociations ralenties par l'absence de progrès dans l'agriculture et l'AMNA

La facilitation des échanges semblaient jusqu'ici être l'un des sujets les moins controversés de l'OMC. Même si, comme ils le font dans d'autres domaines, chaque membre utilise cet espace de négociation pour faire avancer ses positions et défendre ses intérêts, les pourparlers liés aux modalités d'accélération des mouvements internationaux de marchandise et à la réduction des lenteurs bureaucratiques, n'avaient pas, jusque là, connu d'obstacles majeurs.

Mais récemment, le dynamisme relatif noté dans ces discussions a été plus ou moins affecté par l'absence de progrès dans des domaines clés comme l'agriculture et l'AMNA.

En effet, lors d'une réunion sur la facilitation des échanges tenue les 13 et 14 mars, au cours de laquelle les membres ont débattu de leurs propositions respectives, plusieurs délégués ont fait part de leurs scepticisme quant à leurs chances de parvenir à un projet de texte unique base d'un accord potentiel sur la facilitation des échanges en l'absence d'avancées significatives dans d'autres domaines. C'était la première fois que le Groupe se réunissait depuis la reprise à grande échelle des négociations, début février. C'était également la première tenue par le nouveau Président, l'Ambassadeur Eduardo Sperisen-Yurt (Guatemala).

Des sources indiquent que les négociateurs ont continué d'examiner divers éléments proposés d'un texte d'accord potentiel. Ils se sont concentrés, en particulier, sur le sujet des 'propositions de troisième génération', c'est-à-dire celles qui ont été affinées par les coalitions de Membres qui les parrainent, pour prendre en compte des préoccupations exprimées lors de réunions antérieures.

Selon un diplomate, il semblerait que l'inclusion des questions ayant fait l'objet de ces propositions de troisième génération dans un texte éventuel qui servirait de base pour les négociations finales était fortement préconisée. Selon une source dans les milieux du commerce, l'UE souhaiterait que le

Président du Groupe de négociation présente sa propre version d'un texte unifié devant faire l'objet de nouvelles négociations, avec un délai fixé en vue d'un accord. La plupart des délégations auraient jugé ceci 'trop ambitieux' et n'y seraient pas favorables.

Un délégué d'un pays en développement a déclaré qu'en dépit d'un haut niveau d'engagement et d'un empressément général à comprendre et clarifier le langage des propositions existantes, il y avait peu d'intérêt à faire avancer les discussions.

Selon le négociateur, le ton général de la réunion de deux jours avait été clairement indiqué, dès le départ, les Philippines ayant déclaré que les Membres ne pouvaient négocier dans le 'vide', en l'absence de progrès sur des questions clés telles que l'agriculture et l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA). Un autre diplomate a toutefois jugé même l'engagement de 'moyen' en déclarant que pour ce qui était des résultats, il y avait eu peu de progrès, si non aucun. Il n'y a pas eu d'accord sur le point de savoir si et quand démarrer les négociations 'basées sur des textes', a déclaré une source. Les délégués doutent que ceci puisse se faire sans une percée dans l'agriculture et l'AMNA.

En conséquence, les Membres n'ont pas encore eu à spécifier de manière explicite quelles questions, selon eux, devraient - ou ne devraient pas - figurer dans un texte. D'autres délégués estiment que cette distinction est largement artificielle, car les propositions de la 'troisième génération' actuellement en cours de discussion contiennent un langage juridique pour des clauses potentielles d'un futur accord.

Les Membres ont été chargés, de manière spécifique, de clarifier les articles du GATT sur la liberté de transit pour les marchandises en provenance d'autres Etats Membres (article V), sur les redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation (article VIII) et sur la transparence et la régulation et l'administration des réglementations

commerciales (article X).

Présentations révisées sur le 'guichet unique' et le délai de mainlevée

Seules deux nouvelles propositions ont été présentées lors de la réunion. Elles étaient toutes deux des révisions de propositions antérieures.

Une proposition émanant de la Corée du sud, Singapour et la Thaïlande traitait du 'dédouanement au travers d'un guichet unique' (TN/TF/W/138/Rev.). Les systèmes de 'guichet unique' tentent d'accélérer le passage des marchandises en douane en consolidant toute la documentation commerciale requise en un seul bureau chargé également du dédouanement. La présentation proposait qu'en mettant en place des systèmes à guichet unique en conformité avec leurs capacités administratives, les Membres devraient se référer aux normes et pratiques internationales pertinentes, là où cela est possible. Celles-ci comprennent les règles de procédures douanières de l'Organisation mondiale des douanes et les lignes directrices du Centre de la facilitation des échanges et du commerce électronique (UN Centre for Trade Facilitation and Electronic Business) pour les guichets uniques, qui appelle à ne soumettre qu'une seule fois les renseignements ayant trait au commerce, afin de faire face à toutes les prescriptions en matière d'importation, d'exportation et de transit.

La seconde proposition, émanant de la Corée du sud, traitait de 'délai de mainlevée' des marchandises imposé par les autrefois douanières (TN/TF/W/139/Rev.). Elle exigerait des Membres qu'ils calculent périodiquement et qu'ils publient le délai moyen qu'ils imposent pour la mainlevée des marchandises, à l'aide d'outils tels que les données de l'Organisation des douanes. De plus, elle appelle les Membres à tenter de réduire ces délais. Elle prévoit également qu'en cas de retard significatif dans la mainlevée des marchandises, les Membres fourniront aux opérateurs qui en ont fait la demande écrite les raisons du retard,

(suite à la page 22)

Aide pour le commerce : le Comité consultatif tient sa première réunion et fait ses recommandations

Le groupe consultatif de l'Aide pour le commerce récemment mis en place par le Directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, a tenu sa première réunion le 19 mars pour discuter du rôle que l'institution devrait jouer dans la coordination et la surveillance de l'assistance liée au commerce. Le 2 avril, les membres ont procédé à leur premier vaste réexamen des travaux sur l'Aide pour le commerce lors de la session du Comité du commerce et du développement.

C'est en février 2005 que les Ministres du G – 7 ont demandé à la Banque mondiale et au FMI d'élaborer des propositions en vue de la fourniture d'une aide additionnelle aux pays pour faciliter leur adoption à la libéralisation du commerce et accroître leur capacité de profiter à l'ouverture des marchés. Les directions de la Banque Mondiale et du FMI avait chargé Valentine Rugwabiza, alors Ambassadrice du Rwanda auprès de l'OMC et Mia Horn, économiste et diplomate suédoise, de lancer un processus informel à Genève afin de faire des propositions pour tirer le maximum de profit de l'aide. Les recommandations étaient restées des pôles d'intérêts sur lesquels, il fallait s'appuyer pour l'institutionnalisation de l'aide au commerce. A la sixième conférence ministérielle de HongKong, les ministres ont établi un nouveau programme de travail de l'OMC relatif à l'aide pour le commerce. Et il a été donné mandat au Directeur Général de créer une équipe spéciale chargée de faire des recommandations, pour juillet 2006, sur la façon de rendre l'aide opérationnelle et de déterminer la façon dont l'Aide pour le commerce « pourrait contribuer le plus effectivement à la dimension développement de l'Agenda de développement de Doha ». Les autres recommandations de l'Equipe spéciale présentaient les politiques que devaient suivre l'OMC, les donateurs et les bénéficiaires, pour identifier et satisfaire les besoins liés au commerce et surveiller les progrès des activités d'Aide pour le commerce.

