



*STRATEGIES NATIONALES DE
DEVELOPPEMENT*

NOTES D'ORIENTATION

LES POLITIQUES COMMERCIALES

Murray Gibbs

NATIONS UNIES

**DEPARTEMENT DES AFFAIRES ECONOMIQUES ET SOCIALES
(DAES/ UN DESA)**

-2007-

Remerciements

Je tiens à remercier Kamal Malhotra pour ses commentaires et son soutien sans faille, notamment pour sa participation à l'écriture des sections III et IV. Je suis particulièrement reconnaissant envers Joseph Stiglitz pour ses commentaires inestimables qui ont été intégrés à ce document dans la mesure du possible. De plus, j'aimerais remercier Lamin Manneh, Sebastian Matthew, Yilmaz Akyuz, Carlos Correa ainsi que le personnel du PNUD du Bureau du commerce et du développement humain à Genève pour leurs commentaires concernant les premières ébauches. J'aimerais aussi remercier Margherita Musollino pour son aide en matière de recherches.

Le DAES tient à remercier le PNUD pour son soutien financier qui a permis la publication de cet essai.

New York, juin 2007

Copyright © United Nations DESA

Le présent rapport vise à encourager les réflexions et débats relatifs aux alternatives politiques qui existent en matière de stratégies nationales de développement. Les analyses, diagnostics et données ont été rassemblés par les auteurs et modifiés à partir des commentaires formulés par divers relecteurs. En conséquence ces informations n'engagent que l'auteur et ne représentent pas nécessairement les positions du DAES (Nations unies), et un hommage approprié devrait être rendu à l'auteur de cette note lors de citations de son œuvre.

Avant-propos

Le document final du Sommet mondial de 2005 a appelé tous les pays à préparer des stratégies nationales de développement, tout en tenant compte des objectifs internationaux de développement convenus au cours des deux dernières décennies lors de grandes Conférences et Sommets des Nations Unies. Afin d'aider les pays à ce faire, le Département des affaires économiques et sociales (DAES) des Nations unies a commandé une série de livres blancs à l'utilisation des décideurs et des pouvoirs publics tant dans le gouvernement que dans la société civile. Ces documents traitent de grands thèmes connexes relatifs à la l'élaboration de stratégies nationales pour le développement qui sont les suivants : les politiques macroéconomiques et de croissance, les politiques d'investissement ainsi que celles des technologies de l'information, les politiques financières ou sociales et aussi la réforme des entreprises publiques. Le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) a financé en partie la préparation des livres blancs. Les collègues du PNUD ont aussi fourni des suggestions utiles et des commentaires sur les dits documents.

Les documents mentionnés ci-dessus, rédigés par des experts dans ces domaines, se basent sur l'expérience et les dialogues des Nations Unies dans le domaine économique et social, complétés par les avis d'experts extérieurs. Les documents fournissent des mesures concrètes portant sur la manière de mettre en place les Objectifs du Millénaire pour le développement à l'échelon national, objectifs convenus au niveau international et qui sont réunis dans le programme de l'ONU en matière de développement. Les documents sont censés servir de modèle aux décideurs à l'échelon national qui élaborent et mettent en place les politiques, en leur offrant d'éventuelles alternatives aux solutions habituelles qui ont prévalu au cours des deux dernières décennies, plutôt que de prescrire un seul plan d'action. Les dits documents servent à aider les pays à pouvoir profiter pleinement de leur marge de manœuvre en matière de politique - leur marge de manœuvre quant à la formulation et à l'intégration des politiques économiques, sociales et environnementales à l'échelon national.

Je voudrais inciter les lecteurs à considérer ces documents comme étant des apports complémentaires au débat à l'échelon national sur les défis de développement à relever et les politiques nécessaires pour y faire face. Les thèmes choisis forment des éléments constitutifs vitaux de la mosaïque de politique animant les stratégies nationales pour le développement, des stratégies visant à atteindre une croissance économique soutenue sans oublier l'inclusion sociale et la protection de l'environnement.



José Antonio Ocampo

Secrétaire général adjoint aux affaires économiques et sociales

Les Nations unies

New York, juin 2007

Table de matières

	Page
I. Buts et objectifs de cet essai	8
Concepts de fond, débats passés et présents	8
La situation et les options permettant l'élargissement de l'espace politique dans ce domaine	10
Définition et mise en place efficace de la politique commerciale	10
Champ d'application	11
II. Le champ politique des futures stratégies de développement.....	11
Le contexte théorique	11
Augmentation des obligations commerciales internationales	13
Les ALE sont davantage contraignantes	14
Stratégies de développement et négociations commerciales	15
Préparation d'une stratégie	16
Négociations multilatérales de l'OMC et les OMD	17
III. Tarifs douaniers et politique industrielle	21
Politique industrielle et négociations commerciales	21
Libéralisation et accords sur les tarifs douaniers	22
Politique douanière et stratégie d'industrialisation	24
Services et politique industrielle	28
Les subventions	29
IV. Exportations et pauvreté.....	30
Croissance des exportations et OMD	30
Accroître la productivité	32
Promouvoir l'équité	33
Garantir le développement durable	33
Stratégie globale d'exportation luttant contre la pauvreté	34
Accéder aux marchés d'exportation	35
V. L'agriculture et la sécurité alimentaire	36
Un régime multilatéral complexe	37
Vers davantage de libéralisation agricole	39
Libéralisation et sécurité alimentaire	41
Genre et commerce dans le secteur agricole	45
VI. Commerce dans le secteur des services et stratégies de développement....	46
Services et OMD	46
Accès universel aux services	46
Services et Compétitivité	47
Négociations commerciales dans le secteur des services	48
Un cadre réglementaire stricte est nécessaire	48

	La politique d'investissement est central aux négociations commerciales sur les services	49
VII.	Investissement, emploi pour les jeunes et accès aux technologies.....	50
	Engagements internationaux en matière de politique d'investissement	50
	Les critères de performance en matière d'investissement: un outil de développement	51
	Une "nouvelle génération" de traités bilatéraux sur les investissements	52
VIII.	MPP – Accès au marché mondial de l'emploi.....	53
	MPP et OMD	53
	Accès pour les fournisseurs de service	555
	Une stratégie pour le MPP	56
IX.	Droit de la propriété intellectuelle pour les populations pauvres	57
	ADPIC et OMD	57
	Santé	58
	Concurrence	58
	Ressources génétiques, agriculture et bio piratage	59
	Indications géographiques et savoirs traditionnels	60
X.	L'option des ALE.....	62
	Multiplication des ALE	63
	Impact des ALE sur le développement	64
	Dépasser le caractère complexe des ALE!	64
	ALE avec les pays du Nord	65
	...et avec les pays du Sud	65
	Espace politique dans les ALE	67
XI.	Annexes par secteur.....	71
	Annexe 3A: Le secteur des textile et vêtements constitue-t-il la première étape du processus d'industrialisation?	71
	<i>T&V et OMD.....</i>	<i>71</i>
	<i>L'accès au marché.....</i>	<i>72</i>
	<i>Règles d'origine.....</i>	<i>73</i>
	<i>Augmenter la productivité et la compétitivité</i>	<i>74</i>
	<i>Équité: partage des bénéfices.....</i>	<i>75</i>
	Annex 3B: Lancement des produits pauvres sur les marchés mondiaux: le cas du secteur de la pêche	76
	<i>Pêche et OMD.....</i>	<i>76</i>
	<i>Barrières à l'exportation des produits de la pêche.....</i>	<i>77</i>
	Annex 5A: Services environnementaux	80
	Annex 5B: Les services énergétiques	83
	<i>La satisfaction des besoins mondiaux en énergie suppose des investissements considérables.....</i>	<i>83</i>
	<i>Comment garantir un accès universel?</i>	<i>84</i>
	Annex 5C: Les services financiers	86

<i>Différents degrés de réforme financière.....</i>	86
<i>Impact de la libéralisation.....</i>	86
Annexe 5D: Les services de distribution	88
<i>Le rôle stratégique des services de distribution.....</i>	88
<i>La concentration du capital.....</i>	88
<i>Les conditions de la libéralisation.....</i>	89
Annexe 5F: Les services de santé	80
XII. Références	92

Acronymes

ACP	Pays d’Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (états membres de la Convention de Cotonou)
ADPIC	Accord sur les Droits de Propriété Intellectuelle et le Commerce
AGCS	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
ALE	Accord de Libre Echange
AMC	Accords Multilatéraux sur le Commerce
AME	Accords Multilatéraux sur l’Environnement
AMF	Accord Multifibre
AMNA	groupe de négociations sur l’Accès aux Marchés pour les produits Non-Agricoles
ATV	Accord sur les Textiles et Vêtements
CE	Commission Européenne
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CT	Contingent tarifaire
EPC	Engineering, Procurement and Construction
FAO	Food and Agricultural Organization
FDI	Programme d’investissement direct à l’étranger
GATT	GATT
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point (Analyse des dangers et maîtrise des points critiques)
IDH	Index sur le Développement Humain
MA	Mémoire d’Accord
MIC	Accord sur les MIC
MPP	Mouvement des Personnes Physiques
MSP	Mesures Sanitaires et Phytosanitaires
MSS	Mécanisme de Sauvegarde Spéciale (agriculture)
MTN	Négociations multilatérales sur les tarifs douaniers
NPF	Nations les Plus Favorisées

OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
PDVSA	Compagnie pétrolière d'Etat du Venezuela
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les Moins Avancés
PPP	Partenariats Public-Privé
PS	Produits Spéciaux (agriculture)
RQ	Restrictions Quantitatives
RTA	Accord de commerce régional
SGP	Système généralisé de préférences
SIDS	Petits États insulaires en développement
STN	Société Transnationale
UNESCO	United Nations Education, Scientific and Cultural Organization (Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture)
ZEE	Zone Economique Exclusive

I. BUTS ET OBJECTIFS DE CET ESSAI

Cet essai aborde a) la façon dont les gouvernements peuvent orienter leurs politiques commerciales avec une approche en faveur des plus démunis, soutenant la réalisation des « Objectifs du Millénaire pour le développement » (OMD), et suggère b) de quelle manière ils peuvent poursuivre ces objectifs dans les négociations commerciales internationales.

Concepts de fond, débats présents et passés

La politique commerciale peut constituer un instrument clé dans la réalisation des OMD. L'utilisation de la politique commerciale comme un instrument de diversification industrielle et de création de valeur ajoutée est essentielle. De plus, les exportations de biens et services peuvent entraîner des salaires plus élevés pour les plus pauvres, des revenus supplémentaires pour le gouvernement, des opportunités d'emploi, comprenant des emplois à l'étranger bien rémunérés, en particulier pour des femmes et de jeunes demandeurs d'emplois. Les exportations peuvent ainsi contribuer à la réalisation des OMD, en luttant contre la pauvreté (OMD1), et en responsabilisant les femmes (OMD3), tout en soutenant l'OMD8, dont la cible 12 aspire à la mise en place d'un système commercial au sein duquel les pays en développement peuvent tirer des bénéfices encore plus importants du système commercial international.

Cependant, les gains issus des exportations peuvent bénéficier seulement aux segments les plus riches de la population. Les pays exportateurs peuvent détériorer l'environnement et mettre en péril les vies des plus démunis. Les importations de biens et services peuvent exclure les producteurs locaux, mettre en péril les moyens d'existence, exacerber les inégalités et entraîner les individus dans la pauvreté. En revanche, la libéralisation du commerce peut aussi introduire des capitaux et technologies vitales, ainsi que d'autres facteurs de production essentiels à l'amélioration des infrastructures et à l'augmentation la productivité, y compris celle des plus pauvres.

Tous les membres de l'OMC prennent part aux négociations commerciales multilatérales du Cycle de Doha, et sont pour la plupart activement engagés dans le processus de négociation des Accords de Libre Echange (ALE). En définissant et poursuivant une politique commerciale pour atteindre les OMD, les pays en développement doivent faire face à des contraintes posées par les accords commerciaux qu'ils ont acceptés. Les Accords Commerciaux Multilatéraux (AMC) de l'OMC sont à la fois extensifs, en couvrant une grande variété de domaines politiques essentiels aux stratégies de développement, et restrictifs, en imposant un cadre juridique détaillé pour l'application de politiques économiques et sociales au niveau national. De plus, de nombreux pays en développement ont conclu des Accords régionaux et bilatéraux de Libre Echange (ALE), souvent extra régionaux, qui dépassent le cadre de l'OMC (« OMC plus ») quant à leur portée et leur champ d'action.

Ainsi, ce nouveau système commercial international comporte l'inconvénient de restreindre l'espace politique disponible à la poursuite d'une politique nationale commerciale qui soit orientée vers le développement. Certes, il présente l'opportunité pour les pays en développement de défendre les règles de commerce international et renforcer les engagements de leurs partenaires commerciaux soutenant leurs objectifs

de développement, ce qui est précisément ce vers quoi tend l'OMD8. Cependant, cela requiert que les pays en développement soient en mesure de a) définir de tels objectifs au sein de leurs politiques nationales et b) de les poursuivre efficacement dans le cadre de négociations commerciales internationales.

*** Cet essai a été rédigé par Murray Gibbs. Merci d'envoyer tout commentaire ou toute question à l'adresse suivante: esa@un.org**

La situation et les options permettant l'élargissement de l'espace politique dans ce domaine

Les négociations commerciales visent à atteindre une réduction mutuelle des tarifs douaniers et autres barrières au commerce des biens entre les participants, mais elles touchent aussi aux mesures affectant le commerce dans les services (ex: les communications, la finance, le transport, l'énergie, l'immigration, et même la santé, l'éducation et l'assainissement), les flux d'investissement, le renforcement des droits de la propriété intellectuelle. La vision sous-jacente qui prévaut repose sur l'amélioration de l'accès aux marchés et une meilleure allocation des ressources qui en résulteraient, stimulant ainsi la croissance économique et le développement.

La politique commerciale devrait se focaliser sur des objectifs de développement spécifiques, tels que l'éradication de la pauvreté et la concrétisation des OMD. Les politiques commerciales devraient être dirigées vers a) l'aide aux plus démunis pour leur permettre d'être compétitif dans un marché globalisé, en augmentant leur productivité. Ils devraient aussi b) assurer un partage plus équitable des bénéfices du commerce, afin de permettre aux pauvres, aux femmes ainsi qu'à d'autres groupes désavantagés de tirer les bénéfices des exportations et de promouvoir l'égalité au sein du pays et entre les groupes sociaux, les régions et la parité homme-femme. De telles politiques devraient a) protéger les groupes vulnérables des effets de la libéralisation du commerce, quand leurs vies sont menacées et b) garantir que la libéralisation des biens et services contribue efficacement à ces objectifs. Il convient de noter que certains OMD, comme l'accès à l'énergie, l'eau et les services de santé sont désormais l'objet de négociations commerciales internationales.

Les gouvernements doivent s'assurer que les engagements internationaux auxquels ils souscrivent, poursuivent ces objectifs. Les négociations commerciales internationales doivent viser à fournir un accès libre aux marchés pour les biens et services des pays en développement, tout en liant les partenaires commerciaux plus fortement aux mesures soutenant ces objectifs. Les résultats issus de ces initiatives constitueront la base pour la réalisation de l'OMD8, un Partenariat Mondial pour le Développement.

Définition et mise en place efficace de la politique commerciale

La capacité d'un gouvernement à définir de telles stratégies, les défendre et les poursuivre dans les négociations commerciales internationales est renforcée par une participation plus active de la société civile et d'autres acteurs, qui sont affectés soit positivement soit négativement par les accords commerciaux. Ce processus doit aider à identifier les éléments en faveur des plus pauvres et du développement figurant dans la politique commerciale, éléments qui pourraient être incorporés dans la législation et défendus lors des négociations commerciales. De même, les actions des autres pays qui pourraient aller à l'encontre de ces objectifs doivent aussi être identifiées et approfondies dans les négociations en cherchant des améliorations systémiques ou une concession particulière de la part des partenaires commerciaux. Il est également essentiel d'anticiper les actions des autres pays et de rechercher un consensus national sur une réaction appropriée.

Champ d'application

Cet essai est à l'attention des décideurs politiques désireux de poursuivre une stratégie de développement par le biais de l'application d'une politique commerciale. Il soulève de nombreuses questions auxquelles tout praticien de la politique commerciale sera nécessairement confronté dans les années à venir, et fournit le cadre ainsi qu'un ensemble d'instruments disponibles pour la poursuite des OMD et des objectifs de développement mentionnés ci-dessus. Cet essai contient les sections suivantes ainsi que des annexes par secteur :

Section II - Le Champ Politique des Futures Stratégies de Développement

Section III – Tarifs Douaniers et Politique Industrielle

Section IV – Exportations et Pauvreté

Section V – Agriculture

Section VI - Commerce dans le Secteur des Services

Section VII - Investissement

Section VIII - Mouvement des Personnes Physiques

Section IX - Droit de la Propriété Intellectuelle pour les Populations Pauvres

Section X - L'Option des ALE

Section XI – Annexes par secteur

II. SECTION 1 : LE CHAMP POLITIQUE DES FUTURES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT

Le contexte théorique

Le but de cet essai n'est pas de discuter ou de se concentrer sur les théories du commerce. Un certain contexte théorique est néanmoins utile afin d'ancrer le débat politique élaboré dans ce document. Par conséquent, un bref résumé du contexte théorique s'impose.¹

Peu de branches de la littérature de l'économie sont plus riches ou plus controversées que celle du commerce international. Il y a eu peu de consensus sur la relation entre le commerce et la croissance économique à court ou à moyen-terme– et encore moins sur sa contribution au développement économique à long-terme.

Le principe de l'avantage comparatif, décrit en premier par David Ricardo, constitue le fondement théorique de la théorie traditionnelle sur le commerce et prévoit la justification du principe du libre échange. Ce dernier dit que même si un pays produit tous les produits plus cher que les autres, il serait à son avantage de se spécialiser dans l'exportation de son bien le moins cher (ou l'exportation du bien pour lequel il jouit d'un avantage comparatif).

¹ Voir PNUD et al., *Making Global Trade Work for People* (Londres et E.U. : Earthscan, 2003) (www.earthscan.co.uk), p.25.

Certains économistes classiques croyaient que l'avantage comparatif était motivé par des différences de techniques de production. Plus tard, les développements théoriques ont identifié des différences de dotations en facteurs comme étant la principale raison expliquant un avantage comparatif. L'analyse traditionnelle du commerce a reconnu l'argument plaidant en faveur d'une politique d'intervention (le protectionnisme) si les défaillances du marché créent le besoin d'une protection temporaire des industries naissantes — même si les subventions directes étaient encore considérées comme la meilleure solution. Le principe de l'intervention était également justifiable, mais toujours découragé, si elle pourrait améliorer les termes de l'échange d'une nation en augmentant le pouvoir de marché.

La théorie traditionnelle du commerce a été contestée puisqu'il ne peut expliquer les échanges commerciaux actuels. Des recherches empiriques très détaillées montrent que une grande partie des hypothèses fondamentales de la théorie — l'idée de la concurrence parfaite, du plein emploi, de la mobilité parfaite des facteurs entre les pays, des facteurs immobiles entre les pays — sont irréalistes et ne sont pas conformes aux prévisions théoriques. Lorsque ces hypothèses sont assouplies, le bien-être pour la société ainsi que d'autres résultats sont moins clairs. De plus, l'introduction des hypothèses sur les effets différenciés sur l'apprentissage, les externalités positives et les changements techniques associés aux différentes activités économiques crée la possibilité théorique d'avantages faibles (éventuellement) du commerce pour les pays se spécialisant dans des biens à faible valeur ajoutée et à forte intensité de main d'œuvre.

Plusieurs analystes ont essayé de modifier, d'étendre ou de rejeter quelques-unes des conclusions de la théorie traditionnelle du commerce. De nouveaux théoriciens du commerce citent la contribution des économies d'échelle et des marchés imparfaitement concurrentiels à la configuration des structures des échanges intra-industrie dans les pays industriels. Ce point de vue a conduit à amener des théoriciens du commerce stratégique à plaider pour l'octroi de subventions pour certaines industries, afin de leur donner un avantage stratégique dans les marchés internationaux oligopolistiques. La littérature récente sur le commerce et la croissance souligne également qu'en termes dynamiques, l'avantage comparatif peut être créé en fonction du capital humain, de l'apprentissage, de la technologie ou de la productivité. Il peut également changer au fil du temps en fonction de la politique économique.

D'autres réponses viennent de théoriciens qui contestent la validité du principe de l'avantage comparatif, en faisant valoir qu'un avantage absolu ou concurrentiel est plus fiable pour pouvoir influencer les résultats commerciaux. Une telle réponse est une analyse macro-niveau qui examine le commerce dans un contexte de faible demande globale, de chômage structurel et des ajustements salariaux rigides. Une autre analyse fait valoir que la compétitivité industrielle internationale est déterminée par les écarts technologiques qui existent entre les nations.

Le fil conducteur de ces différentes théories est l'idée que le commerce peut contribuer à la croissance en faisant croître les marchés, en facilitant la concurrence et la diffusion des connaissances. La polémique persiste quant à l'efficacité ou non d'une politique d'intervention comme facteur de croissance. La littérature sur le commerce dit très peu sur le lien entre le commerce, la politique commerciale et le développement humain au fil du temps.

Augmentation des obligations commerciales internationales

En plus de ce contexte théorique, la poursuite des stratégies de développement est limitée par un ensemble de plus en plus large et contraignant d'obligations commerciales internationales, couvrant plusieurs domaines en matière de politique dont la plupart constituent le noyau des stratégies de développement. Ce qui est viable à travers une politique commerciale nationale est en constante évolution eu égard du processus des négociations commerciales en cours. La plupart des états membres de l'OMC sont activement engagés dans des négociations d'Accords de libre échange (ALE) avec des partenaires régionaux et extrarégionaux, tout en participant parallèlement au Cycle de Doha. Compte tenu de ces faits, quel champ d'application faut-il adopter pour la mise en œuvre de politiques commerciales luttant contre la pauvreté et promouvant le développement? Quant aux pays en développement, comment peuvent-ils garantir que les résultats de telles négociations soient en accord avec leurs propres stratégies de développement et la poursuite des OMD ?

Le respect des obligations commerciales internationales, aussi bien multilatérales, régionales, sous-régionales ou bilatérales, est caractérisé par un ensemble de plus en plus large et contraignant. Ces obligations multilatérales ont été consenties dans le cadre d'un plan dont un des volets est censé rendre l'accès au marché plus libre et plus sûr pour les pays en développement. Il était également supposé soumettre les secteurs du textile, des vêtements et de l'agriculture à des règles multilatérales, et fournir un mécanisme de résolution des conflits, qui renforcerait les droits des pays les plus petits. La « prise en charge unique » de l'OMC², a renforcé les règles multilatérales existantes relatives aux tarifs douaniers et aux subventions, et a contraint les pays en développement à appliquer des règles dont ils étaient précédemment exemptés. Elle a également étendu les obligations commerciales à de nouveaux domaines, comme les politiques nationales ayant trait aux services (p. ex. la finance, la communication, l'énergie, l'environnement, la culture, l'immigration, le transport, la santé et l'éducation) et les droits de propriété intellectuelle. Les pays, ayant intégré l'OMC depuis 1995 se trouvent sujets à de plus fortes contraintes, dans la mesure où les pays les plus puissants ont suivi une politique visant à maximiser les concessions contenues dans l'«OMC plus » et qui figurent dans les modalités d'accession à l'organisation.

Encadré n° 1: Les termes et conditions d'accession³

Les pays qui ont accédé à l'OMC ont été contraints de contracter des obligations et des engagements allant au-delà de ceux prescrits par l'OMC (« OMC-plus ») dans le cadre de leurs modalités d'accession. Ils comprennent notamment des consolidations tarifaires générales à des taux faibles, des engagements étendus sur le commerce des services, allant bien au-delà de ceux contractés par les pays en développement dans le cadre du Cycle de l'Uruguay, l'absence du recours aux MIC autorisées (p.ex., le

² Pour une analyse détaillée des suites du Cycle d'Uruguay et de l'adoption de l'«engagement unique», voir CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement 1994, CNUCED/TDR/14 et Supp.1 (Genève: 1994).

³ Voir pour exemple CNUCED, *WTO Accessions and Development Policies*, (New York et Genève, Octobre:2001) Un pays candidat à l'adhésion est dans une position beaucoup plus faible sous l'OMC qu'il ne l'était sous le régime du GATT, régime où une fois les négociations bilatérales entamées, il n'y avait aucune possibilité d'invoquer la clause de non-application.

transfert des technologies), la suppression des taxes à l'exportation, très peu ou pas de recours aux MSS pour l'agriculture, des engagements supplémentaires sur les prix de l'énergie excédant les disciplines normales de l'OMC applicables aux subventions, l'absence d'accès aux subventions à l'exportation même pour un PIB inférieur à 1000\$. De plus, ces pays se sont vus refuser l'accès à la totalité des droits conférés par l'OMC au motif que ces derniers appartiennent toujours à la catégorie «d'économie non-marchand». Plus récemment, les pays accédant à l'OMC ont obtenu que ces engagements substantiels, conclus dans le cadre de leurs modalités d'accession, soient pris en compte lors des négociations commerciales multilatérales.

Pour les pays en développement, cela a réduit d'autant plus l'espace politique disponible leur permettant de poursuivre les stratégies de développement⁴. Le Cycle de Doha pour le développement de l'OMC vise à continuer le processus de libéralisation vis-à-vis des disciplines les plus strictes. Cependant, il fournit aussi l'opportunité pour les pays en développement de résoudre les difficultés rencontrées dans l'exécution des résultats du Cycle de l'Uruguay.

Les ALE sont davantage contraignantes

Tous les pays en développement ont participé au phénomène de multiplication des ALE, conclus soit avec d'autres pays en développement (Sud/Sud), soit entre pays développés et pays en développement (Nord-Sud). Certains accords expriment une ambition plus marquée de la part des pays en développement de poursuivre l'objectif traditionnel d'intégration régionale. Par contre, d'autres accords sont extrarégionaux et reflètent alors des stratégies nationales d'accès privilégié au marché, objectif considéré comme inatteignable dans les négociations multilatérales. Pour certains pays développés, la négociation d'ALE bilatéraux avec les pays en développement repose sur des motivations hautement politiques. Leur stratégie vise à imposer à leur partenaire commercial des disciplines plus strictes et plus étendues inatteignables autrement – du moins dans un futur proche - dans le cadre de l'OMC. Elle cherche également à renforcer les positions multilatérales des pays concernés vis-à-vis d'autres acteurs majeurs de l'OMC. De plus, les pays puissants poursuivent des objectifs géopolitiques via les négociations commerciales bilatérales et régionales, tandis que les pays plus petits s'évertuent à protéger leurs intérêts dans les secteurs économiques qui leur sont vitaux.⁵ Les implications des ALE sur le développement sont abordées dans la Section X.

Encadré n° 2: Les frontières du système commercial

Lorsque l'on considère l'espace politique, il est important de garder à l'esprit le fait que les accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux ont tendance à dépasser les « frontières » du système commercial. En conséquence, les gouvernements estiment que leurs engagements commerciaux peuvent entrer en conflit avec d'autres instruments acceptés lors de consensus établis dans d'autres forums internationaux. Il s'agit notamment de la Convention sur la Biodiversité, le Traité international du FAO

⁴ Voir PNUD, *Making Global Trade Work for People*, Earthscan, Londres et E.U. 2003, www.earthscan.co.uk

⁵ Voir Murray Gibbs et Swarnim Wagle, avec Pedro Ortega, *The Great Maze: Regional and Bilateral Free Trade Agreements in Asia*, Initiative du PNUD pour le Commerce et l'Investissement en Asie Colombo, décembre 2005, <http://www.undpprc.lk>

sur les ressources génétiques des plantes, la Convention des Nations Unies sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles, le Sommet Mondial sur le développement durable de Johannesburg, la Déclaration de Rome sur la sécurité alimentaire mondiale, et la Stratégie mondiale de la santé pour tous.

Pour poursuivre l'analogie plus loin, l'OMPI a accepté l'idée que l'ensemble des instruments de droit de propriété intellectuelle rentrent dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC vu que de ce fait, ils avaient plus de « dents » par rapport au mécanisme de l'OMC sur le règlement des litiges. Par contre, l'OMS et l'UNESCO s'y sont opposés avec force, car ils n'acceptent pas l'idée que des droits fondamentaux tels que la santé, l'éducation et l'identité culturelles soient sujets à des disciplines commerciales. D'autre part, la FAO prépare activement des documents techniques portant sur des questions liées à ses principaux objectifs telles que celle de la sécurité alimentaire. Les « frontières » entre les règlements de l'OMC et les Accords multilatéraux sur l'environnement (AME) sont en cours d'élaboration sous les auspices du mandat de Doha.⁶ Les normes de travail en sont exclues.

Stratégies de développement et négociations commerciales

Ce nouveau système commercial émergent impose des limites à l'exercice des politiques commerciales (au sens large), par le biais d'obligations générales s'appliquant à tous les membres de l'OMC et d'engagements spécifiques conclus au cas par cas par les pays. Tous les pays en développement sont soumis à d'intenses pressions pour signer des engagements supplémentaires à des niveaux multilatéraux, régionaux, sous-régionaux et bilatéraux, afin de libéraliser le commerce et les investissements, et de les obliger à accepter des disciplines restrictives qui touchent des champs de plus en plus large des politiques du développement. Les gouvernements des pays en développement seront forcés de prendre des décisions cruciales pour déterminer dans quelle limite ils sont prêts à restreindre leur marge de manœuvre politique dans le souci de bénéficier de gains commerciaux. Le problème peut être résumé de la manière suivante : comment préserver les stratégies de développement dans un contexte de négociations multiples avec des partenaires régionaux et extrarégionaux, issus de pays développés et en développement ?

Une définition claire de la politique commerciale nationale en faveur des pauvres devrait être un pré requis à toute participation aux négociations commerciales. Elle devrait faire en sorte que les populations pauvres ne supportent pas seules, et de manière excessive, le poids de l'ajustement, mais qu'elles profitent plutôt au maximum des bénéfices de la libéralisation des échanges et des disciplines commerciales. Trois buts complémentaires, et s'affectant mutuellement, sont à poursuivre en vue d'entrer dans un cercle vertueux de croissance, de réduction de la pauvreté et de développement humain. Il s'agit de : a) une politique industrielle basée sur les tarifs douaniers, l'investissement et les services, b) une campagne active de lutte contre les barrières aux exportations, soutenue par des mesures qui garantissent le partage équitable des bénéfices de la croissance des exportations, et c) la protection de la sécurité alimentaire et de la vie rurale. L'objectif des négociations commerciales devrait consister à protéger l'espace politique nécessaire au développement et la réalisation des OMD, tout en obtenant des engagements de la part des partenaires commerciaux soutenant ces objectifs de développement.

⁶ Voir le document de l'OMC intitulé : "Matrix on Trade Measures Pursuant to Selected MEAs", WT/CTE/W/160/rev.1, 14 juillet 2001 (www.wto.org).

Préparation d'une stratégie

La première étape consiste à passer en revue les politiques commerciales (le commerce au sens large, couvrant tous les sujets ayant trait aux compromis commerciaux), pour cibler celles qui ont le plus d'effet sur la situation des populations pauvres et la réalisation des OMD. Il convient ensuite de les diviser entre celles qui sont primordiales au maintien de la politique intérieure, et celles qui visent à obtenir une aide internationale, soutenue par des mesures politiques au plan national. Les mesures à l'échelle nationale et internationale tenteraient a) de prémunir les pauvres contre le poids des disciplines commerciales et b) d'aider les plus démunis à tirer le plus grand bénéfice possible du commerce et de la mondialisation. Dans les deux cas, la mise en œuvre des OMD serait centrale.

Les gouvernements n'ayant pas clairement défini leurs intérêts et leurs buts se retrouvent inévitablement dans une position défensive au moment des négociations commerciales. Une politique commerciale orientée vers le développement qui ne s'appuierait pas sur un solide consensus national ne pourra être durablement défendue, car elle sera mise à l'épreuve par les négociateurs commerciaux étrangers, les institutions financières multilatérales et des groupes nationaux qui représentent des intérêts spéciaux à l'intérieur du pays. On peut considérer que la construction d'un consensus solide est un pré requis pour participer efficacement aux négociations commerciales. Il permet d'éviter le risque de « lobbying par l'élite », où des acteurs parviennent à changer les priorités, au service de leurs propres intérêts et au détriment de celui des autres segments de la société. Ceci pourrait déboucher sur la mise en péril des stratégies de développement et l'émergence de conflits politiques. En revanche, la formation d'un consensus fort, engageant tous les acteurs, peut véritablement renforcer la capacité des gouvernements à obtenir un résultat favorable au développement et aux populations pauvres lors des négociations commerciales. Ce consensus doit être une priorité à atteindre pendant les négociations commerciales, qu'elles soient multilatérales, régionales ou bilatérales.

Le premier élément de la stratégie consisterait en l'intégration des objectifs en faveur des pauvres dans la législation et la régulation du commerce national, et à anticiper les requêtes des partenaires commerciaux, afin de protéger les programmes existants au service des OMD tout en préservant un espace politique pour de futures initiatives. Cela sous-entend les éléments suivants suite à la mise en place d'une stratégie commerciale en faveur des populations pauvres et du développement :

Objectif A: de protéger les groupes les plus vulnérables de la population et à assurer une plus grande égalité dans les sociétés nationales, notamment grâce à l'accès universel aux services de santé de base, à l'éducation, à l'approvisionnement en eau, à l'assainissement et à l'énergie, et à protéger les agriculteurs pauvres de pics d'importations subites qui pourraient menacer leurs moyens d'existence.

Stratégie de négociation: défendre les politiques nationales et règlements dans les négociations sur le commerce des services et des investissements, (Sections 6 et 7) et la flexibilité des régimes d'échanges agricoles, (section 5), et de garantir l'accès aux médicaments (section 9).

Objectif B: habiliter les gens afin qu'ils puissent devenir des membres productifs de leurs sociétés nationales et affronter la concurrence sur le marché mondial.

Stratégie de négociation: préserver la flexibilité afin de mettre en œuvre une politique industrielle cohérente, ainsi qu'une stratégie d'exportation qui

déclenchera la spirale vertueuse (Sections 3 et 4), en obtenant du capital et des technologies avancés, (Sections 5, 6, 7 et 8) tout en consolidant les savoirs traditionnels et les réussites au niveau de la communauté (Section 9).

Objectif C: établir une liste d'objectifs à atteindre en tant que *demandeur* lors des négociations commerciales, tenter d'obtenir des engagements fermes des autres partenaires commerciaux soit en termes de concessions spécifiques, soit en termes d'acceptation des règles du commerce qui rendra l'environnement commercial au niveau international plus apte à soutenir les stratégies nationales pour le développement⁷.

Stratégie de négociation: poursuivre la suppression des tarifs douaniers et l'élaboration d'engagements plus fermes quant à l'application de mesures commerciales restrictives au niveau multilatéral, régional, plurilatéral et bilatéral (Sections 2, 3 et 10).

Négociations multilatérales de l'OMC et les OMD

Les objectifs de la Déclaration de Doha sont compatibles avec ceux exprimés dans cet essai. Dans ce contexte, les pays en développement ont insisté pour que des engagements soient pris pour remédier aux mesures les plus injustes vis-à-vis de leurs exportations (les subventions agricoles dans les pays développés), comme pré requis à une libéralisation de leur part. Tous les membres de l'OMC participent au Cycle de Doha, dont l'ensemble des résultats a été plus clairement défini lors de la sixième Conférence Ministérielle de l'OMC à Hong-Kong en Décembre 2005.⁸

La Déclaration de Doha fixe des objectifs visant à une plus forte libéralisation, mais elle reconnaît aussi des objectifs de développement et la nécessité de redéfinir certaines obligations dans une perspective de développement. Certaines mesures ont déjà été prises, comme la Déclaration sur l'Accord sur les ADPIC et la Santé Publique et d'autres mesures qui en découlent (paragraphe 6). A la suite de la Conférence Ministérielle de Cancun, quelques unes des nouvelles questions posées a «Singapour » et auxquelles les pays en développement étaient opposés ont aussi été retirées de l'agenda.

Que ls sont les accords susceptibles d'être atteints, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, en vue de soutenir les stratégies de développement? Est-il possible de prévoir les points essentiels de Doha, qui définiront le cadre multilatéral dans lequel les politiques commerciales seront formulées et poursuivies?⁹

⁷ Voir CNUCED, *A Positive Agenda for Future Trade Negotiations*, (UNCTAD/ITCD/TSB/10), New York et Genève 2000, qui définit la portée des objectifs des pays en développement lors des négociations commerciales multilatérales (http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10_en.pdf).

⁸ Voir la Déclaration Ministérielle de Hong Kong WTÉMIN(05) dec et autres documents sur www.wto.org.

⁹ Voir Bhagirath Lal Das, *The Current Negotiations in the WTO, options, opportunities and risks for developing countries*, ZED books, Londres, 2005), www.zedbooks.co.uk.

Encadré n° 3: Suspension de s négociations du Cycle de Doha

Le 27 juillet 2006, le Conseil General du l'OMC a pris note des déclarations faites par les délégations et le Directeur Général afin de suspendre les négociations commerciales multilatérales du Cycle de Doha. Les discussions ont été bloquées car il n'a pas été possible d'atteindre un compromis entre la libéralisation des tarifs douaniers industriels et la réduction des subventions agricoles nationales.¹⁰ En particulier, les Etats-Unis n'ont pas jugé acceptable le fait de s'engager à réduire leur soutien au commerce national en-dessous de 23 milliards de dollars. De telles impasses dans les négociations multilatérales ne sont pas un phénomène récent, (p.ex. Bruxelles 1990)¹¹, et en janvier 2007 le Directeur Général de l'OMC a annoncé la reprise des négociations.

Les objectifs du champ politique:

Certaines mesures vont exiger un accord multilatéral, et donc doivent être poursuivis de concert avec d'autres pays intéressés dans les domaines suivants : les dispositions assouplies pour protéger les agriculteurs pauvres (PS and MSS), l'entretien ou l'exclusion des ressources génétiques des plantes de brevets, des règles plus efficaces pour lutter contre le piratage biologique, plus de souplesse pour pouvoir augmenter les contingents tarifaires, résister à une libéralisation excessive des tarifs douaniers et services. D'autres conduiront à la défense des mesures politiques dans des négociations directes avec les partenaires commerciaux concernant les engagements pris quant aux tarifs douaniers et aux services.

Encadré n° 4: Les raisons justifiant un espace de politiques commerciales

Pourquoi protéger « l'espace » des politiques commerciales ?

Avant 1995, les pays en développement bénéficiaient d'une grande liberté d'action dans le domaine de la politique commerciale, mais la plupart (avec les exceptions notées dans le texte) n'en ont pas tiré parti de leur espace politique pour développer leurs économies.

La réduction de l'espace politique issue des négociations du GATT, et plus particulièrement après l'entrée en vigueur de l'accord instituant l'OMC sur une base universelle, était censée apporter une plus grande sécurité d'accès aux négociants et investisseurs, tandis que des règles commerciales plus strictes étaient censées bénéficier aux pays en développement, en tant que partenaires les plus faibles du système commercial international.

Les disciplines commerciales plus strictes et plus étendues, définies plus haut, permettent aux gouvernements de se défendre plus efficacement contre les pressions protectionnistes nationales. Pour les pays en développement, ces disciplines sont jugées essentielles pour « protéger » les régimes commerciaux contenus dans les programmes structurels temporaires d'ajustement imposés par les institutions de Bretton Woods, et sont considérées, par nature, comme avantageuses pour eux. Ces engagements serviront de base à davantage de libéralisation et à une extension des « frontières » du systèmes des échanges afin de pouvoir faire appliquer toute une gamme de mesures en matière de politique commerciale sous menace de sanctions commerciales. L'hypothèse c'était que ces engagements conduiront à davantage d'échanges et à une accélération de la croissance. Cependant cette logique a négligé

¹⁰ Voir l'analyse par B.L.D dans le SUNS du 2 août 2006 <http://www.sunsonline.org>;

¹¹ Voir la comparaison par Chakravarthi Raghavan avec les impasses lors de la Réunion Ministérielle du GATT à Bruxelles, dans le SUNS du 28 Juillet, www.sunsonline.org

trois facteurs importants. Premièrement, le processus de développement des pays qui ont réussi économiquement n'est pas basé sur les modèles de Bretton Woods. Les pays concernés sont ceux aujourd'hui considérés comme très développés et ceux ayant connu une industrialisation plus récente (les Tigres asiatiques). Leur développement s'est appuyé sur un ensemble d'« instruments » du GATT portant sur les régimes commerciaux multilatéraux des pays concernés, autrement plus flexibles mais désormais très limités par l'OMC (certains pays n'ont jamais connu le GATT et n'ont accédé que récemment à l'OMC). La poursuite d'engagements plus stricts dans le cadre de l'OMC a débouché sur une réduction de l'espace politique des autres pays et a rendu impossible la possibilité de mettre en place certaines stratégies ayant déjà fait leurs preuves.

Deuxièmement, la poursuite de disciplines commerciales plus strictes ne prenait pas en compte le conflit potentiel avec d'autres objectifs, particulièrement ceux visant à améliorer les conditions de vie des plus pauvres dans les pays en développement (OMD). Pour faire face à une situation alarmante, la Déclaration de Doha relative à l'Accord sur les ADPIC et la Santé Publique a dû être introduite pour littéralement pouvoir sauver des vies. Démarrant la Conférence Ministérielle de Seattle de 1999 avec fracas, certains gouvernements et groupes de la société civile ont remis en question les objectifs des négociations en cours. Ils attirèrent l'attention sur un conflit sérieux qui existe entre les objectifs des disciplines commerciales de plus en plus étendues et la réalisation des politiques en faveur des pauvres, telles que la sécurité alimentaire (l'agriculture), l'accès universel aux technologies de base (les services) et les intérêts traditionnels de la communauté (ADPIC). Au niveau des pays développés et en voie de développement, la démocratisation constante du processus de formulation de politiques commerciales est en marche. Un plus grand nombre des parties prenantes exige que leurs intérêts vitaux soient protégés et rejette l'idée de négociations secrètes. Ils ont également observé qu'avec l'établissement de l'OMC, le système commercial multilatéral a aussi étendu ses « frontières » aux domaines politiques, où des consensus internationaux ont été trouvés au sein d'autres organisations, comme la FAO, l'UNESCO et l'OMS.

Troisièmement, les pays les plus puissants sont moins attachés au système commercial multilatéral, préférant de loin la négociation d'ALE réciproques avec des pays en développement qui jouissaient autrefois d'un accès unilatéral préférentiel à leurs marchés. De plus, dans un système commercial émergent où le bilatéralisme domine, l'importance des motivations politiques dans les relations commerciales renaît, une situation que le système du GATT de l'après-guerre était censé remédier.¹² Etant donné que les ALE rendent plus problématiques les difficultés énumérées cidessus, ils éliminent souvent tout espace politique que les pays en développement ont réussi à défendre à l'OMC. Ils naissent d'un processus de négociation davantage politique, moins transparent et moins basé sur le consensus national que le régime commercial.

Lors des négociations commerciales multilatérales de l'OMC, les décisions les plus importantes que les décideurs politiques doivent prendre sur le plan de l'espace politique ont trait a) aux mesures visant à protéger la sécurité alimentaire (Section 5), à la préservation de la flexibilité dans les négociations des tarifs industriels (Section 3), et c) à la position à adopter au niveau des engagements portant sur les échanges de services (Section 6). Cependant, le plus grand défi demeure, de loin, la réponse à apporter face à la multiplication des ALE. Toutes ces questions seront abordées dans le présent essai.

Les objectifs d'accès aux marchés:

¹² VanGrasstek, Craig, "U.S. Policy Towards Free Trade Agreements: Strategic Perspectives and Extrinsic Objectives", Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, Hanoi, novembre 2003: www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4

- La suppression des subventions agricoles à l'exportation et la réduction significative des subventions à la production, y compris celles visant toutes les « boîtes »
- une augmentation significative des contingents tarifaires (TRQ) maintenus par les pays développés ou la suppression des tarifs douaniers hors quotas;
- Le libre accès (sans taxes ni quotas) des pays les moins développés aux marchés des pays développés pour l'ensemble des exportations (et pas seulement 97%), y compris le secteur textiles-habillement;
- Des règles plus strictes concernant l'application de mesures anti-dumping à l'encontre des exportations des pays en développement et des mesures pour atténuer l'impact de l'application des tarifs douaniers si besoin est;
- Un accès amélioré d'après le mode 4 de l'AGCS à la libre circulation des prestataires de services dans les domaines MPP vers les pays développés, aux savoirs traditionnels et à la prévention du piratage biologique des produits à l'exportation (p.ex. les IG)

Encadré n° 5: Les négociations commerciales et le développement humain

L'Initiative du PNUD en Asie et le Pacifique pour le commerce, le développement humain et la gouvernance économique s'est engagée, (en 2002), à évaluer l'incidence des divers résultats potentiels des négociations commerciales sur le développement humain. Pour pouvoir mener à bien une telle analyse, il fallait au moins avoir une définition globale du développement humain. L'Initiative pour le commerce en Asie a examiné la documentation sur le développement humain et a identifié quatre composantes centrales vis_à-vis desquelles les résultats commerciaux pourraient être évalués. Ils ont mis l'accent sur certains domaines des négociations commerciales dont l'impact éventuel sur un grand nombre de personnes était fort probable, notamment sur les pauvres (l'agriculture, la pêche, le MPP, les services énergétiques et environnementaux, l'investissement, l'ADPIC, les T&V aussi bien que les dispositions « OMC-plus » des ALE). Chaque mesure commerciale proposée lors des négociations a été évaluée pour savoir (a) si elles seraient capables de renforcer le pouvoir des pauvres, c'est à dire assurer qu'ils soient plus en mesure d'influencer les processus et les événements qui affectent leur vie, (b) si elles permettraient aux plus pauvres d'accroître leur productivité afin de leur permettre d'affronter la concurrence dans une économie mondiale globalisée, y compris à travers un accès ouvert et sécurisé pour leurs exportations, (c) si les mesures contribuent à l'équité en promouvant davantage de possibilités pour les plus démunis parmi la population (par exemple les régions isolées, les femmes, les groupes ethniques minoritaires), grâce à leur accès aux services essentiels et (d) si les mesures pouvaient être durables, dans le sens où qu'elles pourraient être mises en œuvre sans pertes de bénéfices sociaux de la part des segments les plus pauvres de la population ou des futures générations.

III. TARIFS DOUANIERS ET POLITIQUE INDUSTRIELLE

Avec l'abandon des restrictions quantitatives, les tarifs douaniers demeurent la principale mesure disponible pour la protection des industries nationales. Ils sont également une source majeure de revenus pour les gouvernements de nombreux pays en développement, particulièrement les pays les moins développés. Il s'agit d'un instrument essentiel de la politique industrielle. Comment une politique industrielle peut-elle être orientée pour atteindre les OMD? Quel est le rôle des tarifs douaniers dans la politique industrielle? Comment les gouvernements réagissent-ils aux pressions d'une plus forte libéralisation des tarifs douaniers ?

Politique industrielle et négociations commerciales

La politique industrielle requiert une approche coordonnée pour la plupart des politiques commerciales, sujettes à des disciplines internationales actuellement en cours de négociation. Elles comprennent la politique douanière, les subventions, les politiques destinées à développer un secteur des services efficace, doté d'infrastructures solides (par exemple, les télécommunications, les services financiers, les services des transports, des politiques de MPP, et des mesures relatives à la libre circulation des personnes), une politique d'investissement et des mesures relatives aux droits de la propriété intellectuelle. Une politique industrielle cohérente implique donc une stratégie de négociation coordonnée couvrant tous les aspects des négociations commerciales. L'efficacité des tarifs douaniers, en tant qu'instruments d'industrialisation, dépend du cadre monétaire dans lequel elles opèrent. Lorsque les capitaux sont libéralisés, le contrôle des taux de change tend à disparaître et leur augmentation risque de nuire à la compétitivité à l'export et à l'impact des tarifs douaniers protectionnistes.

Encadré n° 6: Eléments de la politique industrielle

Outre les mesures traditionnelles, telles que les tarifs d'importation et d'exportation, les restrictions quantitatives, et d'autres mesures commerciales, sont des éléments essentiels à une politique industrielle et commerciale cohérente. Ces dernières sont actuellement le sujet d'accords commerciaux ou de négociations et incluent :

- Les politiques de promotion de l'exportation, qui créent de l'emploi, offrent des salaires plus élevés, et apportent des devises étrangères en vue de financer l'industrialisation (Section 4) ;
- Les politiques agricoles qui visent à réduire la dépendance des pays vis-à-vis de l'importation de produits alimentaires de base et à soutenir les exportations agro-industrielles dans la mesure du possible (Section 5);
- Les politiques qui ont pour objectif de mettre en place des infrastructures efficaces pour le secteur des services, en favorisant la production de services perfectionnés et à contenu technologique, l'accès aux canaux de distribution (Section 6), et l'accès à l'énergie à faible coûts;
- Les politiques d'investissement qui maximisent la contribution des IED au développement industriel grâce à l'accès au capital et à la technologie dans les secteurs clés (Section 7);
- Les politiques de propriété intellectuelle pour faciliter l'accès à la technologie et à la production de médicaments génériques à bas prix (Section 9);

- Des dispositions pour promouvoir la coopération industrielle à travers des ALE (Section 10);
- Les MPP peuvent également constituer un élément important de la politique industrielle en assurant des revenus liés à l'exportation et en étendant les compétences des travailleurs industriels.¹³

Partenariats public-privé

La politique industrielle sera susceptible de mieux fonctionner si elle est fondée sur un partenariat stratégique entre les secteurs public et privé, et si la politique gouvernement est parvenue à obtenir les renseignements pertinents du secteur privé - sur les contraintes et les externalités les plus contraignantes auxquelles le secteur privé doit faire face - et les traiter de façon convenable. C'est plus susceptible de stimuler l'esprit d'entreprise dans le secteur privé, élément crucial au succès de toute politique industrielle. Néanmoins, même si le gouvernement devrait être proche du secteur privé, il faut qu'il évite d'être influencé par des lobbys du secteur privé si cette politique va servir l'intérêt général. Il est vital qu'il y ait des institutions de l'État solides et qui ont une idée claires des objectifs à atteindre.

Libéralisation et accords sur les tarifs douaniers

Si les tarifs douaniers ne représentent qu'une des composants de la politique industrielle, ils y jouent toutefois un rôle important. Ces vingt dernières années, de nombreux pays en développement ont réduit leurs tarifs douaniers, dans certains cas, de manière spectaculaire. Ces baisses ont généralement été mises en œuvre comme condition préalable aux programmes et prêts d'ajustement structurel de la Banque Mondiale et du FMI, par nature temporaires. Cependant, les pays en développement furent l'objet de grandes pressions pour inscrire ces faibles niveaux de tarifs douaniers à l'OMC pour garantir la poursuite de leur réforme économique, ou pour les inclure parmi les concessions des pays concernés lors du cycle d'Uruguay. A présent, les pays font l'objet de pressions pour réduire davantage leurs tarifs douaniers et inscrire ces baisses lors du cycle de Doha, selon un plan de réduction et d'harmonisation des tarifs douaniers développé par le groupe AMNA (accès au marché non-agricole).¹⁴

Les réductions de tarifs douaniers peuvent influencer la réalisation des OMD d'au moins trois manières :

- (a) Elles peuvent déboucher sur une augmentation des importations, rendant la compétition trop rude pour les producteurs locaux, et provoquant une augmentation du chômage dans les pays en développement. Ceux qui perdent leur emploi auront peu de chances de se reconvertir et bon nombre d'entre eux tomberont en-dessous du seuil de pauvreté.

¹³Voir Vu Quouc Huy et al. MPP et Développement Humain, le cas du Vietnam, Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, le commerce et le développement humain, Phase 1, document d'appui technique (Hanoi: 2003) disponible à l'adresse suivante : www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

¹⁴Le réseau du Tiers Monde a dessiné un tableau montrant les réductions de tarifs douaniers qui résulteraient de l'application de la formule « suisse », utilisant différents coefficients. Voir www.twinside.org.sg.

- (b) Elles peuvent mener à une diminution des revenus du gouvernement, réduisant alors les ressources disponibles pour lutter contre la pauvreté et pour d'autres programmes.
- (c) Elles risquent de mettre en péril les politiques d'industrialisation des pays en développement (avant même le décollage industriel), en exposant les industries à la concurrence avant même d'être suffisamment solides pour l'affronter.

Plus de 77% des tarifs douaniers des NPF dans les pays en développement et 44% de ceux des pays les moins développés sont consolidés 15 par l'OMC, en dépit du fait que beaucoup d'entre elles soient assez élevées, excédant largement les taux actuellement appliqués, et qu'elles permettent un degré de flexibilité considérable. L'utilisation des tarifs douaniers comme instrument de politique industrielle, dépend du degré de flexibilité qu'un pays souhaite conserver sur ses grilles tarifaires. De nombreux pays en développement ont dans l'ensemble contourné les accords sur les tarifs douaniers. Par exemple, dans certains pays asiatiques dont le développement est relativement avancé, les accords sur les tarifs douaniers des produits industriels concernent environ 60% des tarifs douaniers par produit. En Afrique, il n'existe pas de modèle généralisé. Près d'un tiers des pays africains se sont engagés sur moins de 10% de leur grille tarifaire alors qu'un autre tiers s'est engagé sur 90% de cette dernière. Plus de 85% des pays d'Amérique latine se sont engagés à hauteur de 90%.¹⁶ La flexibilité est également conditionnée par le niveau des tarifs douaniers. De nombreux pays se sont engagés sur un niveau élevé de tarifs douaniers, mais ils continuent à appliquer des taux beaucoup plus bas. Les accords sur des tarifs douaniers élevés concernent généralement tous les produits industriels, sans véritable différence en fonction des secteurs. La politique douanière est également restreinte par les ALE qui tendent à éliminer la flexibilité des taxes entre les partenaires, et qui peuvent considérablement affecter le champ de la politique des tarifs industriels.

Encadré n° 7: Les conséquences fiscales de la libéralisation des échanges

Au cours des vingt dernières années, la libéralisation des échanges se base essentiellement sur des réductions tarifaires à l'importation dans le cadre d'accords bilatéraux ou multilatéraux. Or, les droits de douane constituent un pourcentage important des revenus des gouvernements dans la plupart des pays en développement – notamment dans les pays les moins avancés ou les petits états insulaires, où la dépendance vis-à-vis des taxes commerciales peut dépasser les 25%¹⁷. L'incidence du revenu net de libéralisation du commerce, dont on a beaucoup parlé dans la littérature*, dépend des hypothèses que la rendent théoriquement ambiguë. Il a été soutenu qu'en plus des conséquences marginales (supposées être positives) de la libéralisation des échanges en termes de croissance, l'introduction de mesures fiscales basées sur la consommation – et plus spécifiquement d'une TVA – aiderait à compenser à court terme leur impact négatif sur les recettes.

Yet, empirical results suggest that such has not been the case, in particular for countries that rely most on trade taxes: for every dollar lost in tariffs, poor and middle-income countries

¹⁵ Voir Fernandez de Cordoba, Santiago, *Coping with Trade Reforms, Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries*, CNUCED (Genève: 2005).

¹⁶ Voir Bacchetta, Marc et Bijit Bora, *Industrial Tariffs and the Doha Development Agenda*, document de discussion de l'OMC (Genève: 2003), http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers_e.pdf

¹⁷ Stiglitz et Charlton, op.cit. p125, 175-176,188-191

have at best been able to recover 30 cents from other sources.¹⁸ Even more troubling is the fact that these countries are those where government revenues as a share of GDP are already among the lowest for a variety of structural reasons – urbanization rates, population density, dependency ratio- and economic reasons, and where public investments are much needed to reduce poverty and achieve the MDGs. Explanations for the inability of poorer countries to make up for the loss in tariffs revenues include the institutional and administrative challenges posed by the introduction of VAT in economies where a sizeable share of transactions occurs in the informal sector, and where central and local tax authorities lack the technical capacities required to collect taxes, prevent leakages and tax evasion and implement necessary controls. Further, it has been argued¹⁹ that a revenue-neutral reform of tariffs and VAT rates could be welfare-reducing in the context of highly informal economies where the increased reliance on VAT will exacerbate the distortions between the formal and informal sectors. It is clear, therefore, that trade liberalization has far-reaching fiscal and institutional implications and calls for the design of comprehensive technical assistance and capacity building programs that should be a priority of aid-for-trade initiatives (see Section III).

* Sources: Dollar, David and Aart Kraay ‘Trade, Growth and Poverty’ World Bank Working Paper 2615, 2001; Greenaway, David, Wyn Morgan and Peter Wright, “Trade Liberalization and Growth in Developing Countries”, *Journal of Development Economics*, Vol. 67, 2002; and Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik, “Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross National Evidence”, NBER Working Paper 7081, 1999.

Politique douanière et stratégie d’industrialisation

Une politique d’industrialisation réussie permet à un pays de tirer des bénéfices du processus de mondialisation en passant d’un avantage comparatif statique à un avantage comparatif dynamique. Un équilibre dans la définition de la politique industrielle doit être trouvé entre (a) le besoin des pays de tirer avantage des effets externes qui mènent à l’émergence d’un avantage comparatif dynamique à long terme et (b) le fait de reconnaître que certains pays seront plus à même de produire des biens différenciés.

Dans ce contexte, le point de départ est typiquement une industrie à fort besoin en main-d’œuvre et basée sur les ressources du pays, notamment le développement d’une industrie textile (voir l’Annexe A de la Section 3). Ce processus d’industrialisation, qui naît à partir de ce type d’industrie, devrait mener dans un premier temps à la production de biens de consommation de technologie moyenne, puis à la production de biens de consommation de haute technologie et de moyens de production. Le succès de certains pays en développement dans le commerce international (p.ex. la République de Corée) est fonction de leur capacité à produire et exporter des biens manufacturés dotés d’une technologie de plus en plus performante.

Le besoin de protection tarifaire évolue au fur et à mesure que les pays avancent d’un point de vue technologique. Au premier niveau, les tarifs douaniers sont nécessaires pour développer les industries locales de biens de consommation, à fort besoin en main-d’œuvre. Au niveau suivant, la production de technologie relativement avancée requiert une protection tarifaire pour encourager les investisseurs à entrer dans des activités plus complexes technologiquement. A ce niveau, la protection des industries plus basiques peut être écartée. Une telle approche peut aider à atteindre les OMD en

¹⁸ Baunsgaard, Thomas and Michael Keen, “Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization”, IMF Working Paper WP/05/112, June 2005.

¹⁹ Stiglitz, Joseph et M. Shahe Emran, “Price Neutral Tax reform With an Informal Economy”, *Econometric Society*, 2004 North American Summer Meetings 493.

garantissant que des industries nouvelles, à plus forte valeur ajoutée et mieux avancées soient établies pour fournir des opportunités d'emploi à ceux qui travaillent dans les industries plus intensives en main-d'œuvre, avant que ces dernières ne soient exposées à la compétition internationale. Cette approche aura également tendance à fournir un travail plus décent et plus productif aux jeunes dans les industries de plus haute-technologie (OMD cible n° 17), en stimulant une spirale de croissance vertueuse, la réduction de la pauvreté et le développement humain.²⁰

Encadré n° 8: Le seuil de viabilité social

Dans l'absence de "spirale de croissance vertueuse" mentionnée ci-dessus, le risque existe d'une spirale à la baisse qui pourrait descendre en dessous du "seuil de viabilité sociale", à savoir, la limite absolue des effets néfastes des politiques ou des mesures de réforme économiques (telle que la libéralisation des échanges), en termes du seuil de détérioration de la situation ou de leurs perspectives et opportunités économiques, qu'une classe sociale ou qu'une société est préparée à supporter sans se révolter d'une manière ou d'une autre. En dessous de ce seuil, un pays quelconque entre dans une zone de turbulence de troubles sociaux, de crise économique et d'instabilité généralisée où les lois de l'économie ne sont plus d'actualité (et empêchant ainsi les futurs effets positifs des réformes de voir le jour).²¹

La politique douanière devrait s'assurer que les industries ne se méprennent pas sur le fait qu'une protection basée sur des tarifs douaniers élevés n'est pas vouée à être maintenue éternellement, et que les industries qui ne parviennent pas à devenir compétitives seront amenées à disparaître. De plus, il est important de déterminer si la politique tarifaire vise à soutenir des industries naissantes dans une perspective de long terme, ou si elle cherche à protéger celles sur le déclin et qui n'ont aucune chance d'être viables et de s'inscrire dans la compétition internationale. La politique tarifaire devrait privilégier les industries et objectifs à long terme, plutôt que celles qui sont vouées à l'échec.

Parallèlement à ces recommandations, à mesure que les pays en développement progressent d'un point de vue technologique, ils devraient avoir la capacité de déplacer leur protection tarifaire des secteurs à faible, puis intermédiaire et enfin fort contenu technologique, par le biais d'un système tarifaire « en cascade ». On peut atteindre ce résultat sans consolider les tarifs, ou en ne le faisant qu'à des niveaux très élevés, ou en incluant des exceptions pour les secteurs stratégiques par l'application d'une formule de réduction de tarifs. Il est nécessaire de rechercher des façons d'introduire davantage de flexibilité dans les tarifs acceptés par les pays à faibles niveaux d'industrialisation. Par exemple, l'introduction d'une interprétation plus

²⁰ Voir aussi Kamal Malhotra, «Commerce National et Stratégies de Développement : Directions Politiques Suggérées » (avril 2006), essai de référence pour Le Commerce dans des Termes Humains : Transformer le Commerce pour le Développement Humain en Asie et dans le Pacifique, PNUD, juin 2006. Voir aussi Akyuz, Yilmaz, *WTO Negotiations on Industrial Tariffs, What is at Stake for Developing Countries* Genève 2005.

²¹ Voir Ivan Martin *In Search of Development along the Southern Border : The Economic Models Underlying the Euro-Mediterranean Partnership and the European Neighbourhood*, document présenté lors du Séminaire sur les ALE de la région arabe, 9-11 décembre, 2006

simplifiée et libérale de l'Article XVIII :C du GATT permettrait aux pays en développement de contourner leurs engagements multilatéraux, si nécessaire pour « l'établissement d'une industrie particulière ». ²² En raison de la petite taille de leur marché intérieur ou de l'incapacité à identifier les industries manufacturières dynamiques, certains pays, et en particulier les PMA, n'ont peut-être pas immédiatement à disposition tous les outils nécessaires pour appliquer une politique douanière, telle que décrite plus haut. Ils devraient néanmoins conserver un espace politique afin de poursuivre de telles stratégies dans le futur, dans l'éventualité où leur contexte économique change, ou qu'ils soient en mesure de conclure des accords d'intégration régionale avec d'autres pays en développement qui parviennent à rendre viables de telles politiques et industries.

Les pays ayant réussi le mieux ont utilisé un traitement tarifaire, en tandem avec d'autres mesures commerciales (les restrictions quantitatives et les subventions) et des normes d'investissement (critères de performance et de propriété, incitations) afin d'atteindre ce cercle vertueux. Etant donné que l'OMC a réduit le champ d'application pour bon nombre de ces mesures (p.ex. les subventions à l'exportation, les critères de contenu local, les restrictions quantitatives), la politique tarifaire devient un instrument d'industrialisation d'autant plus important des pays en développement.