Cette aide pour le commerce permet de relier les décisions commerciales au développement et les résultats potentiels du développement, d'où l'intérêt d'une meilleure cohérence. Aujourd'hui il est crucial pour s'adapter à l'ouverture des marchés d'avoir une capacité d'offre importante de même des infrastructures et des politiques d'ajustements adéquates.

Il s'agit aujourd'hui pour ce groupe consultatif de déterminer la façon dont l'Aide pour le commerce « pourrait contribuer le plus effectivement à la dimension développement de l'Agenda de développement de Doha ». Les autres recommandations de l'Equipe spéciale présentaient les politiques que devaient suivre l'OMC, les donateurs et les bénéficiaires, pour identifier et satisfaire les besoins liés au commerce et surveiller les progrès des activités d'Aide pour le commerce.

Le mandat du nouveau groupe consultatif est de faire passer ces recommandations à l'étape suivante de la mise en œuvre. Son principal objectif sera d'encourager la coordination et un sentiment d'appropriation chez les parties prenantes du programme de travail de l'Aide pour le commerce.

Le groupe consultatif comprend la plupart des grandes organisations internationales qui interviennent dans le commerce et le développement, c'est-à-dire la Banque mondiale, le Fonds monétaire international (FMI), le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) le Centre du commerce international, la CNUCED et les banques régionales de développement. Contrairement à ce qui avait été antérieurement soutenu, le Comité ne comprenait aucun représentant ni du secteur privé, ni de la société civile. Selon des sources, le Comité aidera à planifier et à orienter les activités d'aide pour le commerce et servira de plateforme de communication entre les divers participants. Il aidera

également à acheminer l'information pour le contrôle et l'évaluation et prendra part au travail de plaidoyer.

Les négociateurs des pays en développement semblent soucieux de voir les résultats des travaux de ce groupe consultatif, car ils fondent beaucoup d'espoir sur la contribution significative que l'Aide pour le commerce pourrait apporter au développement.

Les groupes de la société civile accélèrent les travaux sur la question en examinant comment les organisations non gouvernementales pourraient contribuer à faire en sorte que l'Aide pour le commerce soit plus tirée par les pays et qu'elle soit utilisée de manière aussi efficace que possible.

L'OCDE également participe activement au débat et a créé un groupe technique regroupant des donateurs bilatéraux, des institutions multilatérales, des banques de développement régionales et un certain nombre de gouvernements, pour contribuer aux travaux sur la surveillance.

Aujourd'hui une volonté se dégage quant à la mise en place d'une aide assez importante. Ainsi lors de la Conférence ministérielle de l'OMC, décembre 2006 à Hong Kong, le Japon a annoncé le versement d'une aide au commerce, à la production et à la distribution de US\$ 10 milliards sur trois ans, les États-Unis des dons au titre de l'Aide pour le commerce de US\$ 2,7 milliards par an d'ici à 2010, et l'Union européenne et ses États membres l'octroi d'un montant de €2 milliards par an d'ici à 2010 au titre de l'aide au développement liée au commerce.

Comme l'annonce la présidente du groupe consultatif, il s'agit là d'une réelle volonté d'augmenter le financement de l'Aide pour le commerce, mais elle doit être dictée par la demande. Se contenter d'augmenter les fonds ne fonctionne pas. Les pays doivent s'approprier les dépenses et prendre en compte le point de vue des parties prenantes nationales.

APE Union européenne – Cedeao : les experts des Commissions de la CEDEAO et de l'UEMOA balisent

Du 05 au 09 mars 2007 s'est tenu à Lomé (capitale togolaise) une réunion de coordination des experts des deux commissions (CEDEAO et UEMOA) en vue de la préparation de la phase ii des négociations APE.

Deux questions étaient au menu de cette rencontre : l'organisation à mettre en place pour la conduite des tâches restantes dans le cadre de l'APE et l'opérationnalisation des directives issues de la réunion des négociateurs en chef de février 2007 à Bruxelles. Plusieurs questions étaient inscrites à l'ordre du jour.

Les experts se sont d'abord penchés sur les conclusions des dernières réunions relatives aux négociations APE. Il s'agit notamment des réunions des Négociateurs en Chef AO-UE, du Comité ministériel commercial (CMC) ACP et du CMC mixte ACP-UE ainsi que celles relatives aux comités nationaux de négociation, tenus respectivement à Bruxelles et à Bamako dans le courant du mois de février 2007.

Pour la réunion des Négociateurs en chef, des échanges de vues étaient faites sur l'accord sur le principe d'un Fonds régional spécial pour les APE et l'entente partagée sur l'exécution d'un certain nombre de tâches portant notamment sur la mise en place de programmes d'accompagnement de l'APE, comme préalable à la conclusion de l'Accord à l'échéance de fin 2007. Il a été relevé le retard des négociations dans la plupart des régions évoqué lors de la rencontre CMC – ACP et CMC Mixte ACP UE.

D'autres questions étaient évoquées durant cette réunion. Il s'agit de la prise en compte des questions liées au financement du développement, de l'ouverture des marchés, de l'approche régionale dans la détermination de l'impact fiscal net.

Les experts se sont inscrits dans les mêmes observations de la réunion des comités nationaux de négociations en

ce qui concerne les insuffisances dans le fonctionnement de ces comités ainsi que la faiblesse de la coordination entre le national, le régional et les représentants à Bruxelles et Genève. Après avoir épuisé ces points, les experts ont décliné un certains nombres d'enseignements et d'observations notamment :

- la volonté affichée par la partie européenne de ne pas négocier une nouvelle dérogation, à l'échéance de fin 2007. A ce sujet, la réunion a recommandé l'élaboration d'une note d'analyse, à l'attention des autorités de la région, faisant ressortir les coûts et les avantages liés à cette éventualité ;
- la nécessité d'élaborer une stratégie de communication sur l'APE pour l'information des populations et des acteurs sur les négociations commerciales en cours, les enjeux et les opportunités ;
- l'importance de renforcer la coordination entre les comités de négociation (nationaux, et régionaux) et les représentations diplomatiques à Genève et à Bruxelles.

Les experts ont procédé à la formation de groupes de travail tels que indiqués par les conclusions de la dernière réunion des Négociateurs en Chef. Ils ont défini les tâches relevant de ces groupes et ont désigné les points focaux dans les deux Commissions, devant coordonner leurs activités.

Ainsi, trois groupes ont été mis en place. Le premier chargé de rédiger le projet de texte de l'Accord, conformément au projet de structure adopté par les deux parties.

Un deuxième groupe qui comprendra deux sous groupes. L'un se chargera du programme d'accompagnement de l'APE avec l'élaboration de programmes d'amélioration de la compétitivité avec des composantes régionale et nationale (industrie,

services connexes et autres secteurs de production), du traitement des produits sensibles ainsi que de la création de l'observatoire de la compétitivité et l'autre sous groupe du financement de l'accompagnement et traitera de la réforme de transition fiscale, des modalités de calcul de l'impact fiscal net et la création du Fonds régional spécial APE.

Il y'a enfin un troisième groupe subdivisé aussi en trois sous groupes : l'un chargé de la Coopération douanière, Facilitation Commerce et Règles d'origine, l'autre du Calendrier d'accès aux marchés marchandises (Etudes d'impact MEGC, Produits sensibles, offres et demandes de libéralisation) et le troisième Calendrier d'accès aux marchés pour les services (Etudes d'impact, secteurs sensibles, offres et demandes de libéralisation des services).