²² Cette possibilité a été abordée dans la Décision sur les questions de mise en œuvre, annexée à la Déclaration Ministérielle de Doha

Encadré n° 9: L'expérience de la République de Corée

La Corée est entrée dans ce cercle vertueux, passant en deux décennies du statut de pays agricole, exportant des produits intensifs en main-d'œuvre peu coûteuse, comme les textiles et les vêtements, au statut de pays industrialisé, où les produits manufacturés représentent 88% des exportations et 37% du PIB. En 1960, le PIB/habitant ne s'élevait guère qu'à 82 dollars, chiffre plus faible que la plupart des pays les moins développés aujourd'hui. Bien qu'il atteigne \$16,291 en 2005, il s'approche désormais des \$20,000. Elle connaît également un IDH très élevé. La Corée a favorisé la promotion des exportations comme moyen de financer des industries à forte valeur ajoutée, dans sa montée de l'échelle technologique. La stratégie de la Corée consistait à utiliser une série « d'instruments », comprenant les tarifs, les restrictions quantitatives, le contenu local, le transfert de technologie, et les critères de performance à l'exportation. Ainsi, elle augmentait son pouvoir de négociation avec les investisseurs étrangers, favorisant ceux qui étaient disposés à transférer de la technologie, ou qui étaient dotés de réseaux de distribution plus efficaces.²³ La formation de larges conglomérats a été activement encouragée. Se basant sur le succès de l'exportation de produits d'industrie légère, la Corée a établi des industries lourdes, telles que l'acier, la pétrochimie, la construction navale, la machinerie industrielle, les industries de l'électricité et du raffinage de métaux non-ferreux. Désormais, le pays donne la priorité au développement des industries de hautes technologies, comme les semi-conducteurs. Ceci a permis un développement économique substantiel et de nombreuses transformations en Corée au cours des 45 dernières années. Les industries majeures aux années 60 étaient des industries à forte intensité de main-d'œuvre, à savoir la fabrication de perruques, de cils artificiels, de vêtements, et de contre-plaqué tandis qu'en 2005, les industries les plus importantes étaient la construction navale, d'automobiles, les semi-conducteurs et l'acier. Les trois produits qui dominaient les exportations dans les années 70 étaient les textiles, le contre-plaqué et les perruques; alors qu'en 2005, il s'agissait des semi-conducteurs, des automobiles et des télécommunications sans fil.²⁴

Dans l'exemple ci-dessus, la politique de la République de Corée reposait sur les restrictions quantitatives pour protéger les industries naissantes et attirer les investisseurs. Ces restrictions étaient couvertes par les dispositions de la balance des paiements de l'Article XVIII:B du GATT. Mais le pays a perdu le droit d'utiliser cet instrument lors du Cycle de l'Uruguay. En effet, les pays qui ne sont pas en mesure de justifier les restrictions quantitatives mises en place (sous les dispositions de la balance des paiements) ne sont pas autorisés à imposer des règles d'origine ou des critères d'équilibre des échanges, et par ailleurs interdits par l'Accord sur les MIC.

La politique douanière aborde également la question de l'impact des tarifs douaniers sur les coûts des facteurs de production destinés aux industries d'exportation. Par exemple, les industries produisant des facteurs de production devraient-elles être protégées par des tarifs douaniers afin de générer des synergies en retour, ou toute protection tarifaire sur les facteurs de production devrait-elle être éliminée dans le

²³Voir Shin et Chang, "Foreign Investment Policy and Human Development Country study: Republic of Korea", dans Seih Mei Ling ed., *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Université de la Malaisie, le PNUD, et l'Institut de recherche économique de la Malaisie (Kuala Lumpur, mars 2004) <http://www.um.edu.my>.

Voir aussi DoHoo Kim, *Présentation sur la Promotion du Commerce et du Développement Economique en Corée*, Institut Coréen pour l'Economie et le Commerce Industriels, 29 mai 2006, dans le fichier avec l'auteur.

²⁴ Voir DoHoon Kim, *op. cit.*

souci de réduire les coûts de production? Les tarifs douaniers peuvent freiner la bonne performance à l'exportation vu qu'ils puissent augmenter le coût des entrées, et de ce fait, rendant incompétitif le produit final. Dans le cas du Pakistan, la protection contre l'importation de fibres synthétiques pour protéger l'industrie du coton a conduit à une baisse de la compétitivité des exportations de la confection d'articles et de vêtements.²⁵ Les plans de retrait des tarifs douaniers peuvent également être une solution, mais sont souvent difficiles à mettre en place.

Les taxes à l'exportation peuvent aussi être un élément de la stratégie d'industrialisation, en assurant un approvisionnement de matériel brut à bas prix pour l'industrie locale²⁶.

Encadré n° 10:

La Mongolie – la suppression des restrictions et des tarifs douaniers à l'exportation

La Mongolie fut obligée d'abandonner ses restrictions et tarifs douaniers à l'exportation sur le cashmere brut, dans le cadre des modalités d'entrée à l'OMC. Par conséquent, le cashmere brut est désormais exporté en Chine et le secteur de traitement du cashmere presque disparu.²⁷ Il est estimé que si tout le cashmere brut produit en Mongolie était transformé en produits finis tricotés et tissés avant d'être exporté, ces exportations généreraient 206 millions \$ en réserve (soit plus que toutes les exportations du secteur textile -habillement), et l'emploi dans les secteurs du tissage et tricotage serait plus que double.²⁸ Par contre, les bergers pauvres ont pu obtenir des prix plus élevés des acheteurs en Chine pour leur cashmere brut, vu que ceux-ci avaient besoin des fibres mongoliens plus longs pour améliorer la qualité de leur tissu.

Services et politique industrielle

Le secteur des services devrait également être considéré comme partie intégrale de la politique industrielle. Pour certains pays, il ne sera pas faisable, au moins à court terme, de développer un secteur manufacturier. Dans de tels cas, la priorité devrait être accordée au développement d'un secteur non-manufacturier dynamique (ex. le tourisme).

La politique énergétique est également centrale à la politique industrielle, particulièrement la capacité à produire de l'énergie localement à des prix plus bas que ceux du marché. Lors du Cycle de Doha, la politique énergétique a été abordée sérieusement pour la première fois dans les négociations multilatérales. Ont été étudiés les subventions, les restrictions et tarifs douaniers à l'exportation, les services

²⁵ Voir Zubair Khan, *L'Impact de l'Environnement post-ATV sur le commerce des Textiles au Pakistan*, Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, novembre 2003 (www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

²⁶ Sous l'OMC, les taxes à l'exportation ont le même statut que les taxes à l'importation, elles sont limitées dans la mesure où elles sont inscrites dans les négociations multilatérales.

²⁷ Voir Damedin Tsogtbaatar, *L'accession de la Mongolie à l'OMC: Attentes et Réalité de l'Accession à l'OMC*, (www.wto.org/English/res_e/booksp_e/casestudies_e/case29_e.htm).

²⁸ Voir Ratnakar Adhikari, Yumito Yamamoto, *Pensées tissées, Comment réaliser des gains de développement humain dans le monde post-quotas*, Initiative Commerce et Investissement en Asie du PNUD, avril 2006, (www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC_Tracking_Report_April_2006.pdf).

énergétiques, les taxes commerciales, environnementales et locales.²⁹ Les pays accédant à l'OMC ont fait des concessions sur la politique énergétique.

Cependant, une grande variété de MIC est toujours autorisée, comprenant les transferts de technologie et les critères de performance à l'exportation (voir Section VII). En outre, pour les pays en développement, on encourage les critères de performance en tant que moyen d'acquérir de nouvelles technologies et d'accéder aux systèmes d'information et aux canaux de distribution dans le secteur des services (voir Section VI). Certains des pays qui souhaitent entrer à l'OMC, s'engagent à abandonner certaines MIC et critères de performance qui auraient été par ailleurs permis par l'OMC.

Les subventions

Les pays en développement sont autorisés à appliquer des subventions à la production, à condition qu'ils ne causent pas de préjudices sérieux aux intérêts des autres pays. Toute subvention qui n'est pas spécifique et qui est généralement disponible pour toutes les entreprises n'est pas exigible dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. Par exemple, la distribution d'énergie à des coûts plus faibles que ceux du marché (système de prix dual) n'est pas considérée comme une subvention exigible, aussi longtemps qu'un accès à faible prix est possible dans l'ensemble de l'économie.³⁰ Tous états membres de l'OMC sont soumis à l'interdiction des subventions à l'exportation, à savoir, les subventions qui dépendent des résultats à l'exportation – à l'exception des PMA, qui en sont dispensés. Cette même exemption vaut pour certains pays à faible revenu dont le PNB par habitant reste inférieur à 1000\$.³¹

²⁹ Voir Murray Gibbs, *Energie dans l'OMC: Quels sont les enjeux?* Au Sieh Mei Ling ed, *Services d'Investissements, Energies et Environnementaux : Promouvoir le Développement Humain dans les Négociations de l'OMC*, Université de Malaisie, PNUD et l'Institut Malaisien de Recherches Kuala Lumpur, Mars 2004, <http://www.um.ed.my>

³⁰ Voir CNUCED (ed. Simonetta Zarrilli), *Energie et Services Environnementaux, Objectifs de négociation et priorités de développement*. CNUCED/DITC/TNCD/2003/3, Genève, juillet 2005.

³¹ L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires, Annexe VII.

IV. EXPORTATIONS ET PAUVRETE

Les pays en développement peuvent-ils sortir de la pauvreté grâce aux exportations? Peuvent-ils réaliser, par ce biais, les OMD? Comment les populations pauvres des pays en développement peuvent-elles atteindre un niveau de productivité et réunir les moyens nécessaires pour être concurrentiels sur le marché mondial? Comment les gouvernements peuvent-ils garantir que les bénéfices issus des exportations sont partagés entre tous et qu'ils contribuent à réduire les inégalités? Comment peut-on s'assurer que les industries d'exportation soient durables, que des conditions adéquates de travail soient maintenues, et que les conséquences environnementales ne mettent pas en péril les vies des individus dans d'autres secteurs? Quelles sont les contraintes rencontrées par les gouvernements dans la promotion des exportations? Quelle est la contribution des programmes « Aide-au-commerce »?

Croissance des exportations et OMD

Une augmentation des exportations de biens et services peut apporter des salaires plus élevés pour les populations pauvres, des revenus pour le gouvernement, de nouvelles opportunités d'emploi, y compris des emplois mieux payés à l'étranger, particulièrement pour les femmes et les jeunes à la recherche d'un emploi. Les exportations peuvent contribuer à la réalisation des OMD : sortir les gens de la pauvreté (OMD1), responsabiliser les femmes (OMD3), et concourir à la mise en place d'un système commercial dans lequel les pays en développement pourraient retirer davantage de bénéfices du système commercial international. Les cibles 12 et 16 de l'OMD8 visent un système commercial où les pays en développement peuvent tirer de plus grands bénéfices du système de commerce international.

Les politiques commerciales devraient permettre aux plus démunis d'affronter la concurrence sur le marché mondial et de tirer parti de la mondialisation. Toutes choses égales par ailleurs, la libéralisation du commerce doit permettre que les ressources utilisées dans des secteurs à faible productivité soient redéployées dans des secteurs à plus forte productivité. Cependant, cette théorie ignore le fait qu'il existe déjà des taux de chômage élevés dans les pays en développement. Des ressources humaines étant déjà disponibles dans le secteur de l'exportation, il n'est pas utile d'en mobiliser davantage, au risque de créer du chômage dans d'autres secteurs économiques.³² Les politiques d'importation et d'exportation devraient aller de pair dans le cadre d'une stratégie d'industrialisation plus large. Celle-ci consisterait d'une part en l'importation de denrées de base, pétrole, matières premières, facteurs de production, formation brute de capital fixe, machines, pièces détachées et produits intermédiaires pour soutenir la croissance des exportations et d'autre part à attirer les devises étrangères pour financer de telles importations. La priorité devrait être donnée aux secteurs d'exportation dont le développement favorisera la réalisation des OMD et d'autres objectifs de développement.

L'incapacité à conserver une compétitivité internationale est une difficulté rencontrée par de nombreux pays en développement. En dépit de préférences tarifaires, qui s'amointrissent aujourd'hui, les pays pauvres ont souffert de voir leur part de marché dans les exportations mondiales baisser. D'autres pays sont parvenus à accroître

³² Voir Joseph Stiglitz et Andrew Charlton, *Le commerce équitable pour tous*, p. 25-26, Oxford University Press, 2005.

rapidement leurs exportations grâce à certaines mesures de politique commerciale qui ont joué en leur faveur, mais n'ont pu rivaliser dans un contexte économique plus libre et compétitif. A titre d'exemple, dans le secteur des textiles et vêtements, beaucoup de pays pauvres ont bâti une industrie d'exportation prospère dans le cadre des dispositions discriminatoires des AMF, mais doivent aujourd'hui faire face au défi d'un environnement plus concurrentiel, tel qu'il est décrit dans l'Annexe A de cette Section. Le cas du secteur du sucre illustre, quant à lui, que la disparition des préférences de l'UE imposera, inévitablement, aux producteurs pauvres des ajustements en termes de coûts.

Encadré n° 11: L'aide -au-commerce

La nécessité d'augmenter les ressources de l'aide-au-commerce pour les PMA et d'autres pays à faible revenu a été largement admise au sein de la communauté internationale en 2005, au point d'inclure des paragraphes de premier plan dans la Déclaration Ministérielle de l'OMC à Hong-Kong en décembre 2005. Ces derniers mettent l'accent sur une Organisation Intégrée (OI) de l'Assistance Technique au Commerce pour les PMA, ainsi qu'une offre plus large d'aide-au-commerce. Par ailleurs, à Hong-Kong, les ministres se sont entendus pour constituer un nouveau Groupe de Réflexion sur l'aide-au-commerce. Il devait soumettre des recommandations au Conseil Général de l'OMC en Juillet 2006 sur l'aspect opérationnel de l'aide-au-commerce, au-delà de toute amélioration de l'OI, afin qu'elle contribue le plus efficacement possible au pôle développement du Cycle de Doha. Suite à de nombreuses consultations avec les pays membres de l'OMC, les organismes internationaux et d'autres parties prenantes, le groupe de réflexion a soumis son rapport au Conseil Général de l'OMC le 27 juillet. Le dit rapport, dont la version finale a été présentée suite à la suspension du Cycle de Doha, dit clairement que l'aide-au-développement doit être complémentaire au Cycle de Doha et non pas fonction de son succès. La principale conclusion à tirer des recommandations du Groupe de réflexion est l'idée que les instruments et les engagements existants devraient être consolidés en finançant l'aide-au-commerce, se basant sur la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide au développement. Dans ce contexte, le Directeur général de l'OMC est invité à obtenir « la confirmation provenant des donateurs et des organismes que les fonds sont disponibles pour la mise en œuvre d'initiatives de l'aide-au-commerce.

Quant à la portée de l'aide-au-commerce, ce devrait être assez vaste pour satisfaire les besoins divers des pays en développement, et assez claire pour pouvoir différencier l'aide-au-commerce des autres formes d'aide au développement (dont il fait partie). Les stratégies de développement axé sur l'exportation devraient être considérées comme partie intégrale de l'aide-au-commerce.

Plus précisément, l'aide-au-commerce se fera dans les domaines suivants: la politique et la réglementation commerciales; le développement du commerce; les infrastructures liées au commerce; le renforcement des capacités; et les adaptations commerciales.

L'Aide-au-commerce devrait permettre, à la fois aux PMA et aux pays à faible revenu, de renforcer leur compétitivité sur les marchés mondiaux grâce à la diversification de leurs exportations et ressources agricoles, industrielles et tertiaires, tout en gérant leurs différentes infrastructures commerciales (physiques, institutionnelles et humaines) et contraintes d'approvisionnement. Ces dernières incluent des investissements dans des projets de développement commercial portant sur des problématiques régionales et transnationales : les couloirs de transport régionaux, les questions de maladies et de désinsectisation, et l'attention portée sur des zones géographiques jusqu'à maintenant négligées et qui devraient être privilégiées.

L'aide-au-commerce devrait également permettre aux pays concernés de déterminer convenablement leurs besoins à court terme (ajustements liés à la baisse des recettes fiscales après les réductions tarifaires des NPF, changements en termes d'importateurs nets de produits alimentaires), s'adapter à un nouvel environnement plus compétitif (diminution des préférences tarifaires des ALE, des NPF ou disparition d'accords préférentiels, notamment dans les secteurs du sucre et de la banane), faire face à l'abandon des systèmes de quotas dans le textile et les vêtements (voir l'Annexe 3A), et anticiper les coûts de mise en place des accords commerciaux. Ces idées sont intégrées à de nombreuses définitions concernant l'aide-au-commerce.

Le rapport du Groupe de réflexion prévoit également que l'aide-au-commerce soit soumis aux obligations de déclaration - soit en tant que donateur ou bénéficiaire- lors d'exams périodiques des politiques commerciales des états membres de l'OMC. Un examen périodique de l'aide-au-commerce au niveau international est également recommandé. Cette réunion sera convoquée par un organisme de surveillance à être mis en place au sein de l'OMC. Le Directeur-général est chargé de créer un groupe consultatif ad hoc pour faire avancer les recommandations pratiques venant du Groupe de réflexion.

Source: Note du PNUD sur l'aide-au-commerce, janvier 2006 (<http://www.undp.org/poverty/>) ainsi que le document de l'OMC "Recommandations du Groupe de réflexion de l'aide au commerce", WT/AFT/1, 27 juillet 2006 (www.wto.org).

La croissance de l'exportation s'inscrit dans le cercle vertueux décrit dans la Section 3, en tant que source de financement pour l'importation de nouvelles technologies nécessaires au développement de la compétitivité et à l'amélioration du niveau de vie.

Accroître la productivité

De manière directe ou indirecte, les exportations devraient créer des débouchés pour les personnes n'ayant par ailleurs aucune autre opportunité professionnelle, notamment pour les personnes pauvres et les femmes. Les personnes pauvres et sans qualifications sont donc censées constituer un réservoir de main d'œuvre pour le secteur des exportations. L'enjeu est alors de leur donner les moyens d'être compétitifs et d'accroître leur productivité. Il convient de comprendre les facteurs déterminants de la compétitivité dans ce secteur et les mesures politiques qui pourraient les renforcer. Si certains pays sont parvenus à atteindre un taux de croissance élevé des exportations, bien qu'à faible valeur ajoutée, c'est parce que ces exportations ne sont pas issues d'une stratégie d'industrialisation telle que détaillée dans la Section 3. Le passage d'un avantage comparatif statique à un avantage comparatif dynamique s'effectue grâce à l'incorporation progressive d'un contenu technologique dans les exportations, et permet alors au pays de progresser dans la spirale vertueuse décrite dans la Section 3. Le succès des exportations dépend donc de la capacité du pays à produire localement des biens « dynamiques dans les échanges mondiaux ».³³

Encadré n° 12: L'industrialisation de la Chine

L'approche chinoise en termes d'industrialisation est similaire à celle-ci à beaucoup d'égards et fut adoptée par la République de Corée par la suite. Les deux pays se distinguent par une économie intérieure à forts contenu technologique et valeur ajoutée. Pour inciter les entreprises à incorporer davantage de technologies dans leurs

³³ Pour une liste des produits dynamiques dans le commerce mondial et une analyse de leur contribution à la performance des exportations voir le *Rapport 2002 sur l'investissement dans le monde* de la CNUCED. (www.unctad.org).

produits, des politiques de ‘stop and go’ ont été menées, en utilisant des mesures de protections tarifaires, des quotas et des MIC. Le succès des exportations chinoises résulte de la capacité du pays à produire des biens d’exportation « dynamiques » au contenu toujours plus technologique. Le modèle chinois de production et d’exportation n’a pas été purement et simplement déterminé par les règles traditionnelles d’avantages comparatifs. Les politiques gouvernementales ont développé le potentiel du marché intérieur grâce à des produits électroniques et à une technologie de pointe.³⁴

Promouvoir l’équité

Dans la plupart des cas, quand bien même d’importants bénéfices ont été réalisés grâce aux exportations, ils n’ont pas toujours été partagés entre tous et ont même affaibli les revenus des populations pauvres. Les politiques qui encouragent les exportations devraient également promouvoir l’équité pour s’assurer que les bénéfices ne soient pas concentrés dans les mains des classes riches de la population. Des mesures supplémentaires sont indispensables pour veiller à ce que les classes pauvres de la population retirent des gains directs de la croissance des exportations, plutôt que le simple espoir des quelques restes des bénéfices. L’expérience montre d’ailleurs qu’une croissance des exportations basée sur une répartition inéquitable des bénéfices aura pour unique conséquence d’exacerber les inégalités existantes.³⁵

Encadré n° 13: Les questions d’équité dans le secteur de la pêche

Le secteur de la pêche illustre bien le cas où le succès d’une industrie d’exportation florissante peut en réalité porter préjudice aux vies des producteurs pauvres, à moins d’imposer un cadre politique strict pour protéger ces derniers (voir l’Annexe B de cet Essa). Les principaux exportateurs détiennent de larges flottes de pêche qui épuisent les ressources des eaux côtières et réduisent, du même coup, les ressources potentielles pour les petits pêcheurs. De la même manière, le succès considérable des exportations d’aquaculture a eu pour effet de saliniser les terres agricoles.

Garantir le développement durable

Les politiques d’exportation devraient également garantir un développement durable dans le sens où les gains actuels n’empêcheront pas les générations futures d’améliorer leur propre bien-être. Le concept de **développement durable** inclut aussi bien des préoccupations environnementales que des indicateurs humains, tels que la santé et l’éducation. Les industries d’exportation peuvent nuire à l’environnement en épuisant les ressources et menacer la vie des populations employées dans d’autres secteurs économiques. Les emplois créés dans les industries d’exportation peuvent parfois comporter des conditions de travail nocives à la santé ou dangereuses, supportables au mieux quelques années. Par conséquent, l’orientation donnée aux exportations devrait être décidée dans le cadre d’une stratégie de développement

³⁴ Voir Dani Rodrik, *What is so Special about China’s Exports?*, Londres, Centre de Recherches sur les Politiques Economiques Research, février 2006, www.cepr.org.

³⁵ Voir le *Rapport Mondial sur le Développement Humain 2005* du PNUD, Chapitre 4, International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World, (New York, 2005) (<http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>).

globale qui inclut des mesures garantissant la réalisation d'objectifs en termes de développement humain.

Stratégie globale d'exportation luttant contre la pauvreté

Elle devrait comprendre les éléments suivants:

- (a) Améliorer les infrastructures soutenant les activités liées à l'exportation des petits ou pauvres pêcheurs, notamment par l'accès au crédit et la terre.
- (b) Développer l'accès à la formation et à la technologie pour étendre leurs compétences.
- (c) Les aider à l'améliorer la qualité des biens et services produits afin de remplir les MSP, les BTC et répondre aux préférences des clients.
- (d) Garantir des conditions de travail répondant aux standards de sécurité et de santé.
- (e) Libéraliser et sécuriser l'accès de leurs produits aux marchés.
- (f) Libéraliser les échanges de services en ciblant les secteurs dans lesquels les investissements soutiennent la compétitivité des exportations et sont soumis à des conditions qui sécurisent cette contribution positive.
- (g) Renforcer l'implication de la communauté aux bénéfices tirés des exportations grâce aux procédés suivants : la protection et l'utilisation du savoir traditionnel, la promotion et la protection des appellations d'origine.
- (h) Consolider les liens positifs existants avec d'autres secteurs économiques et gérer les déséconomies externes de production (ex : les conditions de travail, la dégradation de l'environnement).
- (i) Faciliter l'expatriation à durée déterminée pour acquérir des compétences et favoriser les échanges internationaux.

Encadré n° 14: Contraintes sur les politiques d'exportation établies par l'OMC et d'autres accords commerciaux

L'Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires (Article 27.2(a)) dispense les PMA de l'interdiction des subventions à l'exportation. Cette même exemption vaut pour la liste de pays (Annexe VII) dont le PNB par habitant reste inférieur à 1000\$. Notez que certains pays éligibles ont abandonné ce droit dans le cadre de leurs modalités d'entrée à l'OMC. L'Accord sur l'Agriculture permet aux pays de subventionner leurs exportations à hauteur des engagements qu'ils ont négociés. Peu de pays en développement ont négocié de tels accords et ne peuvent donc financer les exportations.

L'Accord sur les MIC dispense des obligations d'équilibre commercial comme le fait d'obliger les entreprises à exporter autant qu'elles importent. Cependant, ils autorisent d'exiger de la part des pays en développement certains niveaux de performance dans le but d'aider à renforcer les services dans ces pays, sans pour autant avoir d'incidence sur les subventions à l'exportation.

Des nombreux pays ont abandonné leur droit à ce type de subventions à l'exportation ou aux critères de performances dans le cadre de leurs modalités d'entrée à l'OMC ou d'accords bilatéraux (TBI et ALE).

Accéder aux marchés d'exportation

Les stratégies de développement axé sur l'exportation requièrent à l'évidence un accès aux marchés mondiaux le plus libre et sécurise possible. Durant plusieurs décennies, des pays en développement ont joui d'accès préférentiels aux marchés des pays développés sous le Système Généralisé de Préférences négocié à la CNUCED. Si ces préférences ont eu l'avantage d'être non réciproques, elles comportaient le sérieux désavantage de ne pas être consolidés, étant donc incertaines, et de renfermer beaucoup d'exceptions, en particulier dans des secteurs où les pays en développement détenaient un avantage comparatif (ex : Textile et Vêtements et agriculture). Certains des pays en développement les plus pauvres, notamment les ACP, bénéficiaient d'avantages contractuels dans l'UE. La plupart des pays en développement (hormis les USA) ont tenu leurs engagements consistant à étendre le régime hors taxe aux PMA. D'autres pays en développement sont dotés de préférences propres pour les aider à faire face à des problèmes spécifiques tels que la dépendance à l'exportation de drogues illicites.

Beaucoup de pays en développement cherchent à négocier des ALE avec les principaux pays développés afin de réunir des conditions d'accès aux marchés semblables à celles de leurs concurrents. Les négociations ont d'ores et déjà démarré pour convertir les préférences ACP en ALE réciproques («Accords de Partenariat Economique»).

Pourtant, certaines barrières et imperfections du commerce mondial, en particulier dans la production et les exportations agricoles des pays industrialisés, ont fortement pénalisés les pays en développement. Des mesures contingentes, comme les droits anti-dumping, ont «tué dans l'œuf» le développement des exportations dans les pays en développement, tandis que des mesures de régulation sanitaire et technique ont eu un impact disproportionné sur les populations pauvres, en les excluant des revenus liés à l'exportation. Des règles d'origine rigoureuses ont eu pour effet de ne pas pouvoir faire bénéficier les exportateurs des préférences tarifaires existantes. Les populations pauvres sont davantage affectées par un accès incertain aux marchés dans

la mesure où des perturbations soudaines dans leurs exportations peuvent être à l'origine de licenciements immédiats et provoquer la faillite de petits producteurs indépendants.

Encadré n° 15: Poisson-chat, mondialisation et population pauvre

Au Vietnam, de nombreuses collectivités pauvres ont investi dans l'aquaculture dans le delta du Mékong. Les exportations des poissons-chats ont connu un succès remarquable sur le marché américain et sont devenus un modèle de réussite et de profit en termes de mondialisation pour les populations pauvres. Toutefois, des groupes protectionnistes américains ont lancé une politique de blocage commercial contre les poissons-chats du Vietnam. Ils ont d'abord tenté de démontrer que les poissons-chats étaient produits dans des conditions non-conformes aux critères sanitaires (proposition rejetée par le Département Américain de l'Agriculture), puis ils ont obtenu que ce produit soit vendu légalement sous l'appellation «basa» et «tra» plutôt que «poisson-chat». Cette mesure ayant eu peu d'effet sur le niveau des importations, des actions anti-dumping ont finalement été menées, facilitées par le fait que le Vietnam ait un statut «d'économie non-marchande» en droit américain. De plus, n'étant pas un état membre de l'OMC à l'époque, le Vietnam ne jouissait d'aucuns droits multilatéraux ni d'accès aux mécanismes de règlement des litiges.³⁶

V. L'AGRICULTURE ET LA SECURITE ALIMENTAIRE

Agriculture et OMD

La grande majorité des personnes vivant dans une situation d'extrême pauvreté se situe dans les régions rurales des pays en développement et travaillent dans le secteur de l'agriculture de subsistance. Dans certains pays pauvres, l'agriculture représente jusqu'à 80% de la force de travail. La réalisation de l'OMD1, de l'OMD3 et de nombreux autres (c.-à-d., dans certains pays les femmes font plus de 60% du travail de culture de la terre), dans la plupart des pays en développement devra passer par des réformes pour l'établissement de standards de vie plus élevés dans le secteur agricole. Les politiques commerciales sont un aspect essentiel de ces réformes. Les conditions d'existence de millions de personnes pauvres peuvent être déstabilisées par des poussées des importations de produits agricoles bon marché, quand d'autre part, les exportations agricoles potentielles ou réelles sont des sources de revenus pour des millions d'autres personnes. Le commerce peut être source d'opportunités pour les pauvres, à condition que leurs produits parviennent à pénétrer les marchés d'exportation lucratifs. Le succès des réformes de ce secteur au niveau national est directement lié aux directions adoptées dans le cadre du processus actuel de réforme

³⁶ Voir Lam Quoc Tuan, « Le commerce de la pêche et le développement humain », Etude de cas : le Vietnam ; Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, le commerce et le développement humain, Phase 1, document d'appui technique (Hanoi: 2003) (www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

du régime du commerce international gouvernant le commerce agricole. Les pays en développement participent activement aux négociations actuellement menées par l'OMC, avec pour objectif la définition d'un régime international plus cohérent avec les objectifs de développement. Parallèlement nombreux sont ceux qui poussent la libéralisation du commerce des produits agricoles par le biais des ALE.

Un régime multilatéral complexe

Le commerce dans le secteur agricole est sujet à un régime multilatéral d'une extrême complexité. Le processus de «tarification» du Cycle de l'Uruguay, sous lequel des mesures non tarifaires (c.-à-d. les restrictions quantitatives) et des taxes variables ont été converti en droit de douanes équivalents (tous les droits de douanes étant consolidés) et en des tarifs NPF (tarifs de la Nation la Plus Favorisée) très élevés dans la plupart des principaux pays importateurs.³⁷ L'accès au marché (environ 5% de la consommation nationale) était fourni par un système de contingent tarifaire (CT)³⁸, à la baisse, mais généralement à des taux positifs, et souvent attribués à des vendeurs privés. Les droits de douanes hors contingent restant prohibitifs, les importations d'un grand nombre de produits agricoles vers les pays développés sont en réalité sujettes de fait à des limites quantitatives. Ce régime protecteur est renforcé par un Mécanisme de Sauvegarde Spéciale (MSS), qui permet l'application d'un droit additionnel lorsque l'importation de produits soumis à la tarification excède les prix ou les volumes de déclenchement.

Ainsi, le nouveau régime retenu, dans une forme quelque peu différente, se caractérise par des restrictions quantitatives (de fait) et des taxes variables qui étaient à la base du régime protectionniste de l'Union Européenne. Il établit également une structure visant à des «micro-négociations» pour l'attribution de quotas bilatéraux qui rappellent ceux de l'Accord Multifibre (AMF). Dans le cadre d'une telle structure, les analyses reposant sur des moyennes tarifaires fournissent peu de conseils utiles aux régulateurs.³⁹

L'Accord sur l'Agriculture de l'OMC impose également une certaine discipline aux subventions agricoles. Les subventions à l'exportation font l'objet d'engagements sectoriels, (volume et paiements). Les subventions à la production nationale visant à produire un effet de distorsion, (i.e. support des prix) sont aussi sujettes à des négociations générales sur les plafonds (basé sur la MGS- mesure globale de soutien) avec des exceptions «de minima» (5% pour les pays développés et 10% pour les pays en voie de développement). Deux autres catégories de subventions ne sont pas soumises aux limitations : (i) les paiements directs aux producteurs quand ils sont liés à la limitation de la production (boîte «bleue»), et (ii) celles qui sont censées avoir un impact minime sur le commerce (boîte «verte»). Ce dispositif n'a pas conduit à la limitation du subventionnement agricole qui a connu une augmentation de 300

³⁷ Une exception à la prohibition des réductions tarifaires (RF) sur les produits agricoles figure en Annexe 5 de l'Accord sur l'Agriculture. La Section B de cette Annexe autorise certains pays développés à maintenir des RF sur «un produit agricole primaire qui constitue l'aliment de base prédominant du régime traditionnel de la population d'un pays en développement», la Corée, les Philippines et Israël sont les seuls pays à pouvoir invoquer cette clause.

³⁸ Dans la pratique, tous les pays n'ont pas atteint l'engagement de 5% d'accès au marché et le CT a été considérablement sous utilisé.

³⁹ Stiglitz et Charlton, *op. cit.*, pp. 217-234.

millions de dollars par an. Ces programmes de subventions sont simplement orientés vers ces « boîtes » auxquelles aucune limitation n'est applicable.⁴⁰

Ces limitations des subventions nationales (MGS) totalisent 64 million de dollars ; cependant les subventionnements actuels n'atteignent pas ces limites. Le taux d'utilisation est de 88% aux USA, 62% dans l'U.E et 17% au Japon⁴¹. 29 pays membres de l'OMC ont pris des engagements de MGS, généralement articulés en termes de paiement généraux (i.e. l'engagement des communautés européennes est de 67 milliards d'euros et celui des USA de 19 milliards de dollars).

⁴⁰ Description concise sur les boîtes de subventions sur le site de l'OMC : http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm.

⁴¹ Voir la présentation de Ralf Peters UNCTAD at UNECA Ad Hoc Meeting on Agriculture Tunis, Novembre 2004 http://www.uneca.org/eca_programes/trade.