Les experts ont aussi échangé sur l'organisation à mettre en place pour aboutir à l'élaboration des programmes d'amélioration de la compétitivité qui prend en compte l'ensemble des secteurs concernés.

Un groupe de travail doit examiner et amender les termes de référence de l'étude, soumis à la région par l'ONUDI, et qui porte sur le programme de restructuration et d'amélioration de la compétitivité du secteur industriel.

Et les participants ont insisté sur la nécessité d'une étroite collaboration entre les deux Commissions et l'ONUDI afin que les objectifs poursuivis par l'étude soient conformes aux préoccupations de la région en matière de renforcement des capacités d'offres.

Pour ce qui est de la rédaction de l'accord, il a été mis en place un groupe qui élabore un projet de structure de l'Accord qui s'inspirera des propositions antérieures de la région AO et de la partie européenne. Les experts ont dégagé aussi un calendrier de travail des négociations APE du 1^{er} semestre 2007.

L'UE se lance dans la négociation des accords de libre-échange avec des pays d'Asie

L'UE a décliné une action hautement ambitieuse en projetant de conclure des ZLE avec toutes les parties du monde. D'abord avec les 79 pays qui composent les ACP ensuite avec le MERCOSUR qui regroupe le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay, mais aussi le projet d'accord avec la zone euro-méditerranée et les négociations avec la Syrie. Aujourd'hui, c'est avec les pays de l'Asie qu'elle compte établir un ALE.

Les ministres des Affaires étrangères des Vingt-sept ont entériné le 23 Avril dernier le mandat de la Commission européenne en vue de négociations de libre-échange avec l'Inde, la Corée du Sud et les Nations d'Asie du Sud-Est (Asean). Ils ont en effet confirmé un accord intervenu le 17 avril au niveau des ambassadeurs.

Cette nouvelle orientation, si on peut la qualifier comme telle, n'a pas surpris beaucoup de monde d'autant plus que des actes étaient posés depuis un certain temps par la commission.

Le Commissaire Lamy avait déjà présenté une initiative UE/ASEAN sur les échanges (*Transregional EU-ASEAN Trade Initiative - TREATI*) dont l'objectif est d'améliorer les relations commerciales entre les deux régions, à travers une coopération en matière de réglementation sur la facilitation des échanges et d'accès aux marchés.

En mai 2006, le commissaire européen M. Peter MANDELSON avait déclaré lors de son allocution dans le cadre d'une réunion à la chambre de commerce euro-malaisienne à Kuala Lumpur, que l'UE devait porter son regard au-delà de la Chine et embrasser toute la région asiatique dans une nouvelle stratégie commerciale européenne. Il s'était félicité de la publication des résultats d'une étude du « Vision Group UE-ASEAN » lancée en 2005, laquelle propose une série de mesures visant à développer le commerce entre l'UE et l'ASEAN, dont un accord de libre-échange entre les deux régions. Il juge que le fait de signer un accord de libre échange constituera

la correction d'une « lacune politique dans la conception pratique que l'UE a de sa politique commerciale à l'égard de l'Asie ».

A l'automne 2006, prenant acte de la suspension des négociations du cycle de Doha, la Commission européenne avait manifesté le désir de faire de l'ASEAN une priorité dans son agenda commercial, et s'était déclarée prête, lors de sa communication « *L'Europe globale : concourir à travers le monde* » à étudier la faisabilité d'accords de libre-échange avec de nouveaux partenaires, parmi lesquels l'ASEAN.

L'aboutissement d'un tel projet d'accord de libre échange permettra de doper les échanges avec ces pays asiatiques à forte croissance, où les entreprises européennes peinent à s'implanter en raison de barrières protectionnistes et, dans le même temps, donner de l'élan à la croissance du commerce mondial selon certains. Mais aussi il faut préciser que la Commission européenne a été le premier acteur international à établir des relations informelles avec l'ASEAN en 1972. Elle est devenue partenaire de dialogue en 1977.

L'Union européenne est le troisième partenaire commercial après les Etats-Unis et le Japon et le deuxième marché d'exportation pour l'ASEAN derrière les Etats-Unis. En termes concrets, l'Union européenne augmentera la valeur de ses exportations vers ces douze pays de plus de 40 milliards d'euros par an, dont une hausse de 56,8% vers l'Inde, 47,8% vers la République de Corée et 24,2% vers l'Asean, ont estimé les experts de la commission.

Ces accords de libre-échange vont également favoriser l'accès des produits de l'Asean, de la République de Corée et de l'Inde au marché européen. Les exportations des dix pays d'Asie du Sud-Est vers l'Union européenne pourraient progresser ainsi de 18 à 36%.

Mais tout cela laisse entrevoir la montée du bilatéralisme. L'on pourrait être tenter de dire que ces différents accords

régionaux, semble être une alternative à l'enlisement du cycle de Doha. Le multilatéralisme est aujourd'hui marginalisé au profit d'accords bilatéraux même si les pays occidentaux continuent à arguer que la priorité se trouve dans le multilatéral et le PDD (programme de Doha pour le développement).

Et l'annonce de l'ouverture prochaine de négociations entre la Corée du sud et l'UE pour la signature d'un accord comme celui liant les Etats-Unis et la Corée du Sud en constitue une parfaite illustration. Des chiffres colossaux devant être le fruit de ces accords sont annoncés : 300 000 emplois en Corée du sud et accroissement du PIB de 2,02% à court terme, selon l'Institut coréen des politiques économiques internationales.

Pour ce qui est de l'accord signé entre les Etats-Unis et la Corée, il devrait avoir un accroissement d'environ 15 milliards de dollars pour le commerce entre les deux pays qui était l'an dernier de 74 milliards de dollars. Globalement, l'accord prévoit l'élimination immédiate de près de 90% des droits de douane sur les produits industriels, le reste devant être supprimé d'ici 15 ans. La Corée du Sud a en revanche réussi à exclure de l'accord l'ouverture de ses frontières au riz américain bon marché, une question qui provoque la colère des agriculteurs.

Les Etats-Unis ont cependant obtenu l'ouverture des frontières sud-coréennes au boeuf américain. Séoul a promis d'éliminer 40% de ses droits de douane sous dix ans, selon des responsables sud-coréens.

D'autres accords sont aussi envisagés puisqu'en marge de la réunion qui a entériné le mandat de la commission pour négocier l'accord avec l'ASEAN, les ministres ont été tenus informés par la Commission de l'état des pourparlers de libre-échange avec le Conseil de Coopération du Golfe (CCG), qui regroupe l'Arabie saoudite, le Bahreïn, les Emirats arabes Unis, le Koweït, Oman et le Qatar. (FLO).

L'UE offre aux régions ACP un accès illimité à son marché dans les négociations APE

L'UE a proposé aux pays ACP l'accès illimité à son marché. Cette nouvelle proposition a été avancée lors d'une réunion avec des représentants ACP à Bruxelles. Elle vise à éliminer toutes les limitations tarifaires et de contingent restant pour l'accès au marché de l'UE pour toutes les régions de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, en dehors de l'Afrique du Sud, dans le cadre des négociations des Accords de Partenariat Economique.

L'offre porte essentiellement sur 4 points qui sont :

- Éliminer tous les droits et contingents d'importation pour tous les pays ACP.
- Accorder à tous les pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique le même accès illimité au marché de l'UE dont les Pays les Moins Avancés profitent déjà dans le cadre du régime «Tout sauf les Armes» de l'UE.
- Cette offre n'est pas liée à la condition d'une ouverture équivalente de la part des pays ACP.
- Cette offre s'appliquera totalement dès le premier jour – prévu pour être le 1^{er} janvier 2008 – à l'exception d'une période transitoire pour le riz et le sucre cela en vue de protéger l'équilibre du marché de l'UE pendant la mise en œuvre des réformes internes. Les périodes transitoires pour le riz et le sucre garantiront la compatibilité avec les réformes du marché de l'UE et assureront la stabilité afin de protéger les intérêts des producteurs qui approvisionnent ces marchés, tant ceux de l'UE que ceux des pays ACP. Et à partir de 2015, ces produits entreront librement dans l'espace européen sans droits de douane ni contingence.

Cette offre est considérée comme un encouragement pour la signature des APE dans les délais qui ont été prévus. Mais aussi, constitue, selon l'UE, une occasion pour les pays ACP voisins à collaborer et à construire des marchés et des filières d'approvisionnement régionaux – répondant ainsi aux inquiétudes des exportateurs agricoles dans des pays comme le Kenya ou le Ghana.

Il faut rappeler que les pays ACP bénéficiaient depuis plus de 30 ans de préférences commerciales de la part l'UE ; mais elles doivent être remplacées par de nouveaux accords de libre échange qui imposeront la réciprocité conformément aux règles de l'OMC.

Dans le cadre des accords existants jusqu'à présent, l'UE accorde aux ACP un accès préférentiel au marché communautaire: 97% de leurs produits entrent aujourd'hui dans l'UE avec des droits de douane nuls ou très réduits, et très peu de quotas restent en place. Mais d'autres pays ACP disposent d'un accès illimité à ce marché, il s'agit des PMA – ACP qui au titre de l'initiative tous sauf les armes ont total accès au marché européen.

Cette nouvelle proposition appelle une analyse profonde de la question de l'accès des ACP au marché européen. En effet, depuis 30 ans les pays ACP ont bénéficié de préférences tarifaires mais l'on a remarqué que cela n'a pas encouragé le développement de ces pays ni la transformation de leur économie encore moins une meilleure intégration de ces économies à celle mondiale. Le constat est que les pays ACP n'exportent toujours que quelques produits de base dont pour la plupart les prix sont en déclin sur le long terme.

C'est certainement ce qui fait reconnaître à M. Peter Mandelson, que le développement des ACP était «bien plus qu'une question d'accès au marché européen» en soutenant cependant qu'«en éliminant tous les droits de douane et les quotas restants pour tous les pays ACP, nous allons créer les meilleures opportunités possibles pour ces économies, que les accords de partenariat économique visent à construire». Ce que d'aucuns considèrent comme une leurre, un appât offert aux pays ACP pour les encourager à aller vers la signature des APE et accepter toujours plus de libéralisation dans le commerce mondial. L'on estime en effet dans la société civile qu'il est dangereux de faire croire aux pays en développement que leur salut se trouve principalement dans l'exportation de leurs matières premières

et de quelques produits agricoles comme le café, le cacao, le coton...

M. Luis Morago, d'Oxfam International prévient en déclarant que cette « offre ne doit pas être utilisée comme moyen d'acheter l'assentiment des pays ACP pour qu'ils signent ces accords d'ici la fin de l'année ».

Cette offre est le moins que l'Europe puisse donner. Mais le problème n'est pas à ce niveau. L'enjeu pour les pays ACP est moins dans ce que l'Europe accorde en terme d'accès aux marchés que ce qu'ils seront obligés de donner à l'Europe en contrepartie d'une offre européenne qui sera largement tempérée par les nombreux obstacles non tarifaires qui se dresseront devant les marchés européens. Cette offre risque donc, si on n'y prend garde, d'apparaître comme un cheval de Troie pour l'Europe.

Commerce Sud-Sud pour les produits spéciaux...

(suite de la page 4)

les 10 groupes de produits de la liste de produits spéciaux potentiels, dans le tableau ci-dessous, seuls 6 figuraient dans l'analyse, parce qu'ils sont à la fois des exportations importantes de pays en développement et qu'ils représentent une part significative des exportations destinées à d'autres pays en développement.

Les 6 produits spéciaux potentiels qui sont importants dans le commerce Sud-Sud entrent dans quatre groupes.

- Dans trois cas, les pays en développement fournissent la totalité ou la majeure partie des importations des grands pays en développement importateurs. Il s'agit du bœuf frais et congelé et une catégorie d'huile de palme. Tout produit spécial appliqué de manière à contrôler les importations n'affecterait nécessairement que (ou essentiellement) d'autres pays en développement. De même, certains importateurs peuvent décider qu'ils n'ont pas besoin d'appliquer des produits spéciaux sur ces produits spéci-

fiques, car toute préoccupation potentielle en matière de dumping devrait être annulée par l'absence d'importations des pays développés.

- Le second groupe ne contient qu'un produit – les morceaux de poulet congelé. Ici, les questions commerciales sont essentiellement par pays et semblent ne soulever aucun problème majeur.
- C'est le quatrième groupe qui semblerait le plus problématique pour ce qui est d'arriver à un consensus entre les importateurs et les exportateurs des pays en développement. Ce groupe couvre le maïs et le sucre/ produits du sucre. Les pays développés ont causé des distorsions substantielles des marchés pendant des décennies d'octroi de fortes subventions pour les deux produits, et il y a une large dispersion entre importateurs majeurs en ce qui concerne la provenance de leurs importations. Ceci peut signifier que des différences nettes existent entre États, ce qui pourrait compliquer la tâche pour arriver à un accord Sud-Sud.

Autre mesures correctives de l'OMC

La nécessité de désigner un produit spécial est influencée par le niveau absolu de taux appliqué et sa relation avec le taux consolidé. Pour près de 50% des produits, le taux tarifaire appliqué pour les échanges bilatéraux visés est inférieur à 10%, ce qui tendrait à indiquer que ces lignes tarifaires ne sont probablement pas particulièrement sensibles, et qu'elles sont donc peu susceptibles de nécessiter une protection PS.

Dans les cas (plus de 50%) où il y a une grande différence entre les taux tarifaires consolidés et appliqués, les importateurs n'ont pas nécessairement besoin de recourir aux produits spéciaux pour protéger leur production intérieure, car ils pourraient se contenter de relever leurs droits tarifaires pour les rapprocher du taux consolidé. Même après toute réduction tarifaire NPF de Doha, ils peuvent conserver une flexibilité suffisante pour relever leurs taux tarifaires appliqués au niveau de leur taux consolidé, afin de s'assurer une protection contre les brusques poussées d'importations.

Les négociations bilatérales entre exportateurs et importateurs du Sud

devraient se concentrer, au départ, sur les 50% de cas où il y a un taux tarifaire appliqué de 10%.

Les produits qui pourraient être les plus difficiles à traiter sont ceux ayant des taux tarifaires appliqués très élevés et une grande marge entre les taux appliqués et consolidés. Les exemples les plus proéminents sont les exportations d'huile de palme de la Malaisie et de l'Indonésie vers l'Inde, qui sont actuellement soumises à un tarif appliqué de 100%, pouvant être relevé à un tarif consolidé de 300%. Toutefois, du fait que cette catégorie ne s'applique qu'à quelques pays et produits, il est recommandé aux pays concernés de mener des discussions bilatérales pour déterminer si oui ou non les importateurs perçoivent la nécessité de protéger les produits visés en les désignant comme produits spéciaux.