Encadré n° 16: Initiatives légales et politiques – L'exemple du coton

Les négociations commerciales ne sont pas le seul moyen d'aborder la question des intérêts des pays pauvres au niveau des exportations dans le commerce international. Les mécanismes de résolution des conflits de l'OMC permettent aux pays en développement de discuter les mesures qui sont en contradiction avec les obligations multilatérales. Ce fut par exemple le cas du Brésil, soutenu par beaucoup de pays en développement, contre nombreux éléments des programmes de subventions américains pour l'industrie du coton. Les Etats-Unis ont été jugés coupables d'avoir subventionné les exportations de coton à un niveau dépassant les engagements de l'OMC et en violation des autres dispositions de l'Accord sur les Subventions et les Mesures Compensatoires (comme celle privilégiant l'utilisation du coton local vis-à-vis le coton importé).⁴²

Parallèlement, quatre pays pauvres africains (le Bénin, le Burkina Faso, le Tchad et le Mali) ont introduit l'«Initiative Sectorielle en Faveur du Coton⁴³» qui identifie les dommages causés aux pays pauvres producteurs de coton par les larges subventions offertes à leurs concurrents des pays développés. L'objectif était de mettre les principaux participants aux échanges dans l'embarras pour les inciter à prendre des mesures qui élimineraient ce type de subventions.

L'initiative du Brésil a été utile pour traiter le problème des subventions à l'exportation des Etats-Unis. En qualité de PMA, les 4 pays africains sont censés bénéficier de franchise de droits sur tous les marchés développés. Toutefois, la question de la réduction accélérée des subventions nationales pour la production de coton est toujours en discussion lors des négociations du Cycle de Doha qui a repris. Les désaccords relatifs aux subventions dans le secteur agricoles devraient s'accroître avec l'expiration de la « clause de paix ». ⁴⁴

Vers davantage de libéralisation agricole

La logique du Cycle de l'Uruguay était d'assurer, au minimum, l'accès aux marchés, en fixant des plafonds à la protection et aux subventionnements, comme un point de départ pour davantage de libéralisation agricole lors de futurs «Cycles» multilatéraux. Pour les pays en développement, ce processus a cependant servi à freiner les programmes d'ajustements structurels de la Banque Mondiale, qui instaurent un système asymétrique et pénalisent les pays en développement qui se trouvent dans l'impossibilité d'augmenter les niveaux actuels de protection des subventions et des tarifs. Les pays intégrant l'OMC sont dans l'obligation d'accepter des conditions encore plus strictes. Les pays en développement se trouvent dans une situation où leurs marchés deviennent relativement ouverts aux importations (tous les tarifs agricoles étant consolidés), et ce même lorsqu'ils bénéficiaient de subventions à l'exportation, tandis que leurs exportations sont restreintes par des contingents

⁴² Voir www.wto.org dispute D267, "United States – Upland Cotton", *Appellate Body report* diffusé le 3 mars 2005: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm

⁴³ Document de l'OMC TN/AG/GEN/4.

⁴⁴ Article 13 de l'Accord de l'OMC sur l'Agriculture. Pour une analyse à jour des problèmes rencontrés au moment de la suspension des négociations multilatérales sur l'agriculture voir David Blandford et Tim Josling, Options des Modalités Agricoles pour l'OMC, Conseil International du FAO, mai 2006 : <http://www.agritrade.org/Publications/DiscussionPapers/WTO%20Modalities.pdf>

tarifaires et font alors face à une concurrence subventionnée par les pays développés concurrents sur les marchés de pays tiers. Dans l'ensemble, les pays en développement, un jour exportateurs nets de produits agricoles sont devenus importateurs nets, avec un déficit de 11 milliards de dollars en 2001. Pour les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires (PDINPA) pris dans leur ensemble, les importations représentent 35% de la consommation de calories⁴⁵. Paradoxalement, les pays qui sont les plus dépendants des exportations agricoles connaissent les niveaux les plus élevés de malnutrition.⁴⁶

Des politiques commerciales nationales doivent être définies de manière à refléter la complexité du secteur agricole dans la plupart des pays en développement. Certains ont connu beaucoup de succès avec l'exportation de marchandises agricoles faisant l'objet d'échanges massifs, tandis que de larges segments de la population sont de petits agriculteurs dont les moyens d'existence peuvent subitement être menacés par des importations bon marché, et bien souvent subventionnées. Les pays ont adopté des stratégies aussi bien défensives qu'offensives. Ils ont, d'une part, cherché à améliorer l'accès aux marchés, et d'autre part, à assurer la protection des segments vulnérables de leurs populations. Au niveau national, la concentration des exportations peut résulter en un déplacement des petits agriculteurs et, suite à des dégradations environnementales dans bien des cas, menacer la sécurité alimentaire de manière générale.⁴⁷

Les pays en voie de développement sont à la recherche d'un régime international reflétant ces complexités, ainsi que leurs intérêts qui sont à la fois divers et souvent opposés. Ils souhaitent de meilleures conditions d'accès au marché et la réduction des subventions par les pays développés, en éliminant par exemple les subventions à l'exportation, les réductions drastiques des engagements définies par les « boîtes ambres », en limitant et supprimant progressivement les limitations des « boîtes bleues », et en imposant une discipline significative aux subventions des « boîtes vertes ». La réduction du soutien à l'agriculture dans les pays en développement serait le résultat le plus significatif dans la lutte contre la pauvreté du Cycle de Doha, mais face au refus de certains pays développés à accepter des engagements minimum à cet effet, les Etats-Unis en particulier, les négociations multilatérales ont été suspendues en juillet 2006.⁴⁸ La reprise des négociations vise à libéraliser davantage le commerce agricole grâce à la réduction des subventions et à davantage de libéralisation dans le domaine des tarifs douaniers et des quotas tarifaires comme indiqués au sein des

⁴⁵ Voir Kamal Malhotra, « Commerce National et Stratégies de Développement : Directions Politiques Suggérées » (Avril 2006), essai de référence pour Le Commerce dans des Termes Humains : Transformer le Commerce pour le Développement Humain en Asie et dans le Pacifique, PNUD, Juin 2006

⁴⁶ Pal, *op. cit.*

⁴⁷ Voir pour exemple Rahman, Abdul Aziz, « Le commerce de l'agriculture, de la sécurité alimentaire, et le développement humain », Etude de cas : la Malaisie, Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, le commerce et le développement humain, Phase 1, document d'appui technique (Hanoi: 2003)

(www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

⁴⁸ Voir la déclaration de Mariann Fisher Boel, commissaire de l'agriculture de l'Union européenne, suite à la suspension des négociations de Doha de l'OMC: http://ec.europa.eu/commission_barroso/fischer-boel/doha/index_en.htm#2407. Les États Unis, d'autre part, affirme que les propositions de la G33 sur les SP empêcherait un accès véritable à leurs marchés aux exportations agricoles américaines.

propositions présentées à l'OMC: Produits Spéciaux et Mécanisme de sauvegarde spéciale (voir ci-dessous).

D'autres domaines du régime commercial international, susceptibles d'avoir un impact sur les intérêts des petits agriculteurs, comprennent notamment les Mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP), la libéralisation des services de distribution (voir Section 6) et le droit de la propriété intellectuelle (voir Section VIII).

Libéralisation et sécurité alimentaire

Une coalition clé de pays en développement, le G33⁴⁹ vise à libéraliser davantage le commerce agricole à la condition de préserver leur espace politique pour intervenir et protéger les conditions de vie, ainsi qu'assurer la sécurité alimentaire, comme indiqués au sein des propositions présentées à l'OMC: Produits Spéciaux et Mécanisme de Sauvegarde Spéciale.⁵⁰ Certes, cette mesure pourrait augmenter les prix des importations de denrées alimentaires pour les consommateurs urbains, mais il ne faut pas oublier que les producteurs ruraux sont les plus pauvres de la société dans les pays en développement, beaucoup plus pauvres que les segments de la population achetant des aliments importés.⁵¹

Encadré n° 17: Identification des Produits spéciaux

Critères : La proposition sur les Produits Spéciaux (PS) tend à assurer que les futurs engagements d'accès au marché de l'agriculture autorisent un degré spécial de flexibilité pour les produits centraux afin d'atteindre des objectifs de (a) sécurité alimentaire (que toute personne ait un accès physique et économique à alimentation suffisamment sécurisée et nutritive afin de recevoir les apports diététiques nécessaires à une vie active et saine), (b) une sécurité des conditions de vie (accès adéquat et durable aux ressources et au capital par les familles et les individus pour atteindre un niveau de vie minimum et reconnaissant ainsi que le niveau du risque encouru par les agriculteurs est très faible) et (c) développement rural (le potentiel d'un produit agricole pour participer à l'amélioration des niveau de vie des populations rurales, aussi bien directement qu'à travers ses liens avec des activités rurales non-agricoles).⁵²

La question du critère à utiliser pour déterminer quels produits sont « spéciaux » est actuellement le sujet de débat à l'OMC ainsi qu'au sein des politiques nationales sur le commerce agricole des pays en développement. Parmi les indicateurs de base à prendre en considération figurent :

- **La sécurité alimentaire** : la part de la consommation du produit dans la consommation agricole totale, et la part de production nationale du produit dans la consommation nationale pourraient être utilisées comme indicateurs de l'importance du produit pour la

⁴⁹ Les membres du G33 sont: Antigua et Barbuda, Barbade, Belize, Botswana, Chine, Congo, Corée, Côte d'Ivoire, Cuba, Grenade, Guyane, Haïti, Honduras, Inde, Indonésie, Jamaïque, Kenya, Ile Maurice, Madagascar, Mongolie, Mozambique, Népal, Nicaragua, Nigéria, Ouganda, Pakistan, Panama, Pérou, Philippines, République Dominicaine, St Kitts et Nevis, St Lucia, St Vincent et Grenadines, Sénégal, Suriname, Tanzanie, Trinité et Tobago, Turquie, Vénézuéla, Zambie et Zimbabwe.

⁵⁰ D'après la terminologie de l'OMC, les produits «sensibles » sont ceux pour lesquels les pays développés cherchent moins qu'une libéralisation standard.

⁵¹ Voir Stiglitz et Charlton op. cit p. 230

⁵² Voir soumission par le G33, 22 novembre 2005, sur les modalités de désignation et de traitement de tout produit agricole classé Produit Spécial (SP) par tout pays membre en développement, JOB(05)304 : http://www.agradepolicy.org/output/resource/G33_proposal_SPs_22Nov05.pdf.

sécurité alimentaire. Un certain pourcentage de la consommation nationale du panier alimentaire de base devrait être assuré par la production nationale, sachant que la dépendance aux importations crée une très forte vulnérabilité lorsque les volumes du commerce mondial sont relativement plus faibles que la demande mondiale.

- **Sécurité des moyens d'existence** : la part de l'emploi dans la production du produit dans la force de travail totale pour l'agriculture; si la majorité des agriculteurs produisent un produit en particulier à faibles revenus et ressources, toutes perturbations causées par les importations peuvent être la source de privation, voire de famine ;
- **Développement rural** : la part de la production d'un produit dans la production agricole totale peut être un indicateur de la contribution du produit au développement rural.⁵³

Différents produits se distinguent aux premiers rangs de la liste des PS potentiels quand le critère est appliqué à différents pays (i.e. le maïs en l'Ethiopie, l'igname en Cote d'Ivoire, le manioc au Nigeria et le riz au Bangladesh⁵⁴).

Ces indicateurs «macro-économique» devraient être complétés par des facteurs additionnels listés cidessous, pour répondre aux besoins du groupe cible principal: les populations rurales pauvres, y compris les femmes et les petits agriculteurs.

- **Concentration géographique** de la production et de l'emploi au sein du pays, (il a par exemple été possible de dessiner une carte de l'insécurité alimentaire en Inde⁵⁵), en insistant particulièrement sur les régions désavantagées. Ceci devrait également être examiné.⁵⁶
- **Revenu des ménages et capacité de production** des petits agriculteurs.
- Dans l'éventualité où des biens produits localement puissent être remplacés par des produits de substitution, non produits dans les pays concernés.
- **Consommation des calories**: Part du produit au niveau national ou régional.
- **Dépenses** : Part de revenus dépensés pour un produit particulier au niveau national et régional.

Des facteurs externes devraient également être pris en considération, incluant:

- La pénétration de l'importation des produits identifiés et de produits directement concurrents,
- La capacité financière du pays à financer le programme de sécurité alimentaire,
- Le subventionnement: dans quelle mesure un produit qui bénéficie de subventions à l'exportation ou à la production est destiné à l'offre locale ?

Les Sauvegardes Spéciales (MSS) prévoient que les pays en développement puissent bénéficier d'aménagements comparables à ceux accordés aux produits soumis à

⁵³ FAO Soutien aux Négociations de l'OMC (2003)., www.fao.org/docrep/005.

⁵⁴ Ibid.

⁵⁵ Voir Parthapratim Pal, *The Ongoing Negotiations on Agriculture: Some Observations*, présenté lors de l'atelier sur "Les questions de l'OMC pour les fonctionnaires de la région ASACR", L'Institut de l'énergie et des ressources (TERI), 1-3 mai 2006, New Delhi, Inde, <http://www.teriin.org/events/docs/wtopresent/partha4.ppt>.

⁵⁶ Discussion basée sur : Luisa Bernal, Méthodologie sur l'Identification des Produits Spéciaux et critères d'Eligibilité sous les Mécanismes de Sauvegardes Spéciales pour les Pays en Développement, ITCSD, Genève, octobre 2005, <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-10-14/Luisa%20Bernal%20Methodlogy%20paper.pdf>.

«tarification» pour pallier aux pics d'importations subites. Des droits additionnels peuvent être imposés aux importations dépassant les contingents tarifaires, lors d'une augmentation des volumes d'importations ou une baisse des prix des importations.⁵⁷ Il convient de préciser que les grilles de tarifs agricoles retenues par les avocats des PS et des MSS varient considérablement, certains membres du G33 maintiennent des taux excédant largement les 100% et offrant actuellement des marges suffisantes pour faire face aux pics d'importation.⁵⁸

⁵⁷ Voir soumission par le G33 sur le MSS et les pays en développement, JOB(06)64, 23 March 2006, disponible à l'adresse suivante: http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33_revised_proposal_SSM_23Mar06.pdf

⁵⁸ Pour une analyse du niveau des taxes dans les pays du G33 et leur capacité à faire face aux poussées des importations, voir : Mario Jales, *Tariff Reduction, Special Products and Special Safeguards : An Analysis of the Agricultural Tariff Structures of G33 countries*. ICTSD Genève juin 2005, <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-06-16/Jales.pdf>.

Encadré n° 18: Application des Sauvegardes Spéciales

L'article 5 de l'accord de l'OMC sur l'Agriculture institue un Mécanisme de Sauvegarde Spéciale (MSS) qui permet aux pays d'appliquer des droits additionnels aux importations basés sur des seuils de prix et des volumes. Cette disposition est uniquement applicable pour les produits qui ont été « tarifés » et désignés pour le MSS par le pays concerné. Alors qu'à peine 21 pays en voie de développement ont été à même de faire usage de cette disposition, celle-ci a été massivement utilisée par les pays développés.

Les marchés agricoles sont par nature cycliques et touchés par des facteurs naturels comme le temps. Il faut également prendre en considération les facteurs tels que les subventionnements créés par l'homme et les comportements des compagnies commerciales. L'indice des prix des produits alimentaires est devenu plus volatile depuis l'entrée en vigueur de l'OMC.⁵⁹ En conséquence, des subventionnements massifs aux USA et dans l'U.E, les prix à l'exportation des produits alimentaires principaux sont inférieurs aux coûts de production (c.-à-d. pour le blé (45%), le riz (35%) ou le maïs (13%).⁶⁰

Les réductions à venir sur les droits de douanes consolidés applicables aux importations agricoles pourraient exposer les producteurs vulnérables des pays en développement et les populations rurales pauvres à des chocs extérieurs qui affecteraient considérablement leurs conditions de vie.⁶¹ Il a été confirmé lors de la sixième conférence Ministérielle de l'OMC que les pays en voie de développement devraient avoir accès au Mécanisme de Sauvegarde Spéciale (MSS) afin de protéger ces producteurs vulnérables face aux pics des importations à bas prix. Le MSS serait activé par des seuils de prix et des volumes. Le G33 a proposé que le seuil de prix soit égal à la moyenne mensuelle des prix du produit et que le seuil de volume soit égal à la moyenne annuelle des volumes calculée sur les trois dernières années. Le MSS sera applicable à tous produits et tous marchés, incluant ceux soumis aux ALE. Reste à se mettre d'accord sur les spécificités de cette soumission.

La définition des indicateurs pour ces mesures de protection spéciales est un élément crucial aussi bien pour les politiques commerciales nationales que pour les négociations commerciales multilatérales en cours et les ALE. Les critères des PS et des MSS devraient être incorporés au sein des réglementations nationales afin de servir de base à leur intégration dans l'Accord de l'OMC et tout ALE.

Les réglementations MSP représentent une barrière importante à l'exportation de produits agricoles, en particulier ceux produits par des petits agriculteurs. Le Cycle de Doha aspire à l'amélioration de la mise en œuvre du régime des MSP de l'OMC. Le but recherché est de laisser le temps aux pays en développement pour s'adapter aux nouvelles réglementations tout en obtenant l'engagement des pays importateurs à fournir l'assistance technique et financière nécessaire aux pays en développement pour atteindre ces standards. Ceci devrait également être une priorité du programme « Aide -au- Commerce ».

⁵⁹ Pal, *op. cit.*, and Paz, Julio, "Identificación de Productos Especiales y Mecanismos de Salvaguardia Especial en el Peru", ICTSD, Geneva 2005.

⁶⁰ IATP

⁶¹ Voir Dale Hathaway, *A Special Agricultural Safeguard: buttressing the market access reforms of developing countries*. Commentaires réunis dans les Documents du FAO sur des questions précises concernant les négociations de l'agriculture, FAO, Rome 2002, (<http://www.fao.org/docrep/005/Y3733E/y3733e05.htm>).

Les produits agricoles se sont avérés être un enjeu complexe des négociations des ALE. Dans certains cas, les ALE Nord-Sud ont exclu les principaux produits d'exportation ayant un intérêt pour les pays en développement (riz, sucre), tout en échouant à instaurer une discipline au niveau des subventionnements accordés par ces mêmes partenaires, (bien que des accords prévoient la prohibition des subventions à l'exportation dans le cadre du commerce mutuel pour certains ALE, allant souvent jusqu'à supprimer la possibilité d'exclure les « Produits Spéciaux »).

Bien que les ALE contiennent des mesures de sauvegardes, celles-ci ne sont généralement appliquées que durant la période d'introduction des ALE. D'autre part, certains ALE entre les pays en développement ciblent des produits agricoles qu'ils mettent sur une liste des produits pour une «récolte précoce », tandis que d'autres produits sont répertoriés comme des produits sensibles ou exclus. Les diverses considérations entourant « l'option des ALE » sont abordées dans la Section X.

Genre et commerce dans le secteur agricole

La question du genre au sein de la production agricole est particulièrement complexe, et c'est pourquoi les effets des divers accords sur l'emploi des femmes dans ce secteur sont si complexes. Les hommes et les femmes dans les pays en développement jouent des rôles distincts: la plupart des femmes sont impliquées dans l'agriculture de subsistance et sont responsables de la sécurité alimentaire au sein du foyer, tandis que les hommes se concentrent sur l'agriculture destinée à l'exportation. La libéralisation des importations tend à désavantager les femmes qui produisent les aliments de subsistance.⁶²

En résumé, lors des négociations sur le commerce de l'agriculture, les politiques luttant contre la pauvreté devraient au moins inclure les éléments suivants:

- (a) accélération des engagements pris quant à l'élimination des subventions à l'exportation,
- (b) une réduction significative des subventions faussant les échanges (les boîtes « jaunes » et « bleues »),
- (c) une réduction des tarifs douaniers et une augmentation des contingents tarifaires dans les pays développés,
- (d) le droit aux PS pour les pays en développement,
- (e) le droit au MSS pour les pays en développement,
- (f) une aide technique et financière pour pouvoir respecter les règlements concernant le MPS

⁶² CNUCED (2004). Genre et Commerce: Opportunités, Enjeux et Dimension Politique, UNCTAD/TD/392, para. 25 (http://www.unctad.org/en/docs/edm20042_en.pdf).

VI. COMMERCE DANS LE SECTEUR DES SERVICES ET STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT

Le commerce dans le secteur des services, tel que défini par l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS), couvre une très grande variété de domaines politiques, comprenant les investissements, la communication, les transports, la finance, l'énergie, l'environnement, la santé, l'immigration et bien d'autres encore. La participation des gouvernements par le biais de réglementations au développement du secteur des services est essentielle à la réalisation des OMD. Aujourd'hui, les gouvernements font face au défi que représente l'élaboration de politiques intérieures dans le secteur des services en vue de fournir un accès universel aux services sociaux clés, et de stimuler ainsi l'impact de ce secteur sur l'efficacité et croissance économiques et augmenter, mais également sa participation au niveau du marché mondial des services, tout en faisant face aux pressions qui les poussent à s'engager dans des accords commerciaux de libéralisation.

Services et OMD

L'intégration effective des services dans les stratégies de développement pour assurer un accès universel aux services clés tels que la santé, l'eau et les installations sanitaires, l'énergie et l'éducation, est cruciale à la réalisation des OMD. Ill health, poor education and lack of access to electricity lock millions of people in a poverty trap. Access to these services enables poor people to become productive member of the economy and society and reduces rural/urban and gender disparities. Le commerce dans le secteur des services au niveau national peut également concourir à la réalisation des OMD en offrant de nouvelles et meilleures opportunités de travail (en particulier aux nouveaux demandeurs d'emploi, femmes comprises), en contribuant à renforcer la productivité des personnes les plus pauvres aussi bien dans le secteur industriel qu'agricole, et en facilitant l'accès à un marché mondial plus lucratif pour les fournisseurs de services nationaux. Les principaux objectifs d'une politique de services nationaux sont comme suit : (a) fournir une couverture universelle en matière de services de base tels que la santé, l'eau, l'assainissement, l'éducation et l'énergie, (b) renforcer l'infrastructure des services du pays afin d'améliorer la compétitivité de l'économie nationale, et (c) pénétrer les marchés internationaux pour le commerce des services.

Accès universel aux services

De nombreux services sociaux et d'infrastructures dans les pays en développement sont par tradition la propriété de l'Etat. Un des objectifs prioritaires de développement a été d'assurer l'accès universel aux services clés, tels que la santé, l'eau, les installations sanitaires, l'énergie et l'éducation. Diverses raisons (incluant l'incapacité à payer, l'isolement géographique, ou encore des facteurs ethniques ou de genre) ont conduit à exclure des personnes pauvres de l'accès à des services primordiaux pour leur santé et utiles pour être compétitif au sein de l'économie nationale. Les gouvernements ont tenté de rendre les services de base abordables pour les pauvres grâce à la gratuité des services médicaux et des services d'éducation, aux prix de l'électricité subventionnés (et contre-subventionnés), aux incitations pour investir dans des programmes de l'assainissement et de la production d'énergie dans des régions isolées, etc. Dans certains cas, les besoins pressants en termes de capital et de technologie afin d'augmenter l'offre ont conduit les gouvernements à ouvrir des

services publics à la propriété privée, permettant la prise de participation de fournisseurs étrangers. Ce processus a amené le secteur des services dans le champ des négociations commerciales.⁶³ La participation de fournisseurs étrangers à l'approvisionnement en services sociaux clés exacerbe souvent les inégalités et affaiblit les politiques visant à garantir un accès universel aux services publics (exemple : diminution du nombre de professionnels, tels que les médecins, infirmières, professeurs), tout en accroissant les disparités entre les régions urbaines et rurales.

Services et Compétitivité

Un politique des services renforce et améliore la productivité des pauvres à travers les éléments suivants : (a) la mise à disposition de services avancés comme intrants dans le processus de production à tous les niveaux, et (b) la promotion des services à l'exportation. En dépit de l'hétérogénéité du secteur des services, les gouvernements doivent définir une stratégie globale pour le développement des services qui établisse des mesures applicables à tous les secteurs des services. A titre d'exemple, pour les exportations de services, les importations de services relèvent, quant à elles, en général du Mode 3 – c'est-à-dire les conditions imposées aux investissements étrangers dans le secteur des services. La priorité devrait être d'assurer l'accès à ces services producteurs clés, contribuant à la compétitivité des autres services, ou au secteur industriel. Les Annexes de cette section définissent les enjeux des négociations commerciales dans certains secteurs de services, pour lesquels les pays en développement font face à des exigences d'engagement en faveur de la libéralisation.

En ce qui concerne la libéralisation des services, la priorité de vrait être donnée aux services qui contribuent au processus productif et accroissent la productivité. Les stratégies de services devraient assurer que les importations n'exacerbent pas les inégalités, en réduisant l'accès aux services essentiels, en faisant fuir des petits fournisseurs en raison d'une forte concurrence ou en laissant les grandes STN (Sociétés transnationales) contrôler les secteurs clés. La libéralisation des services qui ne jouent pas un rôle productif, mais qui peuvent potentiellement avoir un impact négatif sur les programmes sociaux, la souveraineté nationale ou l'intégrité culturelle devrait être évitée autant que se peut.

Les services d'exportation

D'autre part, les pays en développement sont des exportateurs majeurs pour certains services, notamment dans les secteurs où ils bénéficient de coûts de travail avantageux (comparable au T&V). De telles exportations impliquent généralement des mouvements de personnes en qualité de (a) consommateurs par exemple dans le secteur du tourisme (Mode 2) et (b) fournisseurs, mouvement des travailleurs à l'étranger (Mode 4). Plus récemment certains pays en développement se sont mis à l'exportation de services par des voies électroniques (Mode 1), c.-à.-d. le processus d'«externalisation». Or, souvent, les exportations de ces services par les pays en développement ", où ils peuvent s'attendre à bénéficier d'un avantage comparatif (p. ex. dans la construction), sont frustrées par un manque d'accès aux capitaux et par

⁶³ Les implications de négociations de l'AGCS dans les secteurs traditionnels de service public sont discutées dans Adlung, Rolf, *Public Services and the GATS*, document de travail de l'OMC, ERSD - 2005-03, Genève, juillet 2005, http://www.wto.org/English/res_e/reser_e/ersd200503_e.htm.

contraintes liées à la libre circulation à court-terme de travailleurs manuels spécialisés. En outre, les pratiques commerciales restrictives, telles que celles qui prévalent dans le secteur du tourisme, peuvent réduire considérablement les bénéfices réelles des exportations pour le pays exportateur, issu d'un pays en développement. Le succès dans ce domaine repose sur la mise en place d'une stratégie cohérente de la part des pays en développement, ainsi que la sécurisation de l'accès au marché (voir Annexe E de cette Section), accompagnée si nécessaire de dispositions spécifiques pour chaque secteur traitant des pratiques anticoncurrentielles.

Négociations commerciales dans le secteur des services

L'Accord AGCS de l'OMC établit un cadre pour négocier les engagements multilatéraux sur le commerce dans le secteur des services, distinguant quatre modes de fournitures de services (les mouvements transfrontaliers, le mouvement des consommateurs, la présence commerciale c.-à-d. les investissements et le mouvement de personnes physiques pour fournir des services). Les membres de l'AGCS acceptent le principe d'une libéralisation progressive, mais aussi des engagements qui visent à renforcer le secteur des services dans les pays en développement à travers l'accès aux technologies, aux circuits de distributions et aux réseaux d'information, ainsi que la libéralisation des services d'exportation ayant un intérêt pour ces pays. L'AGCS n'impose pas en lui-même des engagements en termes d'accès aux services. Ces derniers devront faire l'objet de négociations au cours de Cycles ultérieurs. Cependant, les négociations actuelles sur l'AGCS semblent vouloir établir un engagement sur une formule d'approche qui exige un certain degré d'engagement de la part de tous les pays participants. Les pays en développement ont tous pris des engagements dans le cadre de l'OMC figurant sur liste concernant les services et sont actuellement dans un processus de négociations pour davantage de « libéralisation progressive » dans le cadre du Cycle de Doha. Les ALE comprennent des engagements plus larges en termes de services, et suivent en général une structure et des définitions différentes de celles de l'AGCS.

Un cadre réglementaire stricte est nécessaire

Le commerce des Services est généralement sujet à des réglementations détaillées. Certains des « outils » propres à ce type de régulations font l'objet de négociations dans l'AGCS : des limitations du nombre de fournisseurs de services, d'opérations de services, du nombre d'employés, de la valeur des capitaux et des transactions (généralement appliquées en fonction de tests sur les besoins économiques), ou encore des mesures qui exigent une forme juridique spécifique du fournisseur ou limitent la participation de capital étranger. Dans la plupart des secteurs, les négociations se concentrent sur les mesures en matière d'investissements. En particulier, l'AGCS ne mentionne aucune obligation à accorder un traitement national aux fournisseurs de services étrangers. Le traitement national des entreprises étrangères fait l'objet de négociations en fonction des secteurs et ne constitue en aucun cas un « droit » pour les entreprises étrangères. Les gouvernements sont libres de réglementer les services pourvu que ces règlements ne constituent pas "des obstacles inutiles au commerce" dans le secteur des services. Les règlements qui s'appliquent également aux fournisseurs nationaux et étrangers seraient en conformité avec les engagements nationaux de traitement. D'autre part, là où des engagements sont pris par rapport à une présence commerciale, et les mouvements transfrontaliers

de capitaux est un élément essentiel du service même, les membres s'engagent à faciliter ces mouvements de capitaux.⁶⁴

Les critères de performance qui visent à renforcer le secteur des services des pays en développement par l'amélioration de l'accès aux technologies, aux circuits de distributions et aux réseaux d'information sont autorisés par l'AGCS. Dans leurs négociations pour davantage de libéralisation dans le secteur des services, les pays en développement devraient évaluer dans quelle mesure les importations de services contribuent au développement. La libéralisation du commerce des services peut avoir un impact positif sur le développement du secteur des services nationaux tant qu'un cadre réglementaire strict est en place pour assurer la protection des objectifs de politique nationale. Il est donc crucial que les réglementations intérieures sur ce type d'importations soient mises en place antérieurement à de s'engager au niveau de négociations sur le commerce des services.

De plus, d'autres mesures qui affectent le commerce dans le secteur des services (critères et procédures de qualifications, standards techniques, ou exigences de licences) devraient être considérées comme des barrières à l'accès au marché, et font l'objet de dispositions générales stipulant que ce type de critères ne devrait pas constituer des barrières parasites pour accéder au commerce des services. Les membres de l'OMC devraient être encouragés à développer des arrangements de reconnaissance mutuelle afin de surmonter ce type de difficultés.

La politique d'investissement est centrale aux négociations commerciales sur les services

Par essence, les investissements sont le thème principal des négociations des AGCS, avec les pays en développement en qualité de *demandeurs*. C'est pourquoi cette section et la Section 7 devraient être lues conjointement. L'AGCS offre une structure dans laquelle un compromis optimal peut être négocié et où les investisseurs étrangers peuvent accéder aux marchés soumis aux conditions de développement inscrits dans les programmes de l'AGCS. La libéralisation des marchés d'exportation ou du commerce et des investissements dans les services, n'amélioreront pas nécessairement la situation des pauvres dans les pays en voie de développement si elle n'est pas accompagnée de mesures de soutien des gouvernements.

Les demandes de libéralisation dans le secteur du commerce des services faites aux pays en développement sont généralement ciblées sur le Mode 3 présence commerciale/ investissements. Le défi auquel les pays en développement font face reste la négociation de conditions d'accès optimales pour de tels investissements. La situation de divers secteurs est décrite dans les annexes correspondantes.

Le processus de proliférations des ALE s'est développé dans le commerce des services et a soumis ces derniers à une discipline plus rigoureuse au niveau bilatéral et sous-régional. Dans certains cas, les définitions diffèrent de celles utilisées par l'AGCS. Le recours à des listes négatives et l'intégration des mesures du Mode 3 de l'AGCS dans les chapitres sur les « Investissements », sont bien plus qu'une simple question de forme et peuvent avoir un effet défavorable au développement. En effet, ils risquent de faire disparaître la possibilité de conditionner l'accès à des critères de performance en faveur du développement et à des obligations sociales.

⁶⁴ Voir la note de bas de page n°2 de l'Article XVI:1 de l'AGCS.