*Relations commerciales naissantes...
(suite de la page 6)*

En outre, les gouvernements ont tendance à tirer profit de l'aide chinoise aux pays bénéficiaires de manière plus directe que des politiques des donateurs occidentaux, qui se préoccupent de la réduction de la pauvreté. La Chine finance la construction de bâtiments relativement grandioses et prestigieux (palais présidentiels, quartiers généraux de la police, sièges de partis politiques et stades de football) que les dirigeants africains apprécient grandement pour leurs propres raisons politiques. En échange, la Chine peut compter sur le soutien diplomatique précieux des gouvernements africains pour défendre ses intérêts au niveau international, en particulier dans les organisations internationales qui opèrent selon le principe 'un pays, une voix'.

Les activités récentes de la Chine en Afrique ont été associées à une migration relativement forte de sa population vers le continent, bien que la migration de populations d'origine chinoise ait commencé il y a des milliers d'années (McCormick 2006). Selon certaines estimations (Obwona et Chirwa 2006), près de 80.000 travailleurs migrants chinois sont récemment arrivés en Afrique, créant une nouvelle diaspora chinoise. En Angola, par exemple,

quelque 2.500 travailleurs chinois sont arrivés pour travailler dans des entreprises chinoises dont la production sera financée par le crédit garanti par le pétrole que la Chine a accordé au gouvernement angolais. Près de 30.000 travailleurs chinois sont attendus à terme. Ce transfert massif de main-d'œuvre est peu susceptible d'avoir un impact positif sur les marchés de l'emploi africains, le renforcement des capacités locales ou le transfert de technologie (Tull 2006).

Les détaillants locaux, également, sont confrontés à la concurrence accrue exercée par les commerçants expatriés chinois. Un bref parcours des articles de presse africains révèle qu'en plus de la concurrence imposée par les importations bon marché en provenance de la Chine, la diaspora suscite un ressentiment significatif dans certains pays. Près de 3.000 Chinois vivent au Cameroun, 5.000 au Lesotho, 50.000 au Nigeria et 300.000 en Afrique du sud, essentiellement à la suite de migrations antérieures.

Références

- China (2006) China's African Policy. www.gov.cn
- Jenkins R. and Chris Edwards. 'The Economic Impacts of China and India on Subventions-Saharan Africa : Trends and Prospects'. *Journal of Asian Economics*, Vol. 17 2006, pp 207-225.
- Kaplinski, Raphael, Dorothy McCormick and Mike Morris (2006). The Impact of China on Sub-Saharan Africa, April. Mimeo.
- McCormick, Dorothy (2006). China, India and African Manufacturing Framework for Understanding the Impact of Aid and Migration. Communication préparée pour l'AERC (African Economic Research Consortium).
- Obwona, Marios and Ephraim Chirwa (2006). Impact of China and India on SSA Agriculture : Issues and Challenges. Communication préparée pour l'AERC.
- Tull, Denis M. (2006). China's Engagement in Africa : Scope, Significance and Consequences. *Journal of Modern African Affairs*, Vol. 44, N° 3.
- World Economic Forum (2006). Going for Growth. Cape Town, 31 mai-2 juin 2006. www.weforum.org.

La réglementation internationale du commerce électronique... (suite de la page 8)

imposition des droits de douanes sur les transactions électroniques.

Depuis, aucune négociation n'est entamée mais plutôt des réunions ou des notes techniques faisant part de la préoccupation des différents pays sur des questions telles que les conséquences fiscales, les impositions des droits de douanes, la concurrence, la compétence et le droit applicable, la protection de la propriété intellectuelle. De nombreux consensus ont cependant été établis mais suffisent-ils pour gouverner toutes les problématiques « économiquement liées et juridiquement éloignées »⁷ que soulève la question du commerce électronique. Aujourd'hui on peut envisager l'application de deux textes à savoir celui relatifs à l'AGCS (l'Accord Général sur le Commerce de Services) et celui de l'ATB (l'accord sur les Télécommunications de Base). Il faut préciser qu'au moment de la signature des accords de l'OMC, l'Internet n'était pas considéré comme un secteur commercial à part entière et ce n'est qu'après 1995⁸ que les services d'accès sont sur le régime de l'AGCS. L'application de ces deux textes est partielle d'autant plus qu'elle laisse une part entière de ce commerce électronique.

Cette absence de réglementation spécifique et précise procède de la volonté des Etats. En effet beaucoup de membres surtout ceux des pays du Sud prétendent qu'il est très tôt de légiférer sur la question, ainsi que le montrent les propos du ministre du commerce et de l'industrie du Bahrein lors de la conférence ministérielle de Doha qui disait que « nous estimons qu'il est prématuré d'inclure le commerce électronique au nombre des questions

de tout nouveau cycle de négociations. Au stade actuel, nous privilégierions plutôt la fourniture d'une assistance technique aux pays en développement et soulignerons qu'il importe d'aider ces pays à développer leurs infrastructures pour se conformer aux exigences du commerce électronique. Nous appuyons aussi la poursuite de la mise en œuvre de la résolution de ne pas imposer de droits de douane sur les transmissions électroniques, qui avait été prise à la conférence ministérielle de Genève en 1998 ». Cette réflexion en dit long sur les inquiétudes des pays du Sud sur la question. Dès lors la question qu'il faudrait se poser est celle de savoir quelle avantages comparatifs ces pays du Sud tireront de ce commerce.

2.2 — L'orientation d'un éventuel accords

Tout le monde s'accorde sur la nécessité de dynamiser le secteur. Certains préconisent une suppression d'éventuelles barrières à l'accès aux marchés de tous les secteurs. Ce serait une approche horizontale. Le commerce électronique soulève tout un ensemble de questions. Qu'il s'agisse de sécurité, de protections des renseignements privés, de l'utilisation des signatures numériques, de la propriété intellectuelle, de la fiscalité de la détermination de la loi de compétence ou du droit applicable, de la surveillance des contenus. Mais il y'a un élément qui est fondamental et incontournable dans le cadre du commerce électronique : c'est la confiance. Il s'agira pour établir une telle une confiance d'assurer aux acteurs que l'utilisation des services de réseaux soit sûre, fiable et vérifiable avec possibilité de se prévaloir d'un système juridique et judiciaire adéquat et adapté en cas de litiges ou de difficulté. Il faut aussi un cadre prévisible et pratique dans lequel les acteurs disposeront de technologies fiables, de dispositifs réglementaires et d'autorégulations appropriés.

La nouvelle réglementation suppose une précision terminologique, c'est-à-dire une définition exacte et harmonisée de certaines notions, décliner une nouvelle approche de la notion de preuve qui consiste à adopter, à côté de la conception formelle de la signature traditionnelle, une approche fonctionnelle du concept de signature. En effet, les différents systèmes juridiques se

fondaient sur des transactions basées sur des documents écrits et signés. Mais le commerce électronique, en ne se basant que sur des documents immatériels, risquait de voir son développement entravé par de nombreux obstacles juridiques. C'est pour cela que la CNUDCI a demandé aux États membres et aux organisations internationales de réexaminer les exigences légales relatives à la valeur probatoire des enregistrements informatiques et celles relatives à la « signature manuscrite ou de toute autre méthode d'authentification sur papier pour les documents commerciaux afin de permettre, le cas échéant, l'utilisation de moyens électroniques d'authentification ».