VII. INVESTISSEMENT, EMPLOI POUR LES JEUNES ET ACCES AUX TECHNOLOGIES

Les pays en développement sont à la recherche active d'IED perçus comme un moyen d'acquisition de capital et technologies, ainsi qu'une source d'emploi et d'opportunité d'exportation. De nombreux gouvernements souhaitent maintenir un régime attractif pour les investisseurs, tout en se protégeant des effets négatifs potentiels, tels l'exclusion des producteurs nationaux ou l'augmentation des inégalités. Ce type de régime devrait également attirer des investissements en rapport avec les Objectifs de développement. Les mesures concernant l'investissement, d'encouragement ou de critères de performance, tendent à intégrer les IED au sein des stratégies de développement, en assurant par exemple le transfert des technologies ou un niveau plus élevé de l'emploi des ressortissants nationaux, et plus particulièrement des jeunes (cohérent avec les objectifs des OMD 16 et 18). Les pays en développement sont néanmoins de plus en plus soumis à accepter des engagements dans le cadre d'accords commerciaux qui amoindriront la portée des politiques en matière d'investissement.

Engagements internationaux en matière de politique d'investissement

Les efforts de certains pays développés d'ajouter des négociations sur un Cadre Multilatéral sur les Investissements à l'ordre du jour du Cycle de Doha sont restés infructueux. Toutefois, les négociations en cours sur l'AGCS visent principalement à diminuer les conditions liées aux IED. Ces négociations du « Mode 3 » sont actuellement menées (voire le Section 5 à ce sujet) et ont pour objectif de convenir de restrictions supplémentaires en matière de politique d'investissements dans le secteur des services. L'AGCS occupe une grande partie des mesures en matière d'investissements et le secteur des services absorbe en lui-même les deux-tiers des flux des IED. De plus, la majeure partie des restrictions à l'entrée des investissements est concentrée dans le secteur des services.⁶⁵

Les négociations de l'AGCS se concentrent sur la limitation des outils de politiques commerciales d'investissement, les régulations en matière d'entrée ou d'établissement (Article XVI). Elles incluent des limitations concernant la participation de capital étranger, des mesures imposant des types spécifiques d'entité juridique ou de coentreprise, des limitations relatives au nombre de fournisseurs de services ou à la qualité et la valeur des transactions (l'application d'un examen des besoins économiques), ou bien encore le degré d'application du principe du traitement national d'attribution de subventions (Article XVII). Il convient de préciser que lorsqu'un Membre contracte des engagements en matière d'accès aux marchés dans un secteur ou sous-secteur, il devra également s'engager à assurer la libre circulation du capital nécessaire à la fourniture de ce service.⁶⁶ En élaborant leurs stratégies

⁶⁵Voir Les Déclarations sur la Politique d'Investissement et le Développement Humain au Sieh Mei Ling, Services énergétiques et environnementaux: Promouvoir le Développement Humain dans les Négociations, Université de Malaisie, PNUD et l'Institut Malaisien de Recherches Kuala Lumpur, mars 2004 (<http://www.um.edu.my>).

⁶⁶ Voir les notes de bas de pages de l'Article XVI:1 de l'AGCS.

globales en matière d'investissements, les pays en développement devraient ainsi pouvoir déterminer dans quelle mesure ces différents « outils » sont essentiels à l'accomplissement de leurs objectifs de développement. S'ils le sont effectivement, ils seront soutenus lors de négociations commerciales.

Les critères de performance en matière d'investissement: un outil de développement

Le recours aux critères de performance n'est pas limité par l'AGCS, mais est en réalité encouragé au terme de l'Article XVI, quand ils visent à renforcer le secteur des services dans les pays en développement, par le biais de l'accès aux technologies, des circuits d'informations ou encore des réseaux de distribution. . Dans le domaine du commerce des biens, deux critères importants dans l'évaluation de la performance de l'investissement des sont néanmoins interdits au terme de l'accord sur les MIC, (a) les critères relatifs à la teneur en éléments d'origine locale, et (b) les critères d'équilibre commercial, stipulant que les niveaux d'importation sont conditionnés par ceux des recettes en devises étrangères et du volume des exportations, ou que les exportations soient limitées en fonction du niveau de production nationale. Par conséquent, l'OMC permet un large éventail de critères de performance en matière d'investissement, parmi lesquels figurent le volume et les recettes des exportations, et le transfert des technologies – les deux critères ayant été utilisés efficacement par les pays d'un fort taux de croissance.⁶⁷ Face à l'échec des initiatives en faveur de l'établissement de disciplines au sein de l'OMC, les pays exportateurs de capital tendent à faire disparaître ces critères, ainsi que la gamme des autres mesures négociées dans le cadre de l'AGCS, en ayant recours aux ALE ainsi que d'autres engagements bilatéraux.

Les critères de performance concernant le transfert des technologies ont pour objectif d'accroître la productivité, en augmentant les chances des individus d'être compétitifs sur le marché mondial. Ceux qui ont rapport aux exportations orientent la production en fonction des marchés mondiaux, obligent les entreprises à rendre leurs ressources humaines plus compétitives dans un contexte de globalisation de la production et encourager les compagnies à rechercher des nouvelles opportunités d'exportation. Ils peuvent aussi tendre à améliorer l'équité, en orientant les investissements vers les régions les plus pauvres ou les segments désavantagés de la population, ou bien encore en garantissant un approvisionnement universel des services clés, tels que l'électricité, l'eau et les installations sanitaires. Le développement durable peut être soutenu en donnant la priorité aux technologies respectueuses de l'environnement.

L'accès universel aux services relatifs à l'énergie et à l'environnement, essentiel à la réalisation des OMD, exigera l'investissement de sommes considérables au cours des prochaines décennies. Les conditions sous lesquelles cet investissement se réalise sont actuellement en discussion dans le cadre des négociations de l'AGCS, tel que décrit par les Annexes A et B de la Section 5.

Des objectifs similaires peuvent être poursuivis en encourageant des investissements de nature financière ou fiscale. Mais ils risquent d'aboutir à une perte de revenus précieux au gouvernement du pays d'accueil et faire naître une compétition sans fin

⁶⁷ Voir les études de cas de la Corée, de la Chine et du Vietnam au Sieh Mei Ling Services énergétiques et environnementaux: Promouvoir le Développement Humain dans les Négociations de l'OMC, Université de Malaisie, PNUD et l'Institut Malaisien de Recherches Kuala Lumpur, mars 2004 (www.um.edu.my).

entre les pays afin d'attirer les investisseurs, pouvant compromettre les objectifs de développement humain. (c.-à-d. suspension du droit du travail dans la ZLE). Les encouragements fiscaux peuvent aussi également rentrer en contradiction avec les règles de l'OMC (i.e. prohibition des subventions à l'exportation). Ils peuvent être utilisés en complément des critères de performance. Toutefois, les incitations fiscales peuvent conduire à une «course vers le bas». Il est estimé que les pays en développement perdent 35 milliards de dollars annuellement due aux pressions concurrentielles à réduire les taux d'imposition pour les sociétés et au transfert de bénéfices hors du pays en développement ayant des régimes à basse pression fiscale.⁶⁸

Parmi les différentes illustrations de l'utilisation de mesures sur l'investissement, l'exemple de la République de Corée a été cité comme celui ayant obtenu les meilleurs résultats. La logique de la stratégie coréenne est basée sur un financement de l'industrialisation à partir revenus des exportations, et s'est donc, en premier lieu, traduite par la stimulation de l'investissement dans les industries d'exportation intensives en main d'œuvre. Le gouvernement de Corée a mobilisé un grand nombre d'outils pour cela : des mesures d'investissement telles que des obligations de « propriété » de transferts des technologies et d'exportations, combinées à des mesures commerciales comme les subventions, les restrictions quantitatives et des tarifs douaniers (voir Section 3), avec pour seul objectif de renforcer son pouvoir de négociation vis-à-vis des entreprises étrangères. Le but était de se développer d'un point de vue technologique et d'entrer dans la spirale vertueuse, décrite dans la Section III.⁶⁹ La République Populaire de Chine a poursuivi les mêmes objectifs grâce à certaines techniques identiques, et a ainsi rapidement intégré un contenu technologique de plus en plus élevé dans la production destinée aux exportations.⁷⁰ D'autres pays ont connu des succès considérables en suivant des approches différentes. Leur facteur commun a été d'adopter une approche sélective et stratégique, plutôt que des démarches naïvement tournées vers une ouverture ou une protection totale (c.-à-d. l'approche idéologique).⁷¹ Ces mesures pour l'investissement se sont également inscrites dans le cadre de stratégies industrielles plus vastes, qui ont intégré des mesures commerciales (c.-à-d. les droits de douane et les RQ) ainsi que des subventions (voir Section III).

Une “nouvelle génération” de traités bilatéraux sur les investissements

Plus de deux mille Traités sur les Investissements Bilatéraux (TIB) sont actuellement en vigueur⁷². Initialement conçus comme un instrument de protection des

⁶⁸ Voir Stiglitz et Charlton, *op. cit.*, pp. 266-267, qui se basent sur Charlton, Andrew, “*Incentive Bidding Wars for Mobile Investment; Economic Consequences and Potential Responses*”, document technique n° 203 du Centre de développement (de l'OCDE), OCDE (Paris, 2003) (<http://www.oecd.org/dataoecd/39/63/2492289.pdf>). Voir aussi OXFAM, *Tax Havens, Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication* (Oxford, 2000) (http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/debt_aid/tax_havens.htm).

⁶⁹ Voir Jang-Sup Shin and Ha-Joon Chang, la Politique d'Investissement et le Développement Humain, Etude de cas : la République de Corée. Dans Seih Mei Ling *op.cit.*

⁷⁰ Voir Dani Rodrik, *What is so Special About China's Exports?* Centre de Recherches sur les Politiques Economiques, Londres, février 2006, <http://www.cepr.org/www.nber.org/papers/w11947>.

⁷¹ Voir Shin et Chang, *op.cit.*

⁷² CNUCED Rapport sur l'Investissement dans le Monde, 2002

investissements, les TIB se dotent de nouvelles spécificités. Certains pays en développement recherchent actuellement une « nouvelle génération » de TIB, qui intégrerait des dispositions commerciales, notamment des obligations régissant l'entrée et l'établissement, et l'interdiction de critères de performance. Ils s'appliquent généralement aux biens et aux services, et nuisent aux engagements figurant dans les agendas des AGCS. Ils impliquent également une définition plus large de l'investissement, l'étendant au portefeuille d'investissement, et couvrent un grand nombre des régulations nationales, qui peuvent être remises en question par les investisseurs étrangers. Ils ont également identifié les mécanismes d'arbitrage et de règlement des litiges qui permettent aux investisseurs étrangers de contourner le système judiciaire national beaucoup plus qu'auparavant. Le manque de coordination entre le Ministère responsable de la politique commerciale et celui en charge de la politique sur l'investissement mène parfois à des résultats loin de l'optimum.

Les ALE visent à imposer une discipline plus stricte dans le champ des politiques d'investissement. Comme souligné dans la Section 8, de nombreux ALE font du traitement national une obligation générale pour les biens et les services, et limitent, voire rejettent, de nombreux outils de politique économique cités à l'article XVI de l'AGCS. Ceci est souvent rendu possible grâce à l'analyse du Chapitre sur les Services de tels ALE, et le rapprochement de toutes les politiques d'investissement, qu'elles soient destinées aux biens ou aux services, sous le Chapitre sur l'Investissement. Les ALE peuvent enfin contenir des dispositifs assurant la promotion de l'investissement entre les parties concernées. Nombreux sont les pays en développement à percevoir les ALE avec des partenaires commerciaux importants comme un moyen d'attirer des IED. Toutefois, l'expérience montre, à quelques exceptions près, que les BIT et ALE ont en général peu d'impact sur cette question.

⁷³

VIII. MOUVEMENT DES PERSONNES PHYSIQUES— ACCES AU MARCHÉ MONDIAL DE L'EMPLOI

Les mouvements internationaux de personnes, occasionnés par la production de services, représentent une source importante d'emplois et de revenus potentiels pour de nombreux pays en développement. Cependant, ils peuvent également avoir des impacts économiques et sociaux négatifs. Quels sont les éléments d'une stratégie cohérente destinée à maximiser la contribution des MPP au développement et la réalisation des OMD?

Mouvement des personnes physiques et OMD

Le mouvement international de personnes, occasionné par la production de services, représente une source majeure d'emplois pour les populations pauvres et une opportunité d'accroître leurs revenus de manière spectaculaire.⁷⁴ Les MPP sont un moyen, pour les pays en développement, de tirer parti de leur avantage concurrentiel

⁷³ Voir Stiglitz et Charlton, *op.cit.*, pp 149-152.

⁷⁴ Dans l'AGCS, l'expression de MPP a été préférée à celle de "mouvement de travailleurs" afin de réunir l'ensemble des dispositions sur les services qui impliquent des personnes se déplaçant d'un pays à l'autre. Depuis les ouvriers agricoles non qualifiés aux professionnels hautement qualifiés (médecins, ingénieurs ou informaticiens).

en termes de bas salaires dans le commerce des services, comme c'est le cas dans le commerce des biens. L'argent envoyé par les personnes gagnant leur vie à l'étranger constitue la principale source en devises étrangères pour la plupart des pays en développement. Ainsi, il concourt à réduire la vulnérabilité des communautés pauvres face aux effets des crises économiques nationales, participe au financement des petites entreprises locales et renforce la sécurité des familles nombreuses. Les MPP peuvent également accroître l'équité. Ces envois constituent souvent une source de revenus pour les régions particulièrement désavantagées des pays en développement. Le travail à l'étranger offre la possibilité aux femmes des gagner des salaires auxquels elles n'auraient pas accès dans leur pays. Les MPP peuvent aider ces personnes à sortir de la pauvreté, créer des opportunités d'emplois pour les jeunes et les femmes autorisées à travailler, c.-à-d. les OMD 1, 3 et 8 (objectif 16). D'autre part, l'émigration permanente de professionnels peut détourner des efforts visant à établir, des services de qualité universels dans les secteurs essentiels du service public tels que la santé et l'éducation. Si ce n'est pas correctement gérées à travers un accord bilatéral ou multilatéral intergouvernemental, cette émigration peut contribuer à la "fuite des cerveaux" plutôt qu'à la "circulation des cerveaux ou l'" apport de cerveaux ».

Impact du MPP

Les modèles économiques suggèrent que l'expansion des MPP pourrait générer d'importants bénéfices sociaux pour les pays exportateurs.⁷⁵ L'argent que les personnes travaillant à l'étranger renvoient vers les pays en développement représentait \$93 milliards en 2003. Même si les chiffres des envois de fonds par les travailleurs reflètent plus que la part de la valeur générée par les MPP, ce chiffre peut être ré-estimé à la hausse si l'on tient compte du fait que la plupart des transactions passent par des circuits informels.⁷⁶ Pour de nombreux pays en développement, cet argent représente plus de 10% du PIB.⁷⁷

Ces mouvements de personnes sont souvent essentiels à la participation des entreprises des pays en développement au commerce international dans le secteur des services. Ils constituent un élément nécessaire pour exporter un service, et sont accompagnés du versement d'un salaire aux personnes alors employées dans les pays en développement. Les MPP peuvent également être un moyen d'améliorer les compétences des travailleurs : la main d'œuvre rurale non qualifiée peut devenir plus productive en intégrant les compétences des travailleurs industriels, et améliorer du même coup la compétitivité industrielle des pays exportateurs et rendre le secteur industriel plus attractif pour les investissements.

Les limitations aux MPP peuvent constituer des obstacles prohibitifs aux exportations des pays en développement dans une grande variété de services, notamment dans les secteurs du logiciel, de l'énergie, de la construction, etc.

Cependant, les personnes travaillant à l'étranger peuvent être sujettes à l'exploitation et à des conditions de travail dégradantes. Il peut arriver que les femmes soient, en

⁷⁵ Voir Stiglitz et Charlton, *op. cit.*, pp 247-252

⁷⁶ Voir la déclaration du Secrétaire Général du CNUCED lors de la table ronde de l'ECOSOC consacrée à la Mondialisation et la Migration des Travailleurs le 06 juillet 2006, (www.unctad.org).

⁷⁷ Lesotho, Vanuatu, Jordanie, Bosnie-Herzégovine, Albanie, Nicaragua, Yémen, Moldavie, Salvador, Jamaïque, voir www.migrationinformation.org

particulier, victimes d'harcèlement et d'exploitation sexuelle.⁷⁸ Les travailleurs étrangers se retrouvent parfois obligés de travailler pour de bas salaires, en dépit d'un niveau de qualification élevé. D'autre part, l'éloignement familial peut conduire à la négligence des enfants et être la source de divers problèmes sociaux. Les revenus du travail peuvent être gaspillés dans l'achat de biens de consommation importés, sans même faire l'objet d'investissements à destination des communautés. Les MPP sont également sensibles aux facteurs politiques qui peuvent venir entraver leur accès aux marchés.

Accès pour les fournisseurs de service

L'intégration du Mode 4, relatif au mouvement transfrontalier de personnes, dans la structure de l'AGCS offre la possibilité aux pays en développement d'obtenir un accès sécurisé pour leurs travailleurs du secteur des services, issu de l'équilibre global trouvé entre les droits et obligations dans le cadre du commerce multilatéral. Les obstacles principaux au MPP sont les tests d'évaluation des besoins économiques, qui n'autorisent l'entrée de personnes étrangères que si les ressortissants nationaux ne sont pas en mesure de fournir les services attendus. Le MPP fait l'objet d'accords bilatéraux (Mémoire d'accord) et est à présent inclus dans les ALE. C'est pourquoi, le MPP est, de toute évidence, pris en considération dans les politiques et les négociations commerciales, bien qu'il ait été omis des programmes d'engagements de l'AGCS. Donc il est clair que le MPP est un élément important des politiques et des négociations commerciales, élément jusqu'ici absent de la liste des engagements de l'AGCS.⁷⁹

La catégorie des travailleurs qualifiés connaît en général un meilleur accès aux marchés étrangers, Ceci crée une situation de pénurie de travailleurs qualifiés dans les pays « exportateurs », qui perdure car les personnes concernées ont tendance à rester dans les pays « importateurs ». Dans certains cas, le MPP peut accroître les d'inégalités, par exemple lorsque seuls les travailleurs qualifiés ont accès aux marchés étrangers. Ce traitement inégal apparaît dans la structure des engagements de l'AGCS ou un accès limité est accordé aux employés et directeurs de haut niveau des STN, ou a des travailleurs indispensables, tels que le personnel médical etc. Cependant, il est peu probable que les engagements de l'AGCS exacerbent les flux d'émigration à vie de travailleurs qualifiés dû à une pénurie dans les pays les plus avancés. A l'opposé de cette situation ayant tendance à exacerber « la fuite des cerveaux », les engagements liés au MPP devraient néanmoins contribuer à réduire cette « fuite » dans la mesure où l'émigration à vie est perçue est comme moins nécessaire par les individus. L'idée d'un « visa AGCS » a été proposée comme moyen de faciliter l'entrée des fournisseurs de service qui rentre dans le cadre des engagements de l'AGCS, tout en assurant que la durée de leur séjour soit temporaire.

⁷⁸ Voir Tullao, Tereso S. et Michael Angelo Cortez, *MPP et développement humain en Asie* et aussi Jayanetti, Sanath, *MPP et ses conséquences en termes de développement humains (femmes de ménage et main d'œuvre non qualifiée)*, aussi bien que d'autres études portant sur le MPP : *Initiative du PNUD pour le commerce en Asie*, Hanoi, novembre 2003 disponible à l'adresse suivante: www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

⁷⁹ Il convient de préciser que la plupart des pays du CCG (Conseil de Coopération du Golfe), importateurs majeurs de travailleurs, ne sont devenus membres de l'OMC qu'à la fin du Cycle de l'Uruguay, ou après avoir adhéré à l'organisation.

Une stratégie pour le MPP

Le MPP peut participer à la réalisation des OMD, mais ceci exige une stratégie claire de la part des gouvernements afin de maximiser les bénéfices et de prendre en charge les risques éventuels mentionnés ci-dessus. Les exportations de MPP ne devraient pas être considérées comme un échec, mais plutôt comme un moyen pour tirer les bénéfices de la globalisation. Les gouvernements doivent travailler à l'élaboration d'une ligne politique claire et cohérente au niveau du MPP, et intégrer cette dernière dans les stratégies de développement et les politiques commerciales. Ils peuvent considérer le MPP du point de vue de la compétitivité : les travailleurs peuvent être formés à des compétences recherchées au niveau du marché mondial, et les marchés de niche peuvent être ciblés.

Des accords peuvent être conclus avec des pays importateurs afin d'ajuster les compétences aux besoins. Ces politiques devraient inclure des mesures pour encourager le retour des travailleurs qualifiés ayant émigrés, et tenter de limiter l'émigration de personnes dont les métiers risquent de manquer dans les pays en développement.

Le mode 1, qui traite des services d'exportation et souvent dénommé « externalisation », a été le moyen pour les pays en développement d'exporter des services à forte intensité en main d'œuvre, sans avoir à faire face aux obstacles du MPP. Des études ont toutefois souligné que des opérations d'externalisation réussies dépendent fortement de la capacité des équipes techniques à voyager vers les pays où des opportunités de marché existent.⁸⁰

Les envois de fonds de la part des personnes travaillant à l'étranger auraient un effet plus important sur le développement s'ils étaient effectués via des services et instruments financiers spécialisés. Le soutien aux microcrédit et micro-entreprises peuvent orienter l'épargne vers l'investissement dans des équipements destinés aux communautés de travailleurs.

Les accords bilatéraux sur le travail devraient être poursuivis dans certains cas précis. Néanmoins, des engagements fermes dans le cadre de l'AGCS ou des ALE apporteront une plus grande sécurité d'accès et une plus grande force de négociation aux pays exportateurs. Des engagements spécifiques sur l'accès à des postes professionnels clairement définis peuvent faire l'objet de négociations dans le cadre de l'AGCS ou des ALE. Ces derniers peuvent faire disparaître l'évaluation des besoins économiques, faciliter l'émission de visas, et établir des quotas d'entrée pour les travailleurs exerçant dans des secteurs ou professions spécifiques.⁸¹ Les Accords de reconnaissance mutuelle ou bien les « certificats de travail » aident à faciliter l'exportation de services professionnels qualifiés, tout en assurant que les rémunérations soient proportionnelles aux qualifications. De la même façon, les accords commerciaux devraient contenir des obligations visant à protéger les droits des travailleurs étrangers, notamment contre l'exploitation, et ce en particulier pour les femmes.

⁸⁰ Voir Rupa Chanda, *Intermodal Linkages to Services Trade*, document TD/TC/WP n° 30 (2006) 41/FINAL de l'OCDE.

⁸¹ Voir les propositions de Butkeviciene, Jolita, « Le MPP sous le régime de l'AGCS », dans *A Positive Agenda*, CNUCED, op.cit. Voir aussi CNUCED « *Report of Expert Meeting on Market Access Issues under Mode 4* », document TD/B/COM.1/64, 27 novembre 2003.

IX. DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE POUR LES POPULATIONS PAUVRES

L'accord de l'OMC sur les ADPIC a probablement été le plus coûteux et le plus exigeant pour les pays en développement. Il augmente considérablement l'étendue des obligations dans le cadre des échanges multilatéraux, en incorporant aux règles de l'OMC l'ensemble des mesures qui touchent à la propriété intellectuelle, négociées lors des ADPIC et donnent la possibilité de recourir à des sanctions commerciales. L'accord sur les ADPIC établit des normes minimales et offre aux gouvernements une grande souplesse au niveau des dispositifs employés pour s'acquitter de leurs obligations. Ces normes ont toutefois conduit les gouvernements à être obligés de signer des accords «ADPIC-plus » au niveau bilatéral. De plus, les dispositions de l'ADPIC qui excluent l'utilisation des processus végétaux, animaliers et biologique de la production sont ouvertes à des révisions et amendements, et de nouvelles négociations sur les ADPIC sont prochainement prévues. Dans ce contexte, les gouvernements font face au défi suivant : rendre les DPI utiles aux personnes et propices à la réalisation des OMD, et assurant l'accès aux médicaments, en se protégeant contre le piratage biologique, et en garantissant que les communautés conservent la propriété de leurs savoirs traditionnels.

ADPIC et OMD

La communauté internationale ressent dès à présent les effets de l'Accord sur les ADPIC (et les pressions au niveau bilatéral visant à renforcer des règles de l'ADPIC) liés à la réalisation des OMD – notamment l'OMD cible 6. Les pays en développement ont intérêt à élaborer une législation sur la propriété intellectuelle, pour protéger les droits des populations pauvres pour utilise leurs savoirs traditionnels et leurs ressources génétiques, tout en veillant que ceci ne portera pas atteinte à la réalisation des OMD cités ci-dessus face aux et des dispositions de l' «ADPIC -Plus » au niveau bilatéral.

Les pays en développement doivent prendre des décisions politiques à trois niveaux : en premier lieu, assurer que les résultats de la révision multilatérale actuelle du régime des ADPIC et les initiatives connexes à l'OMPI ⁸² participent à la poursuite des OMD ; en second lieu, élaborer une législation et des réglementations nationales visant la réalisation de ces buts et objectifs dans le cadre de leurs obligations internationales ; et en troisième lieu, entraver les tentatives de faire accepter des engagements «ADPIC-plus » au niveau bilatéral.

Les moyens employés par les pays en développement pour s'adapter au régime des ADPIC et faire face aux pressions des pays développés sont déterminants dans la réalisation des OMD portant non seulement sur le secteur de la santé (p.ex. l'OMD pour lutter contre le VIH/SIDA, la malaria et autres maladies, ou l'objectif 17 qui vise

⁸² Les négociations visant l'élaboration d'un Traité de fond sur le droit des brevets sont en cours à l'OMPI. Pour une analyse des conséquences par rapport au développement, voir Correa, Carlos, *An Agenda for Patent Reform and Harmonization for Developing Countries*, document présenté lors du Forum Ouvert, 1er mars, 2006 : www.wipo.int/meetings/2006/sep_of_ge_06/presentations. Voir aussi GRAIN, "One global patent system? WIPO's Substantive Patent Law Treaty", briefings de GRAIN 2003 (<http://www.grain.org/briefings/?id=159>).

a rendre le prix des médicaments essentiels abordables dans les pays en développement) mais aussi sur le secteur agricole, compte tenu de son importance dans les pays en développement (éradication de la faim et de la pauvreté, OMD 1).

Un des éléments clés des ALE est l'intégration de dispositions de l'ADPIC-plus imposant des (a) restrictions aux concessions de licences obligatoires, (b) des restrictions aux importations parallèles, (c) une plus grande protection des informations confidentielles grâce à des clauses d'exclusivité, (d) un élargissement des champs d'applications des brevets, (e) une augmentation de la durée des brevets et (f) des liens entre les brevets et les enregistrements dans le domaine de la santé. (Voir Section 10).

Santé

Les effets négatifs potentiels de l'ADPIC sur le développement humain étaient au centre des préoccupations, dans la mesure où il pourrait provoquer une hausse des prix des médicaments essentiels dans les pays pauvres. Les très fortes pressions menées par des entreprises privées et certains pays sur les pays en développement afin qu'ils renoncent à certains de leurs droits fondamentaux conférés par les ADPIC ont déclenché les négociations de la Déclaration de Doha sur les ADPIC et la santé publique. Cette dernière a été adoptée au cours de la Conférence Ministérielle de Doha afin d'entériner le droit des gouvernements à imposer des licences obligatoires lorsqu'ils rencontrent des problèmes de santé publique. Cependant, l'autorisation pour les pays dans l'incapacité de produire localement des médicaments et qui connaissent des problèmes de santé publique d'émettre des licences obligatoires aux producteurs étrangers a rendu nécessaire l'amendement de l'accord sur les ADPIC. Cet amendement a été adopté en décembre 2005 suite à une période de négociations prolongées.⁸³

Il appartient à présent aux pays en voie de développement de ratifier cet Amendement et de définir une législation régissant les licences obligatoires. Celle-ci doit également prévoir des dispositions autorisant les importations parallèles. Cependant, ces règles ne représentent qu'une partie de l'approche globale nécessaire à la réalisation des objectifs de santé publique dans le cadre des ADPIC.⁸⁴

Concurrence

La nécessité d'autoriser les importations parallèles et de recourir aux licences obligatoires n'est pas limitée au secteur de la santé, bien que ce soit dans ce domaine que les besoins les plus pressants se font ressentir. Ces deux dispositions visent à éviter l'utilisation des brevets à des fins anticoncurrentielles. Le principe de l'«épuisement» des DPI stipule que le titulaire d'un brevet qui a commercialisé son produit breveté sur le marché ou a autorisé l'utilisation de sa licence ne dispose plus du droit lui permettant de contrôler la revente du bien en question, c.-à-d. l'autorisation des importations 'parallèles'.⁸⁵ L'accord sur les ADPIC laisse

⁸³ Document de l'OMC, Amendement de l'Accord sur les ADPIC, Décision du 6 décembre 2005(WT/L/641).

⁸⁴ Voir Carlos Correa, *Integrating Public Health Concerns into Patent Legislation in Developing Countries*, South Centre, Genève 2000, (www.southcentre.org).

⁸⁵ Voir Carlos Correa, *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries*, (Zed book, New York, 2000).

néanmoins les Membres de l'OMC libres d'intégrer ou non cette disposition dans leurs législations. Il est souhaitable que les gouvernements des pays en développement définissent des législations reconnaissant les importations parallèles. De telles mesures permettraient d'éviter que les titulaires de brevets imposent des prix élevés pour les produits essentiels sur les marchés nationaux, mais pratiquent des prix plus faibles dans d'autres pays. Parallèlement, une législation relative aux licences obligatoires devrait être définie afin que les brevets n'entravent pas le développement d'innovations chez les concurrents. La volonté de récupérer le contrôle des brevets de la concurrence a souvent été l'origine de l'augmentation considérable des fusions-acquisitions, conduisant à une concentration très élevée des marchés dans de nombreux pays en développement.

Ressources génétiques, agriculture and bio piratage

L'accord sur les ADPIC autorise les Membres à exclure les végétaux et animaux autres que les micro-organismes de la protection des brevets. Toutefois, les variétés végétales doivent être protégées et les membres sont libres de prévoir un système de protection *sui generis* efficace. Ces dispositions sont actuellement réexaminées.⁸⁶

Une des inquiétudes principales liée à la brevetabilité des plantes et des variétés végétales est qu'elle pourrait créer des situations de dépendance des agriculteurs vis-à-vis des fournisseurs industriels au niveau de facteurs de production vitaux, telles que les graines de semence.⁸⁷ et inciter ainsi de nombreux pays en développement à faire passer des législations visant à exclure toute ressource génétique des brevets. Ces pays remplissent leurs obligations de protection des variétés végétales par la mise en place d'une législation *sui generis* généralement basée sur un 'système de droits des producteurs de plantes', qui les autorise à conserver et replanter des graines, et à utiliser des variétés protégées pour la recherche et la reproduction des plantes (pratique la plus courante dans les pays en développement).⁸⁸ Ces lois devraient intégrer le concept des Droits des Agriculteurs tel que reconnu par le Traité international sur les ressources phytogénétiques et s'inspirer des expériences des pays en développement ayant défini une législation en la matière.

Une autre préoccupation a trait au conflit éventuel entre les ADPIC et la Convention sur la Biodiversité, qui souligne la souveraineté des Etats sur leurs ressources génétiques, la protection des innovations, et les savoir-faire et pratiques des communautés locales et autochtones. Dès lors, l'accent a été mis sur le besoin de lutter contre le piratage biologique, défini par la Convention sur la Biodiversité comme «l'utilisation non autorisée des ressources naturelles ou connaissances traditionnelles des populations autochtones, par des tiers, sans dédommagement ou autorisation.» De plus, les brevets portant sur ces matériaux génétiques ne contribuent forcément à des innovations ou des nouveautés significatives. Des lois nationales doivent être définies pour prévenir le bio piratage et inclure des obligations telles que

⁸⁶ Comme prévu dans l'Article 27:3(b) de l'ADPIC.

⁸⁷ Voir Vandana Shiva and Radha Holra –Bhar, *Piracy by Patent*; le cas de Neem Tree, cité dans Correa op.cit..