Il faudrait aussi des obligations minimales de surveillance et, partant, des règles relatives à la responsabilité des prestataires techniques (fournisseurs d'accès, hébergeurs, éditeurs).

Mais aussi une coopération internationale s'orientant vers un modèle juridique harmonisé du fait du caractère transfrontalier de cette économie et une prise en compte aussi bien dans les législations nationales qu'internationales d'autres problèmes juridiques altérant la sécurité, facteur indispensable au commerce électronique, que sont : données nominatives, protection des consommateurs, formation des contrats, conservation des enregistrements informatiques, droit de propriété intellectuelle, noms de domaines, fiscalité, conflits de lois et de juridictions, arbitrage, exequatur, douanes, responsabilité des prestataires de services, diffusion de contenus illicites, sécurité et confidentialité des transactions en ligne.

S'agissant maintenant des questions relatives aux crimes et délits commis aux travers des réseaux et sapant la confiance des acteurs, l'orientation de la convention de Budapest sur la cybercriminalité⁹ du 23 novembre 2001 qui propose dans son préambule « une politique pénale commune destinée à protéger la société de la criminalité dans le cyberspace, notamment par l'adoption d'une législation appropriée et par l'amélioration de la coopération internationale » nous semble être une bonne porte d'entrée.

7 Alain Louis MIE, Mathieu GUENNEC, France Télécom, la place de l'Internet et du commerce électronique dans le cadre des négociations multilatérales.

8 Jusqu'à cette date Internet était administré par une agence fédérale américaine indépendante, la « national science foundation ».

9 Convention sur la cybercriminalité, 23.XI.2001, conseil de l'Europe, Série des Traités européens - n° 185

Réforme de la politique agricole intérieure
(suite de la page 9)

qu'ils auront une lourde part de responsabilité si les négociations échouent en raison de leur manque d'empressement à réduire de manière substantielle le soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges, qui est forcément concentré sur juste quelques produits de base.

Alors que les négociations du Cycle de Doha doivent entraîner des réductions très substantielles du soutien total ayant des effets de distorsion des échanges, il est évident que les décideurs et les législateurs nationaux doivent conserver une flexibilité suffisante pour adapter leurs programmes de soutien agricole afin de répondre aux conditions locales. Il n'y a pas d'approche passe-partout quand il s'agit de soutien agricole favorable aux échanges. Le défi à relever sera de trouver un juste équilibre entre la nécessité d'améliorer les disciplines multilatérales sur les subventions et celle d'encourager les décideurs nationaux à soutenir leurs secteurs agricoles en veillant à réduire les effets de distorsion des échanges.

La politique de l'agriculture fera toujours de la réduction de la protection de l'agriculture un dossier difficile à gérer pour les gouvernements. Des programmes d'ajustement au commerce seront nécessaires pour amortir l'impact de la réforme du commerce là où de telles réformes entraînent une réduction des terres cultivées ou d'autres actifs. Il y aura des perdants, de même que des gagnants, dans la plupart des pays, et il est approprié qu'une compensation soit versée lorsque les gouvernements modifient leurs modes d'intervention dans leurs secteurs agricoles. La pertinence pour le continuum de la réforme du commerce des produits agricoles est de voir comment les gouvernements interviennent ; le niveau de soutien reste une décision politique interne.

Agriculture : le document de référence
du Président...

(suite de la page 11)

Les Membres étaient « parfaitement habilités » à être en désaccord avec son évaluation, a souligné Falconer, en ajoutant tout de même qu'il souhaiterait

une explication sur le point de savoir comment arriver à un accord différent de ces larges paramètres. Il a déclaré « qu'un mouvement perceptible sur les chiffres » était nécessaire dans un délai de quelques mois, si non semaines. « Si même ceci ne commence pas à faire bouger les gens, nous devons au moins être honnêtes avec nous-même : soit nous n'allons de fait jamais négocier un nombre spécifique de produits spéciaux (parce qu'en fait, tout nombre est soit « trop élevé » pour une partie au débat soit « trop faible » pour l'autre, ce qui de fait est exactement la situation où nous nous trouvons actuellement), soit nous n'allons jamais arriver à un accord sur ceci. »

De manière plus litigieuse, le Président a soutenu que le mandat sur les produits spéciaux implique que tous devraient faire l'objet d'un certain niveau de réduction tarifaire – il suggère « à peu près 10-20% ». Les pays du G-33, par contre, ont plaidé en faveur de l'exemption totale de la moitié de tous les produits spéciaux des réductions tarifaires.

Une « réflexion radicale »

Les difficultés rencontrées actuellement pour conclure un accord dans le cadre de la formule de réduction tarifaire étagée, assortie de flexibilités diverses pour soustraire les produits à la libéralisation ont incité Falconer à conclure son document par une « réflexion radicale » : les pays en développement pourraient renoncer à la formule et à ses fourchettes pour différents abaissments tarifaires, oublier les flexibilités pour les produits spéciaux, et se contenter plutôt de « tenter d'obtenir un abaissement global moyen direct », avec une réduction minimale spécifiée sur chaque ligne tarifaire. Ceci permettrait aux pays de ne procéder qu'à l'abaissement minimal sur leurs produits plus sensibles et à faire des réductions plus fortes sur d'autres produits de base afin d'arriver à la moyenne.

Selon Falconer, « la plupart des pays en développement pourraient peut-être gérer raisonnablement » cette approche simple et directe ». Et la méthodologie n'était guère nouvelle pour les négociations de l'OMC, car tant les pays développés que les pays en développement s'en étaient servis durant le cycle d'Uruguay. A l'époque, les pays développés avaient procédé à un abaissement moyen de

36%, avec une réduction minimale de 15% ; pour les pays en développement, les chiffres étaient de 24 et 10%, respectivement. Falconer a déclaré que cette formulation du cycle d'Uruguay – probablement la première – ne semblait pas « un mauvais candidat à utiliser effectivement cette fois-ci pour les pays en développement ».

Le document de Falconer abordait plusieurs autres questions figurant dans les négociations. Celles-ci comprenaient des idées pour un compromis dans les discussions sur la concurrence à l'exportation. Falconer a noté qu'en raison du retard enregistré pour la conclusion du Cycle, il pourrait être plus difficile de respecter la date butoir de 2013 pour mettre à terme aux subventions à l'exportation de produits agricoles. Avançant début 2009 comme date possible pour l'entrée en vigueur d'un accord de Doha, il a suggéré que les pays pourraient concentrer en début de période les abaissments de subventions à l'exportation en éliminant 50% de celles-ci d'ici fin 2010, puis éliminer progressivement les 50% restant au cours des trois années suivantes. Une décision sur l'aide alimentaire était proche, a-t-il déclaré, mais qu'il était peu probable que l'on passe à l'aide uniquement monétaire pour faire face à des situations autres que d'urgence. Il était de même peu probable que l'élimination de la monétisation de l'aide alimentaire suscite un soutien. Il a toutefois déclaré que des disciplines appropriées pourraient minimiser le détournement des échanges.

Réactions initiales

Les réactions les plus vives au texte de Falconer sont venues du Ministre de l'agriculture japonais, Katsutoshi Matsuoka, qui a déclaré aux journalistes à Genève qu'une limite de 5% sur le nombre de produits sensibles était trop faible. Selon Kyodo News, le Ministre de l'agriculture japonais a déclaré que ceci exigerait de Tokyo des abaissments tarifaires substantiels sur plus de 50% de ses lignes tarifaires les plus fortement protégées, qui couvrent actuellement le riz, le blé, le sucre et les produits laitiers.