⁸⁸ Pour des suggestions détaillées sur la façon dont la législation DPI peut faire usage de la souplesse de l'accord ADPIC quant à la poursuite des ODM et à l'élaboration de résultats favorables au développement, voir Correa, Carlos M., *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries: The TRIPS Agreement and Policy Options* (Zed books: London/New York, 2000) (www.zedbooks.co.uk).

l'identification du pays d'origine, accompagné de son consentement préalable, ou si nécessaire de celui des communautés autochtones, afin de les dédommager lorsque de nouvelles variétés sont développées à partir des matériaux qu'ils ont produits.⁸⁹ Ces lois devraient, également, limiter le niveau de protection des variétés végétales afin qu'elle ne concerne que les recherches et innovations significatives et jugées bénéfiques d'un point de vue social.⁹⁰ Les pays en développement ont soumis de nombreux exemples de bio piratage afin d'étayer leur proposition⁹¹ d'intégrer, dans l'Accord sur les ADPIC, l'obligation de divulguer l'origine des ressources biologiques et/ou des savoirs traditionnels,⁹² étape nécessaire, d'après ces derniers, pour l'entrée en vigueur effective des dites lois.

Indications géographiques et savoirs traditionnels

Les pays en développement ont recours à une diversité d'instruments légaux pour protéger les savoirs traditionnels. Les indications géographiques (IG) semblent être un moyen efficace pour y parvenir.⁹³ Contrairement aux brevets ou aux marques, elles sont la propriété de la communauté et ne peuvent ni se vendre, ni expirer. Elles renforcent les droits des communautés indigènes, en reconnaissant l'existence et la valeur commerciale de leurs savoirs traditionnels et leurs techniques de production⁹⁴. GIs have been associated with luxury products (e.g. champagne), but the fact is that these producers became wealthy because of the GI system.⁹⁵ Certains pays en développement ont vu les IG comme un moyen de pallier la faiblesse des prix, par exemple dans le secteur du café. En partie en réponse à l'utilisation illicite de dénominations géographiques (e.g. thé de Ceylan, riz basmatique, sauce de poisson Phu Quoc), de nombreux pays en développement cherchent à étendre la protection rigoureuse entourant les vins et spiritueux à l'ensemble des produits. L'objectif est de réduire les difficultés et les coûts liés à l'application des droits émanant des IG dans les juridictions étrangères, qui limitent leur efficacité à protéger des savoirs traditionnels. L'issue de ces négociations constituera une composante importante dans l'ensemble des résultats de Doha dans ce domaine.

⁸⁹ Voir Carlos Correa, Reviewing the TRIPs Agreement in A Positive Agenda for Future Trade Negotiations, Publication de l'ONU, op.cit.

⁹⁰ Voir les recommandations de la Commission sur les Droits de la Propriété Intellectuelle dans "Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy », Londres 2002.

(www.iprcommission.org/graphic/documents/final_report.htm).

⁹¹ Voir les exemples du Brésil, Cuba, Equateur, Inde, Pérou, Thaïlande et Venezuela IP/C/W/420 sur www.wto.org.

⁹² Par exemple, le cas du "camu camu", récemment soumis par le Pérou, document de l'OMC IP/C/W458 détaille la manière dont ce produit traditionnel péruvien a été utilisé comme base pour les brevets dans les pays en développement sans le consentement ou sans même être porté à la connaissance du Pérou. (www.wto.org).

⁹³ L'accord ADPIC (article 22:1) définit les indications géographiques comme *les indications qui identifient un bien comme étant originaire du territoire d'un pays membre, ou d'une région ou d'une localité de ce territoire, où une qualité, réputation ou autre caractéristique du bien est essentiellement imputable à son origine géographique*.

⁹⁴ Voir Swarnim Wagle, *Geographical Indications TRIPs and Promoting Human Development in Asia*, et *The development dimensions of the Sri Lankan Geographical Indication of Camellia Sinensis* (Ceylon Tea), Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, Hanoi 2003.

⁹⁵ Voir, Dwijien Rangnekar, Les conséquences socio-économiques des indications géographiques : www.iprsonline.org/unctadicts/docs.

Toutefois, l'utilisation efficace des IG nécessite des actions gouvernementales au niveau national (a) pour entériner une législation protégeant les IG et (b) adopter des mesures visant à identifier et promouvoir les IG, étant donné que dans les pays en développement la notoriété d'une IG peu connue passe par des investissements publics.

Bien que le développement des IG au niveau national et la participation à un enregistrement multilatéral, tel que proposé à l'OMC, induiront des coûts significatifs, ils doivent être mis en perspective des pertes potentielles dans le cas où des STN s'approprieraient ces IG. Il faut également prendre en considération les coûts liés au contrôle et à l'application des DPI délivrés dans le monde,⁹⁶ ou encore l'hypothèse où les IG deviendraient des termes génériques utilisables par tous.

⁹⁶ Commission sur les Droits de la Propriété Intellectuelle, op. cit.

Encadré n° 19: Le programme “Un Tambon, Un Produit” de la Thaïlande

Le programme “Un Tambon Un Produit” (pour la promotion d’un produit par sous-district), lancé en 2003 par la Thaïlande se distingue en particulier. Dans le souci d’accroître dans un premier temps le marché intérieur, puis celui des exportations, le gouvernement a décidé de sélectionner 60 produits issus de la communauté, dont la qualité serait améliorée et certifiée. Les foires commerciales organisées, dans chacune des 76 provinces du pays, dans le but de générer des revenus et participer au développement des produits de base locaux, ont été l’occasion d’identifier les textiles, créations artistiques, aliments et fruits conditionnés, ustensiles, vanneries, et liqueurs fermentées, que le gouvernement tend aujourd’hui à promouvoir. Ce processus de promotion a démarré avec la présentation active du célèbre riz Hom Mali sur de grands marchés régionaux.⁹⁷ Cet exemple thaïlandais illustre parfaitement un développement rural qui est à l’origine d’une prise de conscience et d’actions pour la promotion de produits traditionnels issus de la communauté. Toutefois, l’ironie du sort veut, qu’en raison d’un manque de coordination inter-ministérielle, ce programme de développement rural n’a pas ouvertement été relié aux idées d’IG. Si l’on souligne l’absence de ce lien c’est parce que les IG sont l’unique forme de PI moderne à laquelle les communautés de base peuvent prétendre. Le risque de forcer les populations à prendre conscience de l’importance des IG par le biais de décrets législatifs (souvent décidés uniquement en raison d’obligations issues de traités extérieurs, ou de programmes d’aide étrangère orientés vers l’offre) est de limiter la marge de manœuvre nationale pour une application efficace des dits décrets.

X. L’OPTION DES ALE

Alors qu’ils continuent à participer aux négociations sur le commerce multilatéral dans le cadre du Cycle de Doha, pratiquement tous les pays en développement connaissent un phénomène de multiplication des ALE. De nombreux pays sont activement engagés dans une intégration des régions et sous-régions, et sont, parallèlement, impliqués dans des ALE avec des partenaires extrarégionaux, y compris les principaux pays commerciaux. La participation à de négociations sur le commerce international à différents niveaux a des implications multiples sur les stratégies de développement. Les pays en développement se retrouvent alors confrontés à des choix politiques majeurs (p.ex. conclure ou non des ALE, avec quels partenaires), tout en procédant à l’analyse des coûts et bénéfices de chaque accord potentiel.

Impact des ALE sur les OMD

Par définition, les ALE tendent à restreindre davantage “l’espace politique” que les obligations multilatérales. Certes, à première vue, il semblerait que les ALE soit un frein à la réalisation de l’OMD8 cible 12, qui plaide en faveur d’un système commercial non discriminatoire. Les ALE constituent des facteurs à haut risque au sens où leur éventuel impact négatif sur la poursuite des OMD peut être exacerbé du fait d’une restriction accrue de l’espace politique. C’est d’autant plus vrai dans le cas

⁹⁷ Cliquez sur www.boi.go.th/thai/focus/prd_03jan13.html#2. En décembre 2002, une délégation du Ministère du Commerce a été chargée de la promotion des ventes de riz Thai Hom Mali en Chine. En 2001, 240,000 tonnes de riz Jasmin ont été exportées vers ce pays, contre 200,000 tonnes aux USA. Un autre exemple de la promotion active des IG thaïlandaise s’illustre à travers les boîtes de 20g de fruits provenant de la province de Lamphun offertes lors des vols de Thai Airways en 2003.

des ALE Nord-Sud, où les considérations d'ordre politique priment. Or, les ALE (s'agissant notamment des ALE Sud-Sud conclus entre deux pays ayant globalement le même niveau de développement) peuvent amener à des dispositions innovantes en faveur du développement, dispositions difficilement applicables au niveau multilatéral. Le résultat dépend en grande partie sur les relations de pouvoir entre les parties et jusqu'où toutes les parties prenantes peuvent exercer une influence sur le processus de négociation.

Multiplication des ALE

Au cours des dernières années, les pays en développement ont participé au processus de renforcement des négociations sur les Accords de Libre Echanges (ALE) avec une multitude de partenaires (tous les membres de l'OMC, à une exception près, ont conclu au moins un ALE). Ces derniers comprennent:

- (a) une approche plus positive et ambitieuse des efforts traditionnels d'intégration au niveau régional et sous-régional dans les pays en développement,
- (b) les ALE extrarégionaux avec les principaux pays développés (ALE Nord/Sud),
- (c) les ALE extrarégionaux avec d'autres pays en développement.

Chacun d'entre eux font appel à différentes considérations politiques, aussi bien économiques que politiques. L'accès au marché du Nord, après avoir été étendu sur une base autonome, préférentielle et non-réciproque, est de plus en plus sujet à des concessions réciproques par les pays en développements dans le cadre des ALE. Il en découle une réaction en chaîne, fondée sur la « peur de l'exclusion », réaction exacerbée par la crainte fondée ou non de la disparition des préférences non contractuelles existantes – même si une grande partie des exportations ne subissent pas de tarifs douaniers à cause du statut de NPF.⁹⁸ La négociation d'un ALE entre un pays en développement et un des principaux pays commerciaux incite les pays en développement concurrents à conclure un accord similaire, de peur de voir leurs exportations ou les revenus issus IED⁹⁹ diminuer au profit de leurs concurrents.

Les pays en développement font de larges concessions dans nombreux domaines, affectant souvent leurs perspectives de développement humain, dans le but d'obtenir la disparition des droits de douanes, généralement accordée à moindre coûts dans le cadre de négociations multilatérales sur la base de concessions réciproques. Les négociations sur les ALE sont moins transparentes et davantage politiques que les Cycles multilatéraux de l'OMC. Elles ont tendance à être dominées par les secteurs présentant des intérêts vitaux, susceptibles de bénéficier immédiatement des concessions faites en échanges de concessions réciproque plus larges et qui peuvent négativement impacter la plupart des parties prenantes les moins informés et réduire ainsi sérieusement les options choix de politiques de développement. Ceci contribue à

⁹⁸ Par exemple, les pays bénéficiaires du Régime andine des préférences commerciales négocié avec les Etats-Unis, et arrivé à échéance le 31 décembre 2006, ont subi de fortes pressions pour conclure des ALE avec les Etats-Unis.

⁹⁹ Voir Initiative du PNUD pour le commerce et l'investissement en Asie et dans le Pacifique, *The Great Maze, Regional and Bilateral Free Trade Agreements in Asia*, Colombo, décembre 2005 www.undpprcc.lk.

rendre les résultats inéquitables. Les négociations sur les ALE devraient pourtant être aussi transparentes que les propositions négociées dans le cadre de l'OMC, et être ouvertes au débat public.

Les implications des ALE sur le développement

La réalisation d'ALE Nord/Sud équilibrés est délicate pour les pays en développement. Au départ, la plupart de leurs exportations en produits industriels sont exemptes de taxes dans le cadre du SGP, bien que ces droits ne soient pas consolidés. Les droits de douanes "consolidés" applicables aux NPF sont assez faibles dans les pays de l'OCDE. Ces pays les ont même abandonnés dans la plupart des secteurs d'exportation vitaux pour les pays en développement, à l'exception de ceux qui représentent un fort enjeu commercial pour les NPF, tels que le T&V et l'agriculture. Ces taux consolidés dans les pays en développement sont généralement beaucoup plus élevés, et constituent une barrière pour la libéralisation tarifaire dans le cadre des ACR Nord/Sud (Accords commerciaux régionaux), au désavantage des pays en développement. Alors que le commerce entre les partenaires liés par des ACR et des ALE représente plus de 40% du commerce mondial, une très faible part de ce commerce bénéficie d'avantages préférentiels¹⁰⁰ D'autre part, les ALE entre les pays en développement sont susceptibles d'aboutir à une baisse significative des droits de douane et à des marges de préférences substantielles.¹⁰¹

Dépasser le caractère complexe des ALE!

Il est important de déterminer les bénéfices potentiels que pourraient induire les ALE avant d'entamer des négociations, d'évaluer les améliorations concrètes en termes d'accès, l'éventualité que des résultats similaires puissent soient obtenus dans le cadre de négociations multilatérales, ou encore de définir de quelle manière les véritables problèmes d'accès pourraient être résolus par des solutions multilatérales.¹⁰² Il importe également d'anticiper les objectifs des partenaires commerciaux. Ces derniers reposent sur des motivations politiques, ou reflètent dans leur globalité les positions prises et les stratégies mises en place. Si certains observateurs ont parfois décrits les ALE comme étant des situations très complexes et imbriquées, ces derniers sont loin de se résumer à cela, ils illustrent également des stratégies géopolitiques cohérentes développées par les principaux pays commerciaux.

Les pays développés utilisent les ALE comme un moyen de développer leurs programmes multilatéraux, en réduisant la liberté d'action des partenaires en développement et à hauteur des engagements pris (ces derniers reflétant leurs positions dans les négociations de l'OMC). Le traitement des IG est un bon exemple : alors que les ALE de l'UE imposent une protection ADPIC « plus », les ALE des Etats-Unis requièrent des ADPIC « moins » (éliminant le

¹⁰⁰Voir Les perspectives économiques mondiales de la Banque Mondiale, 2005 p.41

¹⁰¹ Par exemple un pourcent seulement des lignes tarifaires de l'Inde avait un taux NPF de zéro, Ibid. p.41

¹⁰² L'échec des négociations d'ALE est lié à l'impossibilité, selon les pays du MERCOSUR, de régler leurs difficultés d'accès au marché américain d'un point de vue régional (subventions agricoles et mesures anti-dumping).

recours à des systèmes IG *sui generis* et les remplaçant par un système de protection basique par les marques).¹⁰³

Les secteurs ayant un intérêt pour les pays en développement peuvent bénéficier de l'élimination des taxes sur les produits qui ne sont pas couverts par des régimes préférentiels (au sein desquels les droits de douanes des NPF constituent une barrière au commerce), notamment dans les secteurs du textile et de l'agriculteur. Cependant, l'entrée en franchise de droits des textiles et vêtements est généralement soumise à des règles d'origine complexes, alors que des produits 'sensibles', tels que les produits agricoles, peuvent en être exclus. De plus, les ALE n'établissent pas de disciplines sur les subventions à l'agriculture dans les principaux pays en développement, exposant les agriculteurs issus de ces pays à une concurrence inéquitable, bien que certains accords comprennent des disciplines bilatérales sur les subventions à l'exportation¹⁰⁴. En outre, il arrive que les mécanismes de protection de l'agriculture ne soient applicables que pour une durée déterminée.¹⁰⁵ Les pays en développement ne disposent généralement pas de forces suffisamment compétitives pour tirer avantage de la libéralisation des services réalisée à travers ces accords, et en particulier parce qu'un grand nombre des nouvelles opportunités ne sont pas ouvertes au mouvement des personnes qui s'effectue à court terme (AGCS Mode 4).

ALE avec les pays du Nord

Du point de vue des stratégies nationales de développement, les avantages et inconvénients des ALE varient considérablement en fonction du choix des partenaires. Dans le cadre des négociations d'ALE avec les pays développés, les pays en développement se trouvent souvent confrontés à des demandes d'engagements qui risquent de réduire leurs droits, pourtant accordés par l'OMC, et/ou inclure des obligations dans des domaines où les pays en développement ne figurent pas encore au sein l'OMC. Ainsi, bien que l'objectif principal des pays en développement lors de la conclusion d'ALE soit d'obtenir le libre accès pour les exportations de leurs produits clés et d'empêcher ou de prévenir les marges négatives liées à l'application de préférences tarifaires en faveur de leurs concurrents, ils se retrouvent souvent soumis à des engagements plus étendus et exigeants que ceux des AMC (Accords multilatéraux sur le commerce) de l'OMC. Certains pays développés semblent être activement engagés dans la poursuite de négociations commerciales parallèles avec leurs partenaires des ALE avec des partenaires extrarégionaux, négociations qu'ils n'ont pas pu obtenir dans le cadre multilatéral. Dans certains cas, les partenaires issus de pays développés suivent un « modèle » type qu'ils cherchent à appliquer à chaque ALE qu'ils négocient.¹⁰⁶

.....et avec les Pays du Sud

¹⁰³ Voir David Vivas et Christophe Spennemann UNCTAD/ICTSD Project on Intellectual Property and Sustainable Development, Dialogo Regional sobre Propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Sostenible, Costa Rica, mai 2006 (www.ictsd.org).

¹⁰⁴ Des initiatives ont été lancées pour traiter des subventions aux exportations agricoles lors de la négociation d'ALE Chili/USA

¹⁰⁵ Néanmoins, quelques efforts ont été faits pour traiter le problème des subventions agricoles à l'exportation lors de la négociation de l'ALE Chili/USA .

¹⁰⁶ Voir www.ustr.gov/TradeAgreements/bilateral (USA FTAs), and www.ecdpm.org (EU FTAs), and www.bilaterals.org for overview of all FTA negotiations and links to many sources.

L'accroissement des ALE entre les pays en développement se traduit en général d'une manière différente. Ils contiennent parfois ce que l'on appelle une « récolte rapide » de produits à libéraliser dans l'immédiat, mais qui laisse de nombreuses questions en suspens, à négocier ultérieurement. Dans certains cas, cette libéralisation concerne les textiles et produits horticoles, généralement considérés comme « sensibles » dans le cadre des ALE Nord/Sud. Les engagements sur les services prennent la forme de listes positives de l'AGCS, qui ajoutent les engagements régionaux et bilatéraux aux listes multilatérales¹⁰⁷. La prolifération d'ALE bilatéraux avec des partenaires commerciaux régionaux a lieu dans le cadre d'une large structure d'accords visant à la réalisation d'une intégration régionale générale. Des pays individuels ainsi que des groupements de pays en développement sont impliqués dans des ALE avec des partenaires extrarégionaux, visant la pénétration de nouveaux marchés de forte croissance.

¹⁰⁷ Voir Mario Marconini, *Acordos Regionais e o Comercio de Servicos :normativa internacional e interesse brasileiro*, Aduanieras Sao Paulo 2003.

Encadré n° 20: Les nouvelles questions de “Singapour”

A la Conférence Marrakech qui a conclu le cycle d'Uruguay et qui a créé l'OMC, lors de son discours de clôture, le Président a défini les éléments d'un éventuel programme de travail pour la nouvelle Organisation.¹⁰⁸ En plus des normes du commerce et du travail, fortement préconisé par les États-Unis, la liste comprenait un large éventail de questions telles que la relation entre les politiques d'immigration et le commerce international, entre le commerce international et le droit des sociétés, et aussi la création d'un mécanisme de compensation pour l'élimination des préférences commerciales, le lien entre le commerce, le développement, la stabilité politique, et la lutte contre la pauvreté. Seuls deux de ces questions, à savoir les échanges et les investissements ainsi que le commerce et la politique de concurrence ont été retenus lors de la première Conférence ministérielle de l'OMC à Singapour en 1996 - à laquelle ont été ajoutées la transparence des marchés publics et la promotion des échanges (à savoir les questions de Singapour). L'intégralité des propositions sauf celle portant sur la promotion des échanges ont été rejetées lors de la conférence de Cancún en 2003.¹⁰⁹ Nevertheless, the developed country proponents of the Singapore Issues have continued to pursue the missing three in FTAs with developing countries.

Espace politique dans les ALE

Alors que l'on s'attendait à ce que la conclusion d'ALE aboutisse à l'élimination des protections tarifaires pour la quasi-totalité de ses membres dans le cadre de leur commerce mutuel, (c.-à-d. conformément à l'Article XXIV du GATT), les ALE comprennent des engagements additionnels qui peuvent considérablement réduire ou éliminer l'espace politique, autorisé par les AMC dans le cadre de l'OMC, et avoir un impact négatif sur la réalisation des Objectifs de développement.

L'attention devrait être portée sur l'Espace Politique dans les domaines suivants :

- a) Propriété Intellectuelle. Une attention particulière doit être portée sur les dispositions des ALE, qui imposent parfois des engagements réduisant la flexibilité pourtant accordée par l'AGCS. Ils réduisent véritablement la capacité à rendre les licences obligatoires (même celles qui concernent les produits pharmaceutiques à des fins de santé),¹¹⁰ limitent l'impact de la Déclaration de Doha sur l'accord sur les ADPIC et la santé publique, et offrent la possibilité aux titulaires de brevets de bloquer les importations parallèles.¹¹¹ Dans ce domaine, les ALE exigent que les végétaux et/ou animaux, ou toute forme de vie soient brevetés, et limitent la portée des mesures visant à prévenir le bio piratage¹¹².

¹⁰⁸ Voir document MTN.TNC/Min(94)/6 (www.wto.org).

¹⁰⁹ Pour une analyse des événements amenant à cette décision, voir Supperamaniam M. *Epilogue*, dans Sieh Mei Ling op.cit.

¹¹⁰ Voir Sanya Reid Smith, *TRIPs provisions in US free trade agreements that affect medicine prices paper*, document présenté lors de la Réunion régionale des organisations de la société civile portant sur les ALE dans la région arabe, Cairo, 9-11 décembre, 2006

¹¹¹ La législation récente aux États-Unis décourage l'inclusion de dispositions restreignant les importations parallèles dans les futurs ALE, Sec. 631 of Science, State, Justice and Commerce and Related Appropriations Act 2006, Public Law 109-108,.

¹¹² Voir Silvia Rodriguez Cervantes, *FTAs: Trading Away Traditional Knowledge*, briefings du GRAIN 2006 (http://www.grain.org/briefings_files/fta-tk-03-2006-en.pdf).

Les marques commerciales constituent les prémices de la prévention de l'usage des IG par les communautés, alors que les brevets et droits d'auteur pourraient être étendus hors des limites des ADPIC.

- (b) Les dispositions sur l'investissement peuvent conduire à l'interdiction des critères de performance prévus par l'Accord sur les MIC (ex : transfert de technologie, résultats de l'exportation), ou encore celles relatives à l'investissement dans le secteur des services qui sont encouragées par l'OMC ou l'accord AGCS comme moyen de renforcer le secteur des services dans les pays en développement. Les chapitres sur l'investissement introduisent généralement des principes de traitement national et de droits d'enregistrement portant atteinte aux engagements soigneusement négociés dans l'AGCS. Ce phénomène est encore plus significatif dans les cas où les chapitres consacrés à l'« Investissement » posent un « droit absolu sur les transferts de fonds », portant ainsi atteinte aux mesures de prudence prises dans le cadre des engagements sur les services financiers de l'AGCS. L'« Expropriation » peut être interprétée comme la manière dont des investisseurs privés se mesurent aux États et obtiennent des dédommagements pour toute opportunité commerciale manquée, en raison des différentes actions du gouvernement menées au niveau social ou environnemental. Les dispositions mises en place pour le règlement des litiges peuvent donner la possibilité aux investisseurs de chercher un accord à l'amiable en dehors des tribunaux locaux du pays concerné en ayant recours à d'autres mécanismes de règlement des litiges, notamment l'arbitrage international - avec des engagements fermes liant les parties.
- (c) L'effet cumulé des chapitres des ALE sur l'« Investissement », « le Commerce dans le secteur des Services » et « le Commerce Electronique » risque de nuire aux mesures gouvernementales visant à promouvoir des objectifs sociaux et culturels (i.e. couverture universelle, l'intégrité culturelle, etc.). Les listes négatives relatives aux échanges dans le secteur des services ne laissent pas d'espace politique pour soutenir les services contenant des technologies de pointe lorsqu'ils émergent. Une attention particulière devrait être portée au secteur culturel, où la combinaison des listes négatives concernant les services et des dispositions visant à la liberté du commerce électronique, y compris les produits numériques, peut porter atteinte aux réserves émises dans le cadre de l'AGCS en vue de préserver l'« exception culturelle »¹¹³.
- (d) Les Mesures de Sauvegardes dans le cadre du commerce peuvent faire l'objet d'une période de suppression progressive, et une fois cette période passée, la libéralisation à 100% s'appliquera. La libéralisation peut se faire sous forme de contingent tarifaire La libéralisation peut prendre la forme d'une hausse par étapes des contingents à un point où aucune limite s'applique. Souvent, ceci

¹¹³ Voir Bernier, Ivan, *Recent FTAs of the United States as Illustrations of their New Strategy Regarding the Audio-Visual Sector* (2004) (www.mcc.gouv.qc.ca/international/diversite_culturelle/eng/pdf/conf_seoul_ang_2004.pdf).

s'accompagne d'une phase progressive de suppression du quota hors contingent tarifaire.¹¹⁴ Il faut se concentrer sur l'incorporation de ces mesures de sauvegarde dans les ALE en utilisant des critères identiques à ceux de l'OMC, afin de protéger la sécurité alimentaire, les moyens d'existence et de promouvoir le développement rural. Une législation sur les mesures de sauvegardes (MSS) (p.ex. mécanisme de déclenchement) doit être mise en place antérieurement à l'engagement de négociations sur les ALE. La question de savoir si un accord dans le cadre de l'OMC sur les PS et le MSS aurait préséance sur les ALE n'est toujours pas résolue.

- (e) La protection tarifaire sur les produits sensibles peut ne pas se faire indéfiniment; par contre, elle peut être sujette à une suppression progressive.
- (f) Intégration d'obligations sur les Marchés Publics. Celles-ci peuvent avoir la même structure que l'accord plurilatéral de l'OMC, mais être appliquées à titre discriminatoire et s'appliqueront aux biens et aux services.
- (g) Les engagements sur les subventions peuvent mener à des systèmes de prix dual dans le secteur de l'énergie, tel qu'il est autorisé par l'OMC.

Les ALE peuvent également **ne pas correspondre aux objectifs** en termes d'accès au marché pour les pays en développement :

- L'exportation de produits clés (c.-à-d. le riz, le sucre, le bœuf) ou de services (p.ex. les MPP) peut en être exclue, ou sujette à une libéralisation minimale,
- Les obligations relatives aux règles d'origine peuvent être difficiles à atteindre et de nombreuses exportations n'en bénéficient pas. L'attention devrait se porter sur les moyens employés pour s'assurer que des règles d'origine strictes ne nuisent à la compétitivité des industries, et que des dispositions les origines multiples soient Des règles d'origine de type "fil avant tout" peuvent saper la position concurrentielle du pays exportateur bénéficiaire dans la mesure où la marge de préférence tarifaire n'est pas suffisante pour compenser la concurrence provenant de fournisseurs non préférentiels fournisseurs.
- Des barrières non tarifaires (ex : MSP) peuvent entraver le commerce,
- Certaines mesures, altérant le commerce mutuel, ne devraient pas s'appliquer aux solutions bilatérales ou régionales (p.ex. les subventions agricoles, les mesures anti-dumping), et risquent même d'annuler les avantages escomptés des ALE visant à éliminer les subventions à l'exportation qui sont incluses dans certains accords.¹¹⁵

A l'inverse, les ALE peuvent offrir l'opportunité de traiter des questions difficiles à aborder dans un cadre multilatéral, tels que:

¹¹⁴ Dans l'Accord Pérou/USA, par exemple, des garanties dans la forme d'un " retour improvisé " vis-à-vis les tarifs douaniers NPF sont déclenchés par des importations excédant le contingent tarifaire d'un certain pourcentage.

¹¹⁵ Des initiatives ont été lancées, ex: Canada /Chile interdisent des droits anti-dumping dans leurs échanges mutuels, Chile/USA conviennent de disciplines sur les subventions à l'exportation pourvu que des mesures soient prises pour attaquer les subventions à l'exportation de pays tiers, voir www.ustr.gov/Trade_Agreements/bilateral/Peru_TPA et www.ustr.gov/Trade_Agreements/bilateral/Chile_TPA.

- Les engagements sur le MPP, notamment sur l'accès des MPP concernant divers domaines du travail. Les mesures de protection des travailleurs étrangers sont plus faciles à négocier au niveau bilatéral.¹¹⁶
- Les négociations d'Accords de Reconnaissance Mutuelle, ayant trait à l'évaluation des infrastructures (c.-à-d. les MSP) ou à l'accréditation de services professionnels, sont souvent mieux facilitées dans un contexte sous-régional ou bilatéral.¹¹⁷
- Assistance aux pays importateurs de produits alimentaires nets.¹¹⁸
- Des mesures de coopération dans les domaines tels que les services culturels ou les transports peuvent être intégrées aux ALE.
- MSP et BTC. Dans le cadre des ALE, les pays en développement peuvent conclure des dispositions sur l'assistance technique et financière pour surmonter les barrières sur l'échange d'informations, ou définir des lignes directrices afin de procéder à des vérifications, certifications et contrôles des importations, offrant ainsi une plus grande sécurité aux exportateurs.¹¹⁹ Les mesures de coopération technique et financière dans des domaines tels que l'énergie, la pêche, la protection des savoirs traditionnels, la diversification des produits ainsi que le développement des infrastructures peuvent être élaborées dans le cadre des ALE.¹²⁰
- Les mesures visant à la promotion du commerce et de l'investissement et traitant des problèmes liés à la concurrence (p.ex. le tourisme). De plus certains ALE contiennent des programmes selon lesquels l'aide est fournie afin d'améliorer la compétitivité des entreprises dans le pays partenaire.¹²¹
- Des règles d'origine élaborées pour satisfaire les besoins des partenaires venant des pays en développement.

¹¹⁶ Des négociations pour un ALE Philippines-Japon se concentrent sur des aspects tels les quotas d'entrée des infirmières et le respect de leurs qualifications professionnelles. Pour une analyse des questions soulevées, voir Tullao, Tereso S. et M. A. Cortez, *Movement of Natural Persons between the Philippines and Japan: Issues and Prospects*, présentation faite à De La Salle University, Manila, septembre 2003 (http://pascn.pids.gov.ph/jpepa/docs/tullao-revised_sept%2009.PDF).

¹¹⁷ Voir à titre d'exemple la stratégie du Singapour, www.fta.gov.sg

¹¹⁸ Voir Projet d'Accord de partenariat économique entre l'UE et les pays du COMESA, 4^{ème} projet d'accord APE/8^{ème} RNF/24-8-2006 (www.bilaterals.org).

¹¹⁹ Voir Rudloff, B. et J. Simon, "Comparing EU FTAs, Sanitary and Phytosanitary Regulations", ECDPM in Brief (Maastricht: 2004) (www.ecdpm.org).

¹²⁰ Voir Projet d'Accord de partenariat économique entre l'UE et les pays du COMESA, op. cit.

¹²¹ Un exemple est celui du programme "mise à niveau" financé par l'UE au bénéfice de ses partenaires méditerranéens. Voir Lakhoua, Faycal, "The Tunisian Experience of 'Mise à Niveau', Conceptual Issues and Policy Orientations", Marrakech, septembre 1998 (<http://www.worldbank.org/mdf/mdf2/papers/benefit/finance/lakhoua.pdf>).

XI. ANNEXES PAR SECTEUR

Annexe 3A: Le secteur des textiles et vêtements constitue-t-il la première étape du processus d'industrialisation?

Le secteur des textiles et des vêtements (T&V) constitue la première étape du processus d'industrialisation pour un grand nombre de pays, notamment ceux qui sont aujourd'hui fortement développés. Il est actuellement à l'origine de nombreux emplois et une source importante de devises étrangères pour un grand nombre de pays pauvres. Toutefois, les gouvernements doivent, à présent, définir une stratégie permettant aux secteurs des T&V de continuer à remplir ce rôle dans le cadre d'un marché mondial de plus en plus concurrentiel, suite à la suppression progressive des systèmes de quotas telle que prévue par l'Accord sur les Textiles et les Vêtements du 1^{er} Janvier 2005.

T&V et OMD

Le secteur des T&V a été le moteur de la croissance économique et de l'industrialisation pour de nombreux pays, notamment ceux aujourd'hui fortement développés. Il représente une source vitale des recettes d'exportation, excédant les 353 milliards de dollars en 2004,¹²² un marché en pleine expansion. Les T&V ont été l'un de deux secteurs les plus dynamiques du commerce mondial au cours des deux dernières décennies, en dépit de droits de douanes et quotas élevés auxquels ils ont été soumis dans les principaux pays importateurs. Le niveau de croissance du marché mondial des vêtements devrait être maintenu, offrant ainsi de continuelles opportunités commerciales aux producteurs les plus efficaces. Le point le plus important est que les T&V constituent un secteur majeur de l'emploi : il concerne environ 40 millions de personnes, principalement des femmes qui bénéficient ainsi d'opportunités de travail autrement inexistantes. Dans de nombreux pays en développement, la réalisation des OMD est fortement liée à l'évolution du secteur des T&V.

Pour de nombreux pays en développement, les perspectives de croissance et d'emplois relatifs à l'exportation découlent du régime artificiel (AMF et ses prédécesseurs) qui a régi le commerce mondial dans ce secteur pendant un demi-siècle. La mise en œuvre complète de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) du 1^{er} Janvier 2005, qui « intègre » ce secteur au sein des règles multilatérales de base a posé la question de la capacité de nombreux pays en développement, et plus particulièrement les PMA, à rentrer en concurrence avec des fournisseurs plus importants et efficaces. Les pays en développement, actuels ou potentiels exportateurs de textiles et vêtements, font face à la nécessité de définir une politique qui réponde à un environnement commercial de plus en plus concurrentiel.

Les nouveaux fournisseurs potentiels doivent évaluer si le secteur des T&V, et surtout le sous-secteur des vêtements, est toujours une source de croissance et d'emplois, et s'il est toujours justifié d'en faire une priorité au sein des stratégies de développement. Ces stratégies impliquent (a) la recherche de meilleures conditions d'accès aux marchés principaux, (b) des stratégies nationales visant à accroître la

¹²² www.wto.org

productivité et la compétitivité, (c) des actions garantissant que les bénéfices liés aux exportations sont largement partagés, et (d) l'amélioration des conditions de travail.¹²³

L'accès au marché

En dépit de la suppression des systèmes de quotas, les pays exportateurs sont confrontés à des conditions d'accès difficiles aux marchés principaux. Certains des pays exportateurs sont partenaires des Etats-Unis ou de l'Union Européenne dans le cadre des ALE, ou bénéficient de traitements tarifaires préférentiels. La plupart des principaux pays ont rempli leurs obligations (OMD cible 13) concernant l'accès en franchise de droit de toutes les importations provenant des PMA. Toutefois, les USA ne semblent pas vouloir étendre ce traitement aux T&V. D'autres pays en développement bénéficient du traitement SGP dans le secteur des V&T, à l'exception ici encore des Etats-Unis. La protection tarifaire demeure ainsi élevée dans ce secteur.¹²⁴

Cependant, les pays exportateurs ont, de toute évidence, pleinement conscience qu'ils bénéficient des conditions d'accès les plus favorables possibles afin de faire face à la concurrence internationale. Ils peuvent entreprendre diverses initiatives multilatérales afin de sécuriser le traitement de franchise de droits dans le cadre du SGP, ou des régimes de franchises de droits spécifiques aux PMA. Les PMA font pression pour que ce traitement soit consolidé par l'OMC : qu'il devienne un «droit » de manière à pouvoir s'en prévaloir dans le cadre des mécanismes de règlement des conflits. Il n'a toutefois pas encore été accepté. Les PMA ont subi un revers lors de la Conférence Ministérielle d'Hong Kong pendant laquelle il a été conclu que les pays développés pourraient exempter 3% des importations en provenance des PMA de cette obligation de franchise de droits à partir de 2008 ! Il est impératif que les PMA continuent à rechercher des marchés en franchise de droits et sans contingent, en concordance avec la cible 13 des OMD, car c'est le meilleur moyen d'assurer un accès préférentiel aux principaux marchés mondiaux.

Le groupe de négociations sur l'AMNA du Cycle de Doha a également considéré l'option zéro-zéro (c.-à-d. libre commerce sectoriel) pour les T&V. Les retombées les plus réalistes sembleraient néanmoins être une formule d'harmonisation tarifaire.

Les obstacles tarifaires aux importations de T&V subsistants ont eu pour effet d'accroître les pressions de la part des industries exportatrices situées dans les pays en développement pour la négociation d'ALE avec les principaux pays importateurs, en particulier les USA, qui n'appliquent pas le traitement SGP à ce secteur. L'accès en franchise de droit pour les textiles et vêtements est généralement soumis à des règles d'origine complexes accordant des traitements différents en fonction des partenaires commerciaux. Ces règles d'origine visent, de manière générale, à assurer aux exportateurs de fil et de tissu un «marché captif » dans le pays «importateur ». Les ALE exigent souvent un niveau élevé de concessions réciproques de la part des pays

¹²³ The Section draws heavily from UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative, *International Trade in Textiles and Clothing and Development Policy Options: After the Full Implementation of the WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC) on 1 January 2005*, policy paper (Colombo: 2005) (www.undprc.lk/Publications/Publications/T&CPolicyPaper.pdf). See also publications of the International Textiles and Clothing Bureau at www.itcb.org.

¹²⁴ See Chapter 4 of the UNDP *Human Development Report 2005, International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World* (New York, 2005) (<http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>).

en développement exportateurs. L'option des ALE comporte le risque que les exportateurs de T&V aient une influence trop importante dans le cadre des négociations, résultant en apparence sous forme de profits, mais en réalité « achetés » par le biais de concessions réciproques excessives dans d'autres secteurs, et portent par conséquent atteinte aux efforts de développement déployés par les pays exportateurs en développement. Lors de la négociation des ALE, les règles d'origine, diversifiant au maximum la provenance des produits et contenant des critères raisonnables sur la valeur ajoutée, jouent un rôle décisif, à la condition que de réels profits soient réalisés par les pays en développement qui exportent de T&V. Les diverses considérations liées à l'application de l'option des ALE sont exposées dans la Section X.

Les T&V figurent dans les ALE entre les pays en développement, et apparaissent, en fonction des priorités, sur la liste « récolte rapide ». Certains pays, comme la Thaïlande, ont eu recours à des accords régionaux avec les pays en développement dans le but de diversifier leurs marchés d'exportation.¹²⁵

Règles d'origine

La notion de traitement tarifaire préférentiel implique inévitablement les règles d'origine. Les ALE des Etats-Unis, à titre d'exemple, imposent des règles d'origine dite de « fil avant tout », selon lesquelles un traitement de franchise de droit est uniquement accordé aux exportations de T&V fabriqués à partir de fils et matériaux provenant soit des Etats-Unis, soit des pays exportateurs. Les règles de « fil avant tout » des ALE diffèrent en fonction des partenaires, certaines étant plus libérales que d'autres. Les préférences de l'UE se portent sur un critère de double transformation. Des règles d'origine strictes et complexes peuvent conduire soit à (a) des exportations non-conformes aux critères, et qui de fait ne bénéficient pas de traitement préférentiel et sont sujettes à des taxes aux taux des NPF, soit (b) des exportations conformes aux règles d'origine, qui entrent dans la catégorie des franchises de droit mais portent le « poids » de ce critère et ne peuvent être compétitives, en dépit des avantages liés aux marges tarifaires préférentielles. Il est incontestable que des règles d'origine permettant des produits aux meilleurs prix et de la meilleure qualité seraient préférables. La quantité de biens par les pays exportateurs produisant leurs intrants (c.-à-d. les textiles et tissus) détermine l'impact de ces règles. Néanmoins, même les principaux producteurs de matières brutes ont estimé nécessaire d'avoir recours à des produits importés pour rester compétitifs.

L'expérience a montré que les règles d'origine sont un facteur déterminant pour accéder aux marchés de T&V. Lorsque le Canada a assoupli ses règles d'origine pour l'importation de vêtements en provenance des PMA, éliminant la double transformation et réduisant la valeur ajoutée à 25%, les importations en provenance de ces pays ont augmenté de manière exponentielle! Des règles d'origine strictes peuvent expliquer pourquoi des exportateurs préférentiels perdent des parts de marchés en dépit des marges tarifaires. Des dispositions cumulatives peuvent faciliter la conformité aux règles d'origine et encourager le commerce dans les pays en développement.

¹²⁵ Voir Ratnakar Adkihi et Yumiko Yamamoto, *Sewing Thoughts: How to Realize human development gains in the post-Quota World* Initiative du PNUD pour le commerce et l'investissement en Asie et dans le Pacifique, Colombo 2006 (www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC_Tracking_Report_April_2006.pdf).

Les flux commerciaux post-ATV (en 2005) indiquent que la plupart des fournisseurs préférentiels perdent des parts de marchés, en particulier sur le marché américain en faveur de la Chine et quelques autres pays asiatiques (p.ex. l'Inde, le Pakistan, le Bangladesh, l'Indonésie et le Cambodge) qui ont su maintenir leur position dans le scénario post-ATV. En l'absence de contingents, les marges tarifaires préférentielles n'offrent généralement pas des avantages suffisants en termes de coûts par rapport aux fournisseurs plus compétitifs, et en particulier quand elles sont handicapées par règles d'origine du type «fil avant tout». Dans d'autres petits pays, où l'industrie du textile et des vêtements avait été établie presque exclusivement de manière à échapper aux contingents, elles ont déjà toutes fait faillite (p.ex. Lesotho, Maldives et Népal)¹²⁶.

Augmenter la productivité et la compétitivité

A court terme, les gouvernements peuvent accroître la compétitivité en réduisant les coûts de facteurs de production, tels que le travail et le tissu grâce à (a) la suppression des taxes, des mesures fiscales et autres obstacles à l'importation de tissus et de fils, (b) l'augmentation de la productivité du travail, à travers des programmes de formation. L'élévation des niveaux de qualification et de compétences des travailleurs peut leur permettre de réaliser des vêtements plus sophistiqués et alors de se spécialiser dans marchés de niche. C'est le cas des vêtements de femmes au Sri Lanka.¹²⁷

Une série d'autres coûts indirects peuvent être réduits au moyen de programmes visant à améliorer les infrastructures et la logistique, rationaliser les procédures bureaucratiques, offrir des infrastructures permettant une spécialisation de l'éducation, et développer les ressources humaines en matière de design. Toutes choses égales ailleurs, les acheteurs donneront la priorité aux fournisseurs capables de rapidement livrer de nouveaux styles de vêtements et réapprovisionner les stocks. La baisse de ces coûts indirects est décisive pour répondre aux besoins des acheteurs. Avec la suppression des régimes de quotas, les acheteurs réduiront inévitablement leur nombre de fournisseurs et devront traiter avec des usines qui pourront répondre à leurs exigences. D'autre part, ils voudront démultiplier leur risque pays et chercher des fournisseurs compétitifs dans différents pays.

Des mesures de politique nationale qui visent à renforcer la compétitivité et les résultats à l'exportation, en facilitant le commerce et l'accès au crédit à l'exportation, en particuliers pour les PMA, seront également importantes. A plus long terme, les gouvernements peuvent encourager la création de marque et améliorer leur réputation. **Les enjeux sont très élevés étant donné que le développement de la capacité d'exportation dans le secteur du textile et des vêtements était le premier pas du processus d'industrialisation pour de nombreux pays et que la disparition prématurée de ce secteur, avant le développement de nouvelles industries, risque fortement de réduire les chances de construire la spirale vertueuse décrite dans la section 3 et 4.**

¹²⁶ Ibid.

¹²⁷ Voir *Flying Colours, Broken Threads*, Initiative du PNUD pour le commerce et l'investissement en Asie et dans le Pacifique, Colombo, décembre 2005 (www.undprcc.lk).

Equité: partage des bénéfices

Les exportateurs de T&V doivent également faire face à l'héritage laissé par de pauvres conditions de travail et d'abus qui ont empoisonnés le secteur. Le secteur des T&V a été associé aux conditions de travail dans les « ateliers clandestins », les abus contre les travailleurs, notamment à l'égard des femmes, qui ont attiré l'attention internationale. Dans certains cas, les conditions de travail sont insoutenables. A titre d'exemple, les femmes travaillant dans l'industrie du vêtement au Bangladesh sont obligées de quitter leur emploi après 5 ans, en raison de la dégradation de leur état de santé causée par les conditions de travail. Un tel traitement est contre-productif : de pauvres conditions de travail réduisent de fait la productivité. Les pays prospères sont ceux qui ont investi dans le développement des compétences de leurs travailleurs.

L'augmentation de la concurrence peut conduire à une réduction de l'emploi et à une détérioration plus importante des conditions de travail. Des mesures, telle qu'une nouvelle législation, sont nécessaires pour assurer le respect des Conventions de l'OIT. Les acheteurs sont également de plus en plus sensibles aux questions d'ordre social et souhaitent recevoir la garantie que leurs fournisseurs ne puissent être accusés de ne pas respecter les standards minimums en matière de travail. Les efforts du Cambodge, par exemple, pour respecter les standards de travail semblent avoir été appréciés par les acheteurs¹²⁸.

¹²⁸ Ibid.

Annexe 3B: Lancement des produits des pays pauvres sur les marchés mondiaux: le cas du secteur de la pêche

Le secteur de la pêche est une source d'alimentation et d'emploi pour des millions de personnes pauvres et leur a permis d'accéder aux marchés d'exportation. Cependant, l'exportation des produits de la pêche conduit à une série de questions sur la protection de l'environnement et la répartition des bénéfices. L'enjeu pour les pays en développement est de maximiser la contribution de ce secteur économique à la réalisation des OMD. Si le secteur de la pêche est unique à beaucoup d'égards, d'autres industries d'exportation dans les pays en développement se trouvent confrontées aux mêmes enjeux de distribution des bénéfices et d'impacts environnementaux.

Pêche et OMD

Si les pêcheurs appartiennent aux catégories les plus pauvres de la population, la pêche artisanale contribue à une répartition équitable des ressources et assure nourriture et emplois¹²⁹, en particulier aux populations n'ayant pas accès à la propriété agricole, au crédit ou au capital fixe. Selon la FAO, 35 millions de personnes étaient directement impliquées dans la pêche maritime et l'aquaculture en 2000, dont 5,8 millions dans le sous-secteur de la pêche artisanale, gagnant moins de 1\$ par jour (soient 20% des 29 millions de pêcheurs dans le monde). Par ailleurs, 17 millions de personnes à très faible revenus, dont une grande proportion de femmes, sont employées dans la construction et la commercialisation de bateaux. On estime donc à 23 millions le nombre total de foyers à vivre des faibles revenus de la pêche artisanale - 83% de ces personnes vivent en Asie. Les pêcheurs se situent souvent dans les catégories les plus défavorisées en termes d'indicateurs de développement humain, tels que l'alphabétisation et la mortalité maternelle. Le secteur de la pêche est dépendant des conditions météorologiques et des catastrophes naturelles. En Décembre 2004, le tsunami dans l'Océan Indien a détruit la vie de millions de pêcheurs pauvres. Dès lors, le développement du secteur de la pêche peut jouer un rôle majeur afin d'aider les communautés vivant le long des côtes à atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement définis par les Nations Unies (OMD) et, en particulier, l'Objectif 1 qui vise à éradiquer l'extrême pauvreté et la faim.

Les exportations de pêche et d'aquaculture ont augmenté rapidement. Au niveau mondial, le poisson est devenu une denrée particulièrement commercialisée: environ 37% de la pêche brute totale est échangée au niveau international, sous différentes formes (équivalent en poids vif). Les pays en développement ont vu la commercialisation nette de leurs exportations en produits de la mer passer de 10 milliards de dollars en 1990 à 18 milliards de dollars en 2000, reflétant une croissance réelle de 45%, après élimination des effets de l'inflation (FAO, 2002). Le sous-secteur de la pêche artisanale représente près de 50% des prises de pêche à l'échelle mondiale. Quand les populations pauvres ont eu la possibilité d'exporter des espèces à plus forte valeur de marché, elles ont augmenté leur revenu de manière substantielle.

¹²⁹ Voir les publications et rapports du Collectif International d'Appui aux Travailleurs de la Pêche sur www.icsf.net, et Carolyn Deere, *Net Gains: Linking Fisheries Management, International Trade and Sustainable Development*, IUCN 2000 sur www.ciel.org

Toujours est-il qu'en l'absence d'une gestion efficace des pêcheries, les exportations risquent d'avoir un effet défavorable dramatique sur les ressources liées à la pêche des pays en développement. L'exportation de poissons à forte valeur de marché a conduit à une situation de surproduction, un niveau de pêche excessif, l'investissement dans des équipements de pêche modernes et destructeurs, et une course aux rendements dans plusieurs pêcheries économiquement puissantes. Dans beaucoup de pays, ceci a mené à un rapide épuisement des ressources de la pêche côtière, accompagné d'un grave effet néfaste sur les pêcheries de petite taille. Dans les pays développés, les flottes bénéficient de subventions et d'accords bilatéraux à leur avantage, mais les zones nationales de pêche s'appauvrissent également, souvent en raison de la pêche illégale¹³⁰. Dans l'ensemble, dans 12 des 16 régions de pêche identifiées par la FAO, les stocks de poissons sont soit pleinement exploités ou épuisés.

Par ailleurs, la croissance de l'aquaculture a été fortement freinée dans les pays en développement car cette activité est à l'origine des dommages environnementaux, tels que la salinisation grandissante des rizières. Les pêcheurs pauvres n'ont pas été en mesure de réunir les capitaux suffisants pour investir dans l'aquaculture. Ainsi, la croissance des exportations de poissons et de produits à base de poisson n'a pas profité à la grande majorité des pêcheurs et a, en réalité, dans de nombreux cas aggravé la pauvreté chez les pêcheurs.¹³¹

Barrières à l'exportation des produits de la pêche

Les taxes sur l'exportation du poisson frais, réfrigéré et congelé, ainsi que sur les produits primaires à base de poisson sont faibles dans la plupart des pays développés, à l'exception de l'UE. Dans les principaux pays développés participant aux échanges commerciaux, les fruits de mer sont protégés par le Système Généralisé de Préférences (SGP). L'intensification des taxes est la principale barrière à l'exportation : les taxes sur le poisson brut et préparé peuvent grimper jusqu'à 20% du prix de vente et même s'amplifier en fonction de la variation des quotas. Le secteur de la préparation du poisson offre des opportunités d'emplois pour les femmes et des revenus complémentaires aux familles de pêcheurs. D'autres barrières commerciales ont été mises en place contre les exportations des pêcheries des pays en développement (ex : prolifération des droits anti-dumping). Les mesures sanitaires et phytosanitaires (ex : les critères de sécurité alimentaire), les mesures environnementales (ex : les programmes de labellisation et certification écologiques) et la conformité aux principes établis par les AME constituent pour les pêcheurs artisanaux d'importantes barrières à l'entrée des marchés d'exportation.

Il est reconnu que les subventions ont contribué à une augmentation artificielle des flottes de pêche et la capacité de pêche et aussi à l'épuisement des stocks. On estime que les dites subventions représentent 20 % maximum des recettes côté quai. Un consensus semble se dégager dans les négociations du Cycle de Doha selon lequel de

¹³⁰ Voir Chapitre 4 du *Rapport de développement humain 2005*, PNUD, op. cit.

¹³¹ Cette section se base en grande partie sur l'oeuvre de Tokrishna, Ruangrai, "The Fisheries Sector in Asian Countries, Sustainable Fisheries, Human Development and Trade Liberalization", Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, le commerce et le développement humain, Phase 1, document d'appui technique (Hanoi: 2003) (www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

telles subventions devraient être considérablement réduites. Toutefois, la nécessité d'un soutien public aux petits pêcheurs est aussi reconnue¹³².

Les normes de sécurité alimentaire et les pêcheries de petite taille

Les MSP sont devenues encore plus rigoureuses, excluant de nombreux producteurs des marchés d'exportation, en particulier les pêcheurs les plus pauvres. L'Analyse des dangers et maîtrise des points critiques (HACCP en version anglaise) est une méthode scientifique de gestion de la sécurité alimentaire, adoptée par les USA, la Communauté Européenne et le Japon, qui représentent, entre 75 et 80% de la valeur des importations de fruits de mer (FAO 2004). Le cadre réglementaire internationale pour la sécurité et la qualité du poisson est défini par deux accords de l'OMC (MSP et BTC); les standards, directives et recommandations sont développés par les comités compétents du *Codex Alimentaire*. Les concepts de sécurité et de qualité alimentaires sont également développés dans le Code de Conduite pour une pêche responsable, en particulier dans les articles 6 et 11 (FAO 2004). Les réglementations environnementales (ex: la question des crevettes et des tortues) représentent de sérieuses barrières à l'entrée des marchés pour les pêcheurs artisanaux. Les labels écologiques, conçus pour promouvoir des pêcheries respectueuses des règles de développement durables, font partie de programmes volontaires. Ils peuvent donc également être des barrières d'accès aux marchés car les petits pêcheurs ne sont généralement pas en mesure de s'organiser collectivement pour remplir les conditions requises.

Encadré n° 21: Cas où les MSP peuvent pénaliser les populations pauvres

Outre les considérations économiques, l'un des principaux problèmes posé par l'adoption des méthodes de gestion de l'HACCP est celui de sa mise en place au niveau de la capture du poisson, en particulier pour la pêche en canoë ou *kattumaram* le long des rives (par exemple en Inde). Selon les standards européens et américains, le poisson doit être conservé dans la glace ou entreposé dans un endroit réfrigéré dès qu'il est attrapé. Mais à bord de barques traditionnelles tels que les *kattumaram*, construits à partir de rondins de bois, tout stockage des glacières paraît difficilement réalisable. Pourtant, nombre de *kattumaram*, dotés d'une longue cordelle et de filets fixés au bas du bateau, sont utilisés pour la pêche d'exportation. Une application stricte de l'HACCP pourrait exclure ceux qui pratiquent ce type de pêche du marché de l'exportation.

Selon les standards des pays importateurs concernant le traitement du poisson, quand les pêcheurs traditionnels atteignent le port de pêche ou qu'ils accostent le long des terres, ils sont supposés ne pas exposer les produits destinés à l'exportation au sable des plages. Beaucoup des villages de pêcheurs qui attrapent du poisson, des crevettes et des céphalopodes pour le marché des exportations ne disposent seulement que des rivages pour décharger le fruit de leur travail. Il serait difficile pour eux de se conformer au plan d'HACCP, à moins d'investir dans des glacières et de les conserver de manière hygiénique.

La hausse des taxes est une barrière significative et devrait être libéralisée lors du Cycle de Doha de l'OMC. Pourtant, les réglementations sanitaires et

¹³² Voir, par exemple, les récentes soumissions de la part du Brésil TN/RL/GEN/79/Rev.4 et des Etats-Unis TN/RL/GEN/145 on www.wto.org

environnementales, en tant que barrières non tarifaires, créent en réalité les plus grands obstacles pour l'accès des petits pêcheurs au marché mondial. A un niveau multilatéral, ces réglementations peuvent être débattues à travers des négociations sur l'amélioration de l'Accord de l'OMC sur les MSP, qui porte sur l'équivalence des standards et les règles d'application des labels économiques. Cependant, au niveau bilatéral, des actions doivent être menées pour offrir des aides et facilités financières et techniques aux pêcheurs pauvres afin qu'ils puissent satisfaire les réglementations nationales des pays importateurs.

Il existe un certain nombre d'Accords multilatéraux sur l'environnement (AME) qui ont pour ambition d'enrayer l'épuisement des ressources de la pêche, en particulier les espèces migratoires, et dont certains incluent des clauses commerciales. Il importe de s'assurer que les dispositions de l'OMC et des ALE ne soient pas utilisées de manière à gêner la mise en place efficace des AME.

Les pays en développement légifèrent pour protéger les intérêts des pêcheurs artisanaux, notamment en limitant la pêche dans les mers des Zones Economiques Exclusives (ZEE) et leur réservant une partie des eaux territoriales¹³³. Faciliter l'accès au crédit est également un paramètre déterminant pour aider ces personnes à créer des infrastructures piscicoles et exporter sur les marchés mondiaux. En outre, les mesures visant à soutenir le traitement du poisson avant exportation peuvent augmenter les revenus et créer des emplois complémentaires dans ce secteur.

¹³³ Voir Sebastian Mathew, Trade in Fisheries and Human Development in India, Initiative du PNUD pour le commerce en Asie, Hanoi 2003, (www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4).

Annexe 5A: Services environnementaux

La fourniture de services environnementaux est centrale à la réalisation de l'OMD 7 qui vise, d'ici 2015, d'une part à diviser par deux la proportion de personnes sans accès durable à l'eau potable et aux installations sanitaires de base et d'autre part à améliorer de manière significative les conditions de vie d'au moins 100 millions de personnes vivant dans des bidonvilles. Le défi des gouvernements est de trouver des financements pour étendre et moderniser les services hydrauliques et sanitaires tout en s'assurant que les populations les plus pauvres y aient accès.

On estime qu'1,1 milliards de personnes n'ont pas accès à l'eau potable et 2,6 milliards à des installations sanitaires conformes.¹³⁴ Près de la moitié des personnes vivant dans les pays en développement est touchée par une ou plusieurs maladies ou infections liées à des installations sanitaires et à un approvisionnement en eau inadaptés. 1,8 millions de personnes meurent chaque année de maladies diarrhéiques. Ces problèmes sanitaires et hydrauliques sont la principale cause de mortalité infantile; l'OMD 4 vise à réduire ce taux de mortalité de 2/3. Les OMD 10 et 11 ont pour objectif de diminuer de moitié le nombre de personnes qui n'ont pas d'accès durable à l'eau potable et améliorer significativement la vie de 100 millions de personnes vivant dans des bidonvilles.

La réalisation de ces objectifs suppose d'énormes investissements. On estime que l'investissement nécessaire pour satisfaire les besoins mondiaux en eau s'élèverait jusqu'à 180 milliards de dollars par an. Il est communément admis que seul le secteur privé disposerait des ressources et des technologies suffisantes pour satisfaire ces besoins. Les grands projets hydrauliques engendrent de lourds coûts d'investissement et ne permettent de dégager des retours sur investissement qu'à long terme, le contrôle efficace de ces derniers est donc une priorité pour les investisseurs. Il peut être facilité par les engagements pris dans le cadre de l'AGCS concernant les services environnementaux, ainsi que d'autres accords commerciaux. La Déclaration de l'OMC à Doha a défini les biens et services environnementaux comme priorité de la libéralisation. Il a été demandé, de manière plurilatérale, que le traitement des eaux usagées et les services environnementaux soient entièrement pris en charge par le secteur privé (ces demandes ne s'appliquent pas à l'eau destinée à la consommation humaine).

Cependant, la privatisation des services d'infrastructure a provoqué un vif débat autour du rôle que devrait jouer le secteur privé dans ce domaine, et a conduit à des conflits majeurs, en particulier concernant les projets de grande envergure impliquant des firmes multinationales. Plusieurs pays ont opté pour des partenariats publics-privés (PPP) comme alternative à la privatisation totale, dans lesquels les partenaires privés participent à différents degrés à la conception et la construction des infrastructures, au management, aux opérations et aux apports financiers. La privatisation de la collecte, purification et distribution de l'eau rencontre souvent des oppositions, en particulier de la part de ceux qui doivent supporter le coût supplémentaire lié à l'amélioration de la distribution de l'eau. Par ailleurs, le fait que les bénéfices de ces progrès profitent principalement aux segments les plus aisés de la population est une autre source d'inquiétude. Les entreprises transnationales de

¹³⁴ Conseil Mondial de l'Eau www.worldwatercouncil.org

traitement et distribution d'eau opérant dans les pays en développement ont tendance à ne se préoccuper que de leurs intérêts économiques: elles concentrent leurs services d'approvisionnement sur les grandes villes et les consommateurs à même de payer les prix du marché, et délaissent les zones rurales, les petites et moyennes villes et les quartiers pauvres.¹³⁵ En outre, la libéralisation du sous-secteur du traitement de l'eau risque fort de détruire des emplois en raison d'une mécanisation et modernisation excessives de l'industrie, au détriment des populations les plus pauvres.¹³⁶ En outre, la libéralisation du sous-secteur du marché des services environnementaux, à savoir la gestion des déchets, présente des risques élevés en termes de déplacement de l'emploi, puisque la mécanisation et la modernisation excessives mettent en péril les moyens d'existence des plus pauvres.¹³⁷ Le dilemme des gouvernements des pays en développement est alors le suivant: obtenir les fonds et technologies nécessaires au développement des services environnementaux, en garantissant que les bénéfices soient partagés entre tous.

Encadré n° 22: Le 4ème forum mondial sur l'eau

La Déclaration Ministérielle du 4ème Forum Mondial sur l'Eau qui s'est tenu à Mexico en mars 2006 a réaffirmé le fait que « l'un des premiers rôles des gouvernements est de faciliter l'accès à l'eau potable, aux infrastructures de base, à un logement durable, sécurisé et adéquat, grâce à une meilleure gouvernance à tous les niveaux; d'appliquer convenablement les cadres réglementaires et environnementaux; et d'adapter les mesures aux besoins des populations pauvres, avec la participation active des actionnaires ». Voir www.worldwaterforum4.org.mx.

Le marché des services environnementaux est grand: au niveau mondial, il a dépassé 365 milliards de dollars en 2002, dont 80% étaient consacrés au traitement et l'évacuation de l'eau et des déchets solides. La structure de l'industrie est duale: un petit nombre de grandes entreprises concentrent 50% du marché des particuliers (les 3 plus grands acteurs détiennent plus de 50% du marché mondial) et une multitude de petites entreprises se partagent le reste du marché.¹³⁸ Dans les pays en développement, les efforts se concentrent sur l'évacuation des eaux usagées et la distribution de l'eau. Les projets d'investissement privés ciblent les pays à revenu élevé et moyen, mais très rarement les PMA. A titre d'exemple, moins de 0,2% des investissements privés du secteur hydraulique et sanitaire ont été destinés à l'Afrique Sub-saharienne. Seulement 3% de la distribution d'eau potable dans les pays en développement sont assurés par le secteur privé.

Encadré n°23: La privatisation de l'approvisionnement en eau de Buenos Aires

Il reste encore à déterminer si la libéralisation du marché améliore bel et bien l'efficacité des infrastructures en eau et répond aux besoins des nouveaux consommateurs. Dans le cas de Buenos Aires, par exemple, en 1993, suite aux recommandations du FMI, le système

¹³⁵ OCDE, *Les partenariats public-privé dans le secteur de l'eau en zone urbaine*, Synthèse politique, Avril 2003, Paris.

¹³⁶ Conseil Mondial de l'Eau www.worldwatercouncil.org

¹³⁷ UNDP, *International Trade in Environmental and Energy Services and Human Development*, Discussion Paper, Asia-Pacific Trade and Investment Initiative (Colombo, 2005) at p. 22, (www.undprc.lk/Publications/Publications/International_trade_completed.pdf)

¹³⁸ Hilary J. (2003), *GATS and Water: The threat of services negotiations at the WTO*, op. cit.

d'approvisionnement en eau de Buenos Aires a été privatisé et placé dans les mains d'un consortium dirigé par le géant français, Suez. Bien que d'importants progrès aient été réalisés pour développer les infrastructures hydrauliques, les impacts les plus négatifs de la privatisation ont été ressentis dans les quartiers les plus pauvres de la ville¹³⁹. En particulier avant 1998, beaucoup de foyers à faible revenu se sont retrouvés très endettés et ont été écartés du réseau sanitaire. D'un point de vue environnemental, les habitants des quartiers les plus pauvres ont également dû faire face aux effets négatifs de la montée des nappes phréatiques et des risques sanitaires liés à la contamination en nitrate des aquifères. Les municipalités concernées sont pourtant parmi les moins bien loties en termes de fonds au sein du Grand Buenos Aires. Dépensant déjà une grande part de leurs ressources financières pour l'extension du réseau sanitaire, elles ne peuvent pas venir en aide aux foyers démunis¹⁴⁰. En mars 2006, le Gouvernement de l'Argentine a annulé le contrat avec Suez.

Le Groupe de Réflexion du Projet Millenium de l'ONU pour l'Eau et les Dispositifs Sanitaires attend des pays qu'ils préparent des plans cohérents pour gérer et développer les ressources hydrauliques afin d'atteindre les OMD. Ces plans devraient servir de base de négociation dans le secteur des services environnementaux.

¹³⁹ Voir www.cbc.ca/fourth/deadinthewater/argentina2

¹⁴⁰ Loftus A. L. Et D. A. McDonald, *Of liquid dreams: A political ecology of water privatization in Buenos Aires*, Environment&Urbanization, Vol 13 No2, octobre 2001 (www.queensu.ca/msp/pages/Project_Publications/Journals/Loftus.pdf). Voir aussi Hilary, John, *GATS and Water*, op. cit.