Selon Economic Times, un quotidien indien, les responsables du Ministère du

(suite à la page 22)

Agriculture : le document de référence du Président...

(suite de la page 21)

commerce à New Delhi se sont plaints du principe de restreindre le nombre de produits spéciaux à 5-8% des lignes tarifaires. Ils ont également laissé entendre que Falconer aurait dû faire pression sur les États-Unis pour qu'ils procèdent à des abaissements encore plus importants de leurs subventions ayant des effets de distorsion des échanges. Dans des réactions préliminaires à ce texte, les négociateurs basés à Genève ont salué le risque pris par le Président de faire des déclarations provocantes dans le document. Un négociateur a salué « le courage dont il a fait preuve en disant des choses que nous les Membres, nous nous abstenons de dire. »

Coton : la question des subventions agricoles...
(suite de la page 13)

Tableau du Secrétariat sur l'aide au développement

Le Secrétariat de l'OMC a été chargé d'apporter un certain nombre d'améliorations au 'tableau de travail' qu'il avait préparé pour suivre l'évolution de l'aide au développement liée au coton. Plus particulièrement, la version révisée devrait établir une distinction entre les fonds spécifiquement liés au coton et d'autres fonds qui n'y étaient pas liés ; et une distinction entre les fonds de développement qui sont en principe 'disponibles', ceux que les donateurs ont déjà 'engagés' et ceux qui ont été 'décaissés'. Il devrait également établir une distinction entre les projets achevés et ceux en cours.

Lamy a néanmoins noté que l'écart entre les fonds 'disponibles' et 'décaissés' restait trop large et devait être rétréci par un dialogue entre donateurs et pays bénéficiaires.

Déception des militants

Les militants du développement ont fait part de leur déception face à l'absence de résultats de la Conférence. Celine Charveriat, responsable de la campagne d'Oxfam International « Pour un commerce équitable » a déclaré que « la session de haut niveau sur le coton à l'OMC n'a pas produit de résultats concrets. Il semble que les donateurs n'ont pas engagé de fonds additionnels

pour appuyer un filet de sécurité en faveur des producteurs africains et le problème des subventions américaines n'a guère été débattu. »

Soulignant les incidences de la lenteur des progrès sur les agriculteurs des pays pauvres, elle a ajouté « il y a encore un long chemin à parcourir pour que les producteurs africains tirent profit des négociations commerciales internationales et dans l'intervalle, le fardeau de la baisse des prix du coton continuera d'être supporté par les producteurs en Afrique. »

Sphère de compétence de l'OMC en matière de question de développement

Un observateur a mis en évidence un changement de position significatif de l'OMC au cours des trois dernières années: lors d'une conférence de mars 2004 sur l'Initiative en faveur du coton, à Cotonou, le Secrétariat de l'OMC avait soutenu que l'aide au développement n'entrait pas dans la sphère de compétence de l'organisation, alors que lors de la dernière réunion, elle avait pris en compte de manière explicite les dimensions à la fois aide et commerce de la question. Des délégués de pays en développement producteurs de coton en ont laissé entendre, en privé, que les progrès dans le Cycle de Doha global dépendaient à présent d'un changement d'orientation des négociations, avec l'abandon des discussions informelles entre grandes puissances commerciales pour un retour vers le cadre multilatéral de Genève.

Les cotonculteurs africains toujours dans la tourmente

Au moment où à l'OMC on débat sur d'hypothétiques opportunités que le coton africain pourrait avoir à la fin du cycle ou sur les bienfaits qu'une aide en faveur du coton pourrait avoir sur cette production, la réalité sur le terrain elle, continue de se dégrader saison après saison. Le prix du coton ne cesse de baisser et on assiste à une sorte de dumping de prédation qui vise à pousser hors marché certains producteurs y compris africains.

Par exemple les cotonculteurs burkinabé ont vendu leur graine de coton à 33 cents US le kilogramme en 2006,

contre 35 l'année précédente et 42 cents deux ans auparavant. Ceux du Mali ont vendu à 34 cents à l'entreprise gouvernementale. Ceux du Tchad, du Bénin et de la Côte d'Ivoire ont reçu un peu moins de 33 cents.

Une telle situation avait incité en 2003 quatre pays africains - Bénin, Burkina Faso, Tchad et Mali - à introduire une « Initiative sectorielle sur le coton » dans les négociations du Cycle de Doha. Ces pays cherchaient l'élimination ultime des subventions au coton, en même temps que le versement d'une indemnisation, dans l'intervalle. Dans le Cadre du juillet 2004, les Membres avaient convenu de prendre en compte la question du coton, « de manière ambitieuse, rapide et spécifique » dans les discussions sur l'agriculture, et également de promouvoir les efforts d'aide au développement qui y sont associés.

Toutefois, depuis lors, les propositions du groupe des '4 du coton' visant des abaissements de subventions plus profonds que la norme ont languï, aux côtés des négociations générales.

Pourtant les producteurs africains ne demandent pas aux pays développés de ne pas aider leurs producteurs, mais simplement de respecter leurs engagements et de faire de l'OMC comme l'a déclaré François Traoré, président de l'association africaine des producteurs de coton, un outil de développement en permettant à un produit de qualité d'avoir sa valeur pour les pauvres.

Facilitation des échanges...
(suite de la page 14)

sauf lorsqu'une telle notification entrave la réalisation d'objectifs de politique légitimes. Les deux présentations auraient suscité chez les Membres des réactions plus ou moins positives, bien que certaines délégations aient cherché à clarifier des questions conceptuelles sur la proposition de guichet unique.

Le principe du recours à des normes internationales dans les discussions sur la facilitation des échanges s'est avéré quelque peu litigieux, selon une source, qui a déclaré que ceci avait suscité des débats sur les incidences pour les Membres ne faisant pas partie du Comité qui fixe la norme visée.

Les États-Unis identifient des questions devant faire examinées de manière plus approfondie

Le mandat de la facilitation des échanges est singulier dans la mesure où les Membres ne seront pas tenus de mettre en œuvre les engagements tant qu'ils n'ont pas bénéficié de l'assistance technique nécessaire pour ce faire. Il y a donc eu un certain nombre de présentations proposant des mesures que les pays doivent prendre tout au long du processus, de l'identification des besoins d'assistance à l'acquisition de la capacité de mettre en œuvre les obligations et donc la responsabilité juridique pour ce faire.

Un 'groupe restreint' de pays en développement (TN/TF/W/142) et un groupe plus divers, composés de pays développés, en développement et d'économie en transitions (TN/TF/W/137) ont tous deux proposé un langage textuel et des étapes détaillées pour la mise en œuvre des engagements en matière de facilitation des échanges, sur la base d'une autoévaluation des besoins en matière d'assistance technique et de capacité, et pour la fourniture d'aide. En dépit de grandes similitudes entre les deux propositions, un délégué a mis en évidence certaines différences entre celles-ci. Le groupe restreint souhaitait que la détermination de l'acquisition soit décidée de manière bilatérale entre les pays donateurs et les pays bénéficiaires, alors que l'autre proposition envisageait un mécanisme multilatéral. Cette dernière proposition prévoyait également que les Membres notifient l'acquisition de capacité à l'OMC dans un délai de six mois, après quoi l'obligation s'appliquerait.

Certains pays du groupe restreint estiment que ce 'caractère irréversible' des engagements réduirait la capacité des pays à rechercher l'assistance technique nécessaire. Ils soutiennent qu'il serait préférable de notifier les obligations qui n'avaient pas pu être mises en œuvre de manière fructueuse, ce qui pérenniserait la possibilité de fourniture d'aide future. Une différence supplémentaire est que le groupe restreint envisageait la possibilité que certains engagements continuent de relever de 'l'effort maximal', alors que l'autre proposition exigeait la pleine mise en œuvre de toutes les obligations, une fois la capacité acquise.

Les États-Unis ont lu un certain nombre de questions qu'ils décrivaient comme une tentative visant à susciter davantage de réflexion sur les idées contenues dans les deux propositions. Les États-Unis proposaient d'isoler différentes questions spécifiques devant faire l'objet d'un travail détaillé, notamment l'entrée en vigueur, les périodes de transition, l'assistance technique, la mise en œuvre et l'exécution des engagements. Ceci, selon les États-Unis, permettrait de les améliorer et de les 'rassembler' de manière plus efficiente. L'intervention aurait suscité l'appui du Canada, de l'Australie, de la Jamaïque et de la Malaisie. La session a également entendu des présentations des différentes organisations internationales qui ont participé aux négociations, à savoir la Banque mondiale, l'Organisation de la coopération et du développement économiques (OCDE), la CNUCED et le FMI. Ces organisations ont rendu compte de leurs activités ayant trait à la facilitation des échanges. En coopération avec le Secrétariat de l'OMC et le gouvernement zambien, la Banque mondiale a présenté les résultats d'un projet pilote mené en Zambie, pour évaluer les besoins et les coûts associés à la facilitation des échanges.

PASSERELLES

entre le commerce et le développement durable

BRIDGES/PASSERELLES/PUENTES/PONTES

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

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

Responsable de publication : Taoufik Ben Abdallah

Rédaction : Cheikh Tidiane Dièye, Bathie Ciss
et El Hadj Abdourahmane Diouf

Montage : Noma Camara

Diffusion : Racine Daba Bâ

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>

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

Coordinateurs : Carlos Murillo, Eduardo Escobedo

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

E-mail : puentes@ictsd.ch

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

PASSERELLES synthèse Bi-Mensuelle

Co-publication : ENDA - Tiers Monde

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

Rédacteurs : El Hadji Diouf, Cheikh Tidiane Dièye et Bathie Ciss

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/africdev).

Publications

CETIM et CADTM, Menons l'enquête sur la dette ! Manuel pour les audits de la dette du Tiers Monde. *Ouvrage collectif*, 2006

CNUCED, Situation économique mondiale et perspectives 2007, janvier 2007, 177 pages. www.unctad.org

CNUCED, Le dossier d'investissement, No 1 2007, l'investissement direct étranger a déferlé de nouveau en 2006, février 2007. www.unctad.org

CNUCED, Exécution des dispositions concernant la compétition dans les accords Commerciaux régionaux : est-il possible d'obtenir le développement à nouveau ? www.unctad.org

Eric Toussaint, Banque mondiale, le Coup d'Etat permanent. L'agenda caché du Consensus de Washington. Co-édition CETIM et CADTM, 2006, Cet ouvrage effectue une plongée dans les coulisses de la géopolitique et de la finance internationale. Contrairement à une idée reçue.

IDDR, Interdépendances et aide publique au développement. Actes du séminaire DgCiD-Iddri 2005/2006. MAE Coopération internationale et développement, série Partenariats, 2006.

OMC, règlement des différends, négociations et régionalisme en Asie, janvier 2007, 566 pages. www.wto.org

ONU, forum du commerce international : le mode est à l'éthique, février 2007, 34 pages. www.unp.un.org

ONU, Rapport économique sur l'Afrique : Flux de capitaux et financement du développement en Afrique, février 2007, 218 pages. www.unp.un.org

ONU, Garantie d'assurance ou Fonds de développement financier : quel rôle pour l'union en Amérique latine, février 2007. www.unp.un.org

ONU, Vides mondiaux, grands plats : Libéralisation, mondialisation, pauvreté et inégalité économiques, janvier 2007, 436 pages. www.unp.un.org

ONU, Accord Européen relatif au Transport de International des Marchandises Dangereuses par Voies de Navigations Intérieures (ADN) : Règlement Annexé, tel que révisé au 1^{er} janvier 2007, mars 2007, 1038 pages. www.unp.un.org

ONU, Guide des bonnes pratiques en matière d'information sur la gouvernance d'entreprise, mars 2007, 52 pages. www.unp.un.org

ONU, L'avenir de l'environnement en Afrique2 : Notre environnement, notre richesse, février 2007, 572 pages. www.unp.un.org

ONU, Rapport sur la gouvernance en Afrique, mars 2007, 330 pages. www.unp.un.org

Pierre Jacquet, et Laurence Tubiana, Regards sur la Terre, édité par l'AFD et l'IDDR

Stiglitz Joseph Eugene - Charlton, Andrew, Pour un commerce mondial plus juste comment le commerce peut promouvoir le développement, Mars 2007, **Fayard**, Paris

Y. Arthus-Bertrand, Agenda utile pour un développement durable, Editeur : La Martinière, 2007

Événements

9-10 mai, OMC, Genève, **Conseil général de l'OMC.**

8-10 mai, Genève, Suisse, Réunion du groupe OCDE sur « Statistical Data and Metadata Exchange ». www.oecd.org

9-10 mai, OMC, Genève, Suisse, conseil général de l'OMC. Contact : www.wto.org

11 mai, OMC, Genève, Comité du commerce et du développement - Session spécifique

14-15 mai, Paris, France, Forum de l'OCDE, innovation, croissance et équité. Contact : www.oecd.org

14-16 mai ; OMC, Genève, Comité des accords commerciaux régionaux

21 mai, OMC, Genève, Conseil du commerce des marchandises

22 mai, OMC, Genève Organe de règlement des différends

23-25 mai, CNUCED, Nairobi, Kenya, 11^e conférence africaine sur le pétrole et le gaz, le commerce et le financement. Contact : frida.youssef@unctad.org

31 mai-1 juin, Tokyo, Japon, « Renforcer le rôle des PME dans les chaînes de valeur mondiales », conférence organisée par le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local. www.oecd.org

29 mai-14 juin, Genève, Suisse, 96^e session de la conférence internationale du travail. Contact : www.wto.org

5-6 juin, OMC, Genève, Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

7-8 juin, OMC, Genève, Groupe de négociation sur la facilitation des échanges

20 juin, OMC, Genève, Organe de règlement des différends

18-29 juin, Genève, Suisse, conseil des droits de l'homme, cinquième session. Contact : www.wto.org

23-25, mai Nairobi, Kenya, CNUCED, 11^e Conférence africaine sur le pétrole et le gaz, le commerce et le financement (et exposition). Contact : [Frida Youssef: frida.youssef@unctad.org](mailto:frida.youssef@unctad.org) [Rachid Amui: rachid.amui@unctad.org](mailto:rachid.amui@unctad.org) T: +41 22 917 5022 / 5135

9 mai - 14 juin, OIT — Genève, 96^e session de la Conférence internationale du Travail contact : Service des Relations Officielles (REL OFF) au tel: +41.22.799.7732, fax: +41.22.799.8944 ou par e-mail: RELOFF@ilo.org