Annexe 5B: Les services énergétiques

La réalisation des OMD suppose que l'énergie moderne soit la mise à disposition d'une grande partie des personnes utilisant encore aujourd'hui des sources d'énergie traditionnelles, soit près de 2 milliards d'individus. Un faible accès à l'énergie moderne limite non seulement la productivité d'environ un 1/3 de la population mondiale, mais est également source d'insécurité, de difficultés, et de risques pour la santé et le bien-être futur des populations.¹⁴¹ Ce problème affecte en particulier les femmes, réduisant l'espérance de vie et augmentant les risques de mortalité infantile. Une fois de plus, l'enjeu des pays en développement est de réunir des fonds et des technologies, tout en garantissant l'accès universel et le contrôle de ce secteur stratégique.

La satisfaction des besoins mondiaux en énergie suppose des investissements considérables

Le Conseil Mondial de l'Energie estime que des investissements considérables, environ 100 milliards de dollars par an, sont indispensables pour maintenir les approvisionnements en énergie, sans compter ceux destinés aux populations pauvres.¹⁴² Dans la chaîne de production, allant de la localisation des sources potentielles d'énergie à la distribution du produit au consommateur final, la valeur ajoutée est créée par les services énergétiques. Dans le secteur énergétique, l'augmentation de la demande et des investissements, la libéralisation des marchés et l'introduction de nouvelles technologies ont accéléré le rythme des échanges.

Beaucoup de pays en développement ont entrepris des réformes structurelles de réduction des coûts et de rentabilité dans ce secteur, en imposant les règles du jeu et les critères commerciaux de l'économie de marché.¹⁴³ Ces réformes comprennent la déréglementation (abandon des réglementations et du réexamen des modes de régulation), la transformation en sociétés (intégration de la logique commerciale dans les services publics), la facturation séparée (suppression de l'organisation verticale des monopoles d'Etat), la participation croissante du secteur privé ou la privatisation totale. Les efforts pour garantir la logique compétitive supposent l'existence de provisions pour garantir l'accès (gérés par une tierce partie) aux réseaux (grillages, pipelines).

Dans les échanges de services énergétiques, le démantèlement des monopoles d'Etat offrent des débouchés lucratifs pour le secteur privé et suscite un véritable intérêt pour lier des engagements sérieux, tels que recommandés dans l'AGCS et mentionnés dans les ALE. Ces recommandations visent, en aval, à faire gagner des parts de marchés dans des secteurs dynamiques de l'énergie, notamment le commerce de l'électricité; et en amont, elles ont pour objectif de renforcer le contrôle des services pour améliorer la sécurité d'approvisionnement. On estime que le marché des services

¹⁴¹ Voir Seih Mei Ling ed. *Investment Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, PNUD, MIER (Malaysian Institute of Economic Research) et Université de Malaisie, mars 2004, Kuala Lumpur.

¹⁴² 1,6 millions de personnes n'avaient pas accès à l'électricité en 2002. Selon les estimations de l'Agence Internationale de l'Energie (AIE), 1,4 millions d'individus en seront privés en 2030.

¹⁴³ CNUCED, *Managing "Request-Offer" Negotiations under the GATS: The Case of Energy Services*, UNCTAD/DITC/TNCD/2003/5, 23 Mai 2003, p2.

énergétiques s'élève à 100 milliards de dollars, mais nécessite un contrôle de l'échange mondial en énergie, qui représente 3 milliards de dollars.¹⁴⁴

Comment garantir un accès universel?

Les gouvernements des pays en développement recherchent la participation du secteur privé pour obtenir les fonds et technologies nécessaires. Ils font face à la problématique suivante: comment attirer les capitaux étrangers pour accroître la capacité de production et la performance, tout en maintenant un niveau de prix accessible de l'électricité, en particulier pour les populations pauvres. Dans le secteur énergétique, les conditions d'entrée sur le marché et les niveaux de performance constituent des pré requis essentiels à une libéralisation susceptible de garantir un accès universel aux services. De telles conditions peuvent inclure l'augmentation des prix des pays exportateurs pour pallier aux risques de mesures anti-dumping (car une libéralisation qui n'est pas contrôlée a tendance à faire croître les prix dans le marché local), des obligations de services universels et de transfert technologiques. Le secteur énergétique peut être une source d'emploi pour les jeunes populations: il offre des postes dont le salaire est plus élevé, localement et à l'étranger grâce au MPP. Par ailleurs, il peut être utile de conserver des subventions à l'énergie, mais davantage centrées sur les populations pauvres. De telles recommandations devraient figurer dans les engagements de l'AGCS ou les « réserves » aux ALE.

Le champ des négociations de l'OMC sur l'énergie s'étend au-delà du secteur des services. Les pays importateurs d'énergie souhaitent renforcer les règles sur les subventions pour limiter les pratiques de « prix dual » (les pays producteurs d'énergie maintenant des prix plus faibles que ceux du marché pour les consommateurs locaux). D'autres initiatives visent à éliminer les taxes sur les exportations, mesure politique fréquemment utilisée dans le secteur énergétique.

Encadré n° 24: La libéralisation des services énergétiques en Amérique latine

Les études menées en 2001 dans les pays d'Amérique Latine montrent que la libéralisation du marché a été bénéfique à ceux qui l'avaient mise en place. La disponibilité des ressources en énergie et la qualité des services ont toutes deux évolué de manière positive, essentiellement grâce à un transfert rapide des technologies et des systèmes (trop large dans leur étendue), et des méthodes de management modernes plus efficaces. Mais, si l'accès et les prix de l'énergie se sont améliorés de manière générale, ce n'est pas au profit des populations marginales. Globalement, la libéralisation du marché a eu tendance à supprimer des postes dans un secteur où les monopoles d'entreprises étaient prompts à surembaucher. Mais ces réductions de personnel liées à la privatisation ont été accompagnées de nouveaux emplois dans les entreprises créées pour répondre aux nombreux besoins d'externalisation.¹⁴⁵ Dans un contexte de forte dépendance vis-à-vis des entreprises de services, le degré d'externalisation des entreprises du secteur de l'énergie varie beaucoup : retour à une intégration verticale des activités ou une externalisation auprès de prestataires.

¹⁴⁴ Voir *International Trade in Environmental and Energy Services and Human Development*, Initiative du PNUD pour le Commerce et l'Investissement en Asie-Pacifique, Colombo 2005, *op. cit.*

¹⁴⁵ Conseil Mondial de l'Énergie, *Energy Markets in Transition: The Latin American and Caribbean Experience*, 2001, Londres.

Stratégies pour renforcer la compétitivité dans les services énergétiques: le cas du Venezuela

Certains pays en développement producteurs d'énergie ont adopté des politiques étant parvenues à développer un fort marché local des services énergétiques en amont (exploitation, extraction, forage et autres services de construction) pour stimuler le développement économique. Par exemple, en 1980 PDVSA (entreprise d'État pour le pétrole au Venezuela) a mené une politique de développement des contrats EPC auprès des entreprises locales. Ce type de contrat obligeait les entreprises étrangères à établir des partenariats ou joint-ventures avec les firmes locales pour être en mesure de répondre à un appel d'offre. Il supposait, en outre, des transferts de technologie, des formations, et la cogestion du projet entre responsables vénézuéliens et étrangers. En échange, des conditions contractuelles attractives étaient appliquées et des charges de travail stables offertes. Par conséquent, en 2001 90% des contrats EPC étaient conclus avec des entreprises locales, alors qu'ils ne dépassaient pas 20% en 1980. La même année, plus de 140 entreprises de taille et degré de spécialisation variables opéraient dans le secteur des services énergétiques.

Annexe 5C: Les services financiers

La stabilité du secteur financier est primordiale pour réaliser les OMD. Les crises financières ont en effet plongé des millions de gens dans la pauvreté et ont ruiné des décennies d'efforts consacrés au développement. Lors de telles crises, le poids des ajustements est inmanquablement supporté par les populations pauvres. Néanmoins, les pays en développement sont également confrontés au besoin de libéraliser davantage leurs régimes de services financiers.

Différents degrés de réforme financière

On attendait d'une plus grande compétition sur les marchés de services financiers qu'elle se traduise par la diminution des coûts, l'amélioration de la qualité et du choix des services, l'accès à de nouveaux produits et technologies, et l'ouverture à de nouvelles sources de financement. Les mesures de libéralisation comprenaient le retrait de l'intervention de l'Etat par la privatisation des institutions financières publiques, la libéralisation du taux de change, l'allocation des crédits en fonction des lois du marché, la suppression des régulations quantitatives ou qualitatives discriminantes pour les organisations étrangères, l'abandon des restrictions sur les activités intra-sectorielles des institutions financières. Les pays en développement ont adopté des approches différentes en ce qui concerne les réformes financières : (a) la dérégulation des marchés intérieurs a été accompagnée de restrictions, généralisées ou réservées aux acteurs étrangers, pour les nouveaux entrants, (b) la libéralisation ou le maintien des restrictions au niveau des mouvements de capitaux, (c) le retrait de l'Etat dans les institutions financières ou le maintien de sa participation dans les banques de développement, (d) la libéralisation totale de la présence commerciale ou l'existence de restrictions aux frontières, (e) différentes approches quant au rythme et à la mise en place des réformes (ajustement du cadre réglementaire).

La libéralisation des services financiers a fait l'objet d'une attention particulière à l'OMC et était sujette à de vives pressions de la part des pays développés, au point que des négociations supplémentaires (conclues en 1998) aient été menées dans ce domaine après le Cycle de l'Uruguay afin d'accélérer la libéralisation. Les engagements de l'AGCS détaillent les mesures de politique financière retenues par les pays en développement: limiter la création de nouvelles banques, restreindre la participation étrangère au capital, favoriser la préférence nationale pour les postes de directeurs, l'absence d'engagement concernant les «nouveaux services financiers », etc. Des décisions visent notamment à réserver certains segments du secteur financier aux catégories défavorisées de la population.¹⁴⁶ Malgré les crises financières survenues ces dernières années, les ALE ont pourtant renforcé la libéralisation financière.

Impact de la libéralisation

Les pays en cours de libéralisation du secteur financier ont vu augmenter la participation des institutions étrangères sur leur marché, aux dépens des acteurs locaux. Les institutions financières locales ont été rachetées par des entreprises étrangères ou se sont retirées du marché, n'étant plus capables de faire face à la concurrence. Le marché intérieur s'est progressivement concentré: un nombre réduit

¹⁴⁶ Les négociations sur les services financiers se sont tenues jusqu'au petit matin, alors que la Malaisie résistait aux tentatives d'extension sa politique pro-Bumiputera au secteur financier.

d'institutions financières contrôle une grande part du marché financier global. La libéralisation financière n'a pas toujours contribué à augmenter la part du crédit dans le PNB destiné au secteur privé; au contraire, elle a eu tendance à décroître après la réforme. Les PME et les acteurs du secteur agricole ont été particulièrement touchés par l'accès limité au crédit. L'expérience montre que les pays devraient soigneusement évaluer les implications potentielles des réformes en fonction des réalités locales du pays, et concevoir des politiques de libéralisation financière adéquates aux conditions nationales¹⁴⁷, c'est-à-dire en déterminant les coûts et les bénéfices potentiels des réformes, ainsi que le rythme et l'organisation adaptés à ce type de processus. En l'absence d'une telle prudence politique, la libéralisation pourrait être source d'instabilité financière.

Encadré n° 26: L'expérience thaïlandaise

L'expérience thaïlandaise et la crise financière de 1997 illustrent le fait que la libéralisation « déchaînée » n'a pas fonctionné efficacement. Elle devrait être planifiée en tant que processus et mise en place par étapes, plutôt qu'être lancée comme objectif à atteindre au moyen de mesures politiques sans cohérence. Cette expérience montre également à quel point il est difficile d'adapter des modèles étrangers de développement économique rapide aux besoins et réalités locales. Par exemple, le développement du système bancaire et l'afflux de capitaux étrangers à court terme se sont avérés trop importants et rapides pour que les autorités thaïlandaises soient en mesure de décider des dispositions réglementaires à prendre. La réforme financière et le renforcement du système financier étant d'une importance capitale, les autorités devraient élaborer et mettre en place des mesures progressives, plutôt que de répondre aux besoins particuliers et circonstances exceptionnelles par des mesures drastiques.¹⁴⁸

¹⁴⁷ FMI, *International Capital Markets*, Washington, septembre 2000.

¹⁴⁸ OMC, *Communication from Thailand - Assessment of Trade in Services*, document TN/S/W/4, 22 juillet 2002.

Annexe 5D: Les services de distribution

La libéralisation des services de distribution est perçue comme un moyen d'accroître la productivité, baisser les prix, élargir le choix des produits et canaux de distribution, et d'innover technologiquement. Cependant les acteurs locaux de petite taille ne peuvent rivaliser avec les grandes enseignes de grande distribution, faisant disparaître du même coup des possibilités d'emplois pour les populations les plus pauvres. La concentration du capital au niveau mondial risque de marginaliser les petits producteurs. Par conséquent, en dépit des pressions commerciales en faveur de la libéralisation, les pays en développement doivent élaborer des politiques dans ce secteur qui pourront bénéficier à tous.

Le rôle stratégique des services de distribution

Les services de distribution sont fortement liés à d'autres types de prestations, telles que les transports, le conditionnement, l'entreposage, les services financiers et l'immobilier commercial. Ils sont devenus un outil d'échange international et de compétitivité. L'innovation technologique et la minimisation des coûts de transactions ont permis de raccourcir la chaîne de distribution et de créer une relation directe entre les producteurs et les distributeurs. La diffusion et l'intégration rapide des nouvelles méthodes de travail et technologies ont induit des changements institutionnels et organisationnels fondamentaux au niveau des achats, du contrôle de l'inventaire, des méthodes de management et des règles de paiements. La présence de grandes enseignes internationales de distribution ouvre la voie à la croissance des exportations, l'intégration de fournisseurs locaux dans le réseau mondial des achats, et participe au développement de la qualification de travailleurs locaux, en particulier dans les domaines logistique, marketing et managérial.

La concentration du capital

Dans les secteurs de la distribution et de la vente en gros, le capital s'est fortement concentré: les 200 plus grands distributeurs détiennent 30% des ventes mondiales. Dans les pays en développement, l'implantation croissante des grands groupes étrangers de distribution est en train de transformer des marchés à l'origine très concurrentiels, réunissant des dizaines de milliers de petites entreprises opérant sur différents segments de marché, en une industrie où un nombre réduit d'entreprises se partage la majeure partie du chiffre d'affaire de l'industrie. Les petits fournisseurs sont alors dans l'obligation de quitter le marché.

Dans les pays en développement, le secteur de la distribution représente une part non négligeable de l'emploi non-agricole (ex : 6 à 7% en Inde) et son poids est encore plus significatif dans les pays développés.¹⁴⁹ Les petits revendeurs jouent un rôle social crucial en tant qu'employeurs de populations pauvres migrant des zones rurales aux zones urbaines ; rôle social qui ne pourrait être tenu par les grandes chaînes de distribution. De plus, les personnes qui passent d'un statut de gérant de magasin à celui d'employé à pour conséquence de réduire la classe moyenne, avec des implications négatives à la fois socialement et politiquement.¹⁵⁰

¹⁴⁹ CNUCED, *Distribution Services*, TD/COM.1/EM.29/2, 7 septembre 2005.

¹⁵⁰ Voir CNUCED, *Les services de distribution*, TD/B/COM.1/EM.29/2, (Genève, 2005).

La domination des grandes entreprises dans le secteur des services de distribution à un impact profond sur le segment de la vente en gros et les fournisseurs locaux, en particulier les agriculteurs. Les fournisseurs de denrées alimentaires, dans les pays en développement, doivent finalement supporter les retombées de la guerre des prix entre chaînes de distribution. Les petits agriculteurs sont finalement écartés car ils ne peuvent répondre aux standards de qualité et de distribution imposés par les grandes enseignes eux-mêmes.¹⁵¹

Les conditions de la libéralisation

Les pays en développement cherchent donc à trouver un compromis pour tirer parti de la présence des grandes chaînes de distribution, tout en protégeant et en stimulant le rôle des petits détaillants pour l'emploi des personnes pauvres et en garantissant l'accès des petits producteurs aux grandes chaînes de distribution. Pour atteindre ces objectifs, les pays disposent des moyens suivants: limiter la multiplication des franchises étrangères, mettre en place des études pour évaluer les besoins économiques (qui peuvent figurer dans les engagements de l'AGCS), soutenir les PME grâce à des programmes de formation en gestion et en distribution¹⁵², et faciliter l'accès au crédit.

L'ouverture du marché de la distribution sans la mise en place des conditions d'une compétition équitable a rarement conduit aux résultats sociaux escomptés. Elle doit être accompagnée (a) d'une législation anti-trust stricte et claire afin de réguler les cartels, les comportements commerciaux agressifs, les abus de position dominante, les pratiques commerciales dissimulées et de promouvoir le bien-être du consommateur ; (b) des mesures politiques pour garantir la diversité des acteurs de la distribution et l'entrepreneuriat ; (c) le renforcement des lois contre les pratiques déloyales dans les contrats passés en B to B ; (d) des mesures pour appliquer correctement les lois sur les marques et le droit de reproduction ; (e) la promulgation de lois sur les franchises qui incluent la divulgation obligatoire des informations ; (f) le développement d'instruments législatifs souples, tels que des codes de bonne conduite, qui se sont révélés très efficaces pour réguler les comportements anti-compétitifs.

Encadré n° 27: L'expansion des chaînes de supermarchés

Dans le secteur de la grande distribution alimentaire, les chaînes de supermarchés se sont très fortement développés, à la fois localement et à l'étranger. L'Amérique Latine a notamment montré la voie dans ce domaine pour les pays en développement. Dans le secteur de la distribution alimentaire locale, la part des supermarchés est passée de 20% à 50-60% entre 1990 et 2002. Le développement de ce type de chaînes en Asie et en Afrique a suivi le même modèle qu'en Amérique Latine, mais a débuté plus tard. Dans le secteur de la petite épicerie, la part des grandes enseignes se situe autour de 33% en Indonésie, Malaisie et la Thaïlande, et autour de 63% dans la République de Corée, Taïwan (Chine) et les Philippines. Par ailleurs, le taux de pénétration de supermarchés en Inde se limite à 5% en Inde. Le développement le plus récent des supermarchés a eu lieu en Afrique, en particulier dans l'Est et le Sud du

¹⁵¹ Voir Chapitre 4, *Rapport sur le développement humain 2005*, PNUD, *op. cit.*

¹⁵² En Colombie, par exemple, la modernisation et la libéralisation des services de distribution ont eu un impact négatif sur les PME, qui se sont retirées du marché. Le gouvernement a alors mis en place un programme spécifique (PYMECO) pour soutenir les petits revendeurs grâce à des formations en gestion et distribution.

¹⁵² *Ibid.*, p 9

continent. En Afrique du Sud, ces enseignes représentent 55% des ventes nationales en épicerie, alors qu'elles se limitent à 5% au Nigeria.

Annexe 5F: Les services de santé

Que les pauvres puissent bénéficier de services de santé pour les pauvres est central à la réalisation des OMD 4, 5 et 6. Les pressions pour une participation étrangère aux secteurs de la santé ont surgi à un moment où l'impact de l'accord de l'OMC ainsi que d'autres accords commerciaux sur la santé est un sujet de préoccupation majeure de la communauté internationale. Les engagements sur la santé de l'AGCS et autres accords commerciaux peuvent avoir des répercussions la fourniture de services sanitaires de base pour les pauvres.¹⁵³ Comme déjà mentionné ci-dessus, la Déclaration ministérielle de l'OMC en 2001 sur l'Accord ADPIC et la Santé publique était jugé nécessaire afin de protéger les pays en développement contre des pressions bilatérales venant de puissants partenaires commerciaux qui étaient en train de contourner leurs droits d'accès aux médicaments génériques. Les experts de la santé ont fortement et sans cesse mis en garde les pays en développement contre le fait de s'engager systématiquement à permettre aux fournisseurs étrangers de services de santé, y compris dans le secteur des régimes complémentaires d'assurance maladie, de pénétrer leurs marchés.

Bien que le rôle du secteur privé en tant que fournisseur des services de santé varie d'un pays à l'autre, la plupart membres de l'OMC ont refusé de prendre des engagements dans ce secteur. De nombreux pays souhaitent avoir une technologie médicale de pointe ainsi que des hôpitaux et des établissements de formation de haute technologie. L'existence de ces installations est également considérée comme une incitation aux investissements étrangers. Toutefois, il y a une préoccupation que le secteur privé étranger va « drainer » les ressources humaines et financières des secteurs nationaux, publics et privés, et va conduire à un double système de santé, l'un pour les riches et l'autre pour les pauvres. Etant donné que le plus grand défi dans le secteur de la santé auquel les pays en développement doivent faire face est celui de fournir l'accès aux services de qualité à un prix abordable pour les pauvres habitant les zones rurales. Donc, la présence de fournisseurs étrangers privés n'avancerait peu cette initiative, et risque même de frustrer ces efforts.

La participation étrangère dans le secteur des services de santé peut également se faire à travers les régimes complémentaires d'assurance maladie. Des experts internationaux de santé considèrent que bien qu'en théorie, un plus grand accès de la part des compagnies d'assurance maladie puisse stimuler la concurrence et réduire les coûts, dans la pratique, une plus grande concurrence entre les assureurs de la santé segmente et déstabilise le marché. En outre, cela conduit aussi à miner la capacité de créer des « pools » de risque plus équitables étalant les coûts entre riches et pauvres, malades et ceux qui sont en bonne santé. En particulier, il est essentiel d'empêcher les segments les plus riches de la population de se retirer des régimes nationaux d'assurance maladie. Les compagnies étrangères d'assurance maladie ne devraient pas fonctionner de manière à saper les systèmes universels obligatoires d'assurance maladie. L'expérience de certains pays en développement avec le Réseau coordonné des soins (HMO en version anglaise), qui crée un approvisionnement captif de personnel médical, a été particulièrement décourageante.¹⁵⁴ Les experts

¹⁵³ Pour des liens au débat international sur le commerce des services de santé voir Choike, *Health and Health Services, Goods for Sale* (www.choike.org/nuevo_eng/informes/1007.html).

¹⁵⁴ Voir pour exemple, "Consensus Paper on Managed Care Organizations", document élaboré par l'Association des hôpitaux privés de Malaisie, 10 Avril 2001 (www.hospitals-malaysia.org).

internationaux en matière de santé notent que l'entrée des fournisseurs étrangers rend encore plus urgente le fait que les pays puissent mettre en place un cadre efficace pour le secteur de l'assurance maladie, et tant qu'un tel système n'est pas mis en place, les pays en développement pourraient souffrir s'ils s'engagent pleinement par rapport aux engagements du sous-secteur de l'assurance maladie faisant partie des annexes des services financiers de l'AGCS des services financiers.¹⁵⁵

Un certain nombre de pays en développement exportent des services de santé. Les patients viennent aux pays en développement pour se soigner, non seulement à cause des coûts réduits, mais aussi afin de recevoir des soins médicaux traditionnels. De plus, ils viennent souvent afin de bénéficier d'un traitement à plus forte intensité de main d'œuvre et plus compatissant vis-à-vis le personnel médical. Toutefois, les politiques d'exportation des services de santé peuvent avoir des répercussions, à la fois positives et négatives, sur les soins locaux, et notamment sur l'accès aux services de santé des plus pauvres. Un tel accès de la part des personnes vivant dans la pauvreté peut dépendre du nombre de personnel médical disponible et des installations dans le pays exportateur et aussi de la structure réglementaire qui est établie.¹⁵⁶

Les pays en développement qui dépensent des ressources pour pouvoir accueillir des patients étrangers en traitement sont susceptibles de détourner les ressources prévues pour satisfaire les besoins locaux. De plus, en offrant des conditions de travail plus attrayantes, ils aggravent la situation de pénurie de personnel qualifié dans les installations publiques, installations sur lesquelles les pauvres comptent pour pouvoir se soigner. L'exportation des services de santé à travers le Mode 2 ("le tourisme de santé") exige la mise en place d'une stratégie globale fondée sur une analyse des gains potentiels et des incidences sur le système national de santé et l'accès aux dits soins par les pauvres. L'impact variera d'un pays à l'autre, en fonction des caractéristiques spécifiques du système de santé de chaque pays exportateur, mais dans bien des cas, il pourrait bien être négatif.

¹⁵⁵ Voir Lipson, Debra, *GATS and Health Insurance Services*, Background Note for WHO Commission on Macroeconomics and Health, CMH Working Paper 4:7, June 2001 (http://www.cmhealth.org/docs/wg4_paper7.pdf).

¹⁵⁶ Voir l'étude de l'OMSCNUCED: *International Trade in Health Services: a Development Perspective* UNCTAD/ITCD/TSB/5, WHO/TFHE/98.1 (Genève: 1998).

Références

- Abugattas, Luis, and Simonetta Zarrilli (2007). *Challenging Conventional Wisdom: Development Implications of Trade in Services*, UNCTAD Series on Trade, Poverty and Cross-cutting Development Issues. <http://www.unctad.org>
- Adlung, Rolf (2005). *Public Services and the GATS*, WTO Working Paper ERSD-2005-03. Geneva. http://www.wto.org/English/res_e/reser_e/ersd200503_e.htm.
- Adhikari, Ratnakar, and Yumiko Yamamoto (2005). *Flying Colours, Broken Threads: One Year of Evidence from Asia after the Phase-out of Textiles and Clothing Quotas, Tracking Report*. Colombo: UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative. <http://www.undprcc.lk>.
- Adhikari, Ratnakar, and Yumiko Yamamoto (2006). *Sewing Thoughts, How to Realize Human Development Gains in the post-Quota World, Tracking Report*. Colombo: UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative. http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC_Tracking_Report_April_2006.pdf.
- Akyuz, Yilmaz (2005). *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries*. Geneva: Third World Network. <http://www.twinside.org.sg/akyuz.htm>.
- Association of Private Hospitals of Malaysia. Consensus paper on Managed Care Organizations, 10 April 2001. <http://www.hospitals-malaysia.org>.
- Bacchetta, Marc, and Bijit Bora (2003). *Industrial tariffs and the Doha Development Agenda*, WTO discussion paper. Geneva. http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers_e.pdf.
- Baunsgaard, Thomas, and Michael Keen (2005). *Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization* IMF Working Paper WP/05/112.
- Bellmann, Christophe. *Latin American countries in bilateral and multilateral agricultural negotiations*. Presentation to the Andean Development Corporation, http://www.caf.com/attach/11/default/Lat_am_Ag.pdf.
- Bernal, Luisa (2005). *Methodology for the Identification of Special Products and Products for Eligibility Under Special Safeguard Mechanism by Developing Countries*, ITCSD. Geneva. <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-10-14/Luisa%20Bernal%20Methodology%20paper.pdf>.
- Bernier, Ivan (2004). *Recent FTAs of the United States as Illustrations of their New Strategy Regarding the Audio - Visual Sector*. http://www.mcc.gouv.qc.ca/diversite-culturelle/eng/pdf/conf_seoul_ang_2004.pdf.
- Blandford, David, and Tim Josling (2006). *Options for the WTO Modalities for Agriculture*, International Food and Agricultural Trade Policy Council. <http://www.agritrade.org/Publications/DiscussionPapers/WTO%20Modalities.pdf>.
- Chanda, Rupa (2006). *Intermodal linkages to services trade*. OECD Trade Policy Working Paper No. 30.
- Charlton, Andrew (2003). *Incentive bidding wars for mobile investment; economic consequences and potential responses*. OECD Development Centre Technical Paper 203, OECD. <http://www.oecd.org/dataoecd/39/63/2492289.pdf>.
- Choike, Health and Health Services, *Goods for Sale, a portal on Southern civil societies* http://www.choike.org/nuevo_eng/informes/1007.html.

- Commission on Intellectual Property Rights (2002). *Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy*. London.
http://www.iprcommission.org/graphic/documents/final_report.htm.
- Correa, Carlos (2000). *Reviewing the TRIPs Agreement* in UNCTAD, a Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations, UNCTAD/ITCD/TSB/10. New York and Geneva: UNCTAD.
http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10_en.pdf.
- (2000). *Integrating Public Health Concerns into Patent Legislation in Developing Countries*. Geneva: South Centre <http://www.southcentre.org>.
- (2000b). *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries: The TRIPS Agreement and Policy Options*. London and New York: Zed Books.
- Das, B.L. (2005), *The Current Negotiations in the WTO, options, opportunities and risks for developing countries*. London: Zed Books.
- Deere, Carolyn (2000). *Net Gains: Linking Fisheries Management, International Trade and Sustainable Development*. IUCN, The World Conservation Union.
<http://www.users.ox.ac.uk>.
- FAO (2003). Support to the WTO Negotiations for the Cancun Ministerial Conference. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
<http://www.fao.org/docrep/005/y4852e/y4852e00.htm>.
- Fernandez de Cordoba, Santiago (2005). *Coping with Trade Reforms, Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries*. Geneva: UNCTAD.
<http://www.unctad.org>.
- G33 Proposals:
- Modalities for the designation and treatment of any agricultural product as a Special Product (SP) by any developing country member, JOB(05)304, 22 November 2005.
http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33_proposal_SPs_22Nov05.pdf.
- SSM for developing countries, JOB(06)64, 23 March 2006
http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33_revised_proposal_SSM_23Mar06.pdf.
- Gibbs, Murray (2004a). Energy in the WTO: What is at stake? In *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Sieh Mei Ling, ed.
- (2004b). Statement on Investment Policy and Human Development. In *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Sieh Mei Ling, ed. Kuala Lumpur: University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research. <http://www.um.edu.my>.
- Swarnim Wagle, and Pedro Ortega (2005). *The Great Maze: Regional and Bilateral Free Trade Agreements in Asia*. Colombo: UNDP Asia-Pacific Trade and Investment Initiative http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/Great_Maze_-_FTA_-_completed.pdf.
- GRAIN, One global patent system? WIPO's Substantive Patent Law Treaty, GRAIN briefings 2003. <http://www.grain.org/briefings/?id=159>.
- Beyond UPOV -Examples of countries preparing non-UPOV sui generis plant variety protection systems for compliance with TRIPS, GRAIN briefings 1999.
<http://www.grain.org/briefings/?id=127>.

- Hathaway, Dale (2002). A Special Agricultural Safeguard: buttressing the market access reforms of developing countries. In *FAO Papers on Selected Issues Relating to the WTO Negotiations on Agriculture*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome. <http://www.fao.org/docrep/005/Y3733E/y3733e05.htm>.
- Hausmann, Ricardo and Dani Rodrik (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72(2): 603-633. <http://www.nber.org/papers/W8952>.
- Hilary, John (2003). GATS and Water: The threat of services negotiations at the WTO. London: Save the Children UK. http://www.savethechildren.org.uk/scuk_cache/scuk/cache/cmsattach/21_GATS_and_water.pdf.
- International Monetary Fund (2002). International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues. International Monetary Fund, Washington D.C. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/icm/2000/01/eng/index.htm>.
- Jales, Mario (2005). Tariff reduction, special products and special safeguards: An analysis of the agricultural tariff structures of G33 countries. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development. <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-06-16/Jales.pdf>.
- Jayanetti, Sanath (2003). Movement of natural persons and its human development implications (Housemaids and Unskilled Migrant Workers). UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. Hanoi <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Kim, DoHoon (2006). Trade Promotion and Economic Development in Korea. Korea Institute for Industrial Economics and Trade, presentation in file with author, May 2006.
- Khan, Zubair (2003). *The Impact of the post-ATC Environment on Pakistan's Textiles Trade*, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Lakhoua, Faycal (1998). The Tunisian Experience of 'Mise à Niveau', Conceptual Issues and Policy Orientations. Marrakech. <http://www.worldbank.org/mdf/mdf2/papers/benefit/finance/lakhoua.pdf>.
- Lam Quoc Tuan (2003). *Trade in Fisheries and Human Development: Country Case Study-Viet Nam*, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. Hanoi. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Lipson, Debra (2001). GATS and Health Insurance Services. Background Note for WHO Commission on Macroeconomics and Health, CMH Working Paper 4:7. http://www.cmhealth.org/docs/wg4_paper7.pdf.
- Loftus, Alexander, and David McDonald (2001). Of liquid dreams: A political ecology of water privatization in Buenos Aires. *Environment & Urbanization*, 13 (2). http://www.queensu.ca/msp/pages/Project_Publications/Journals/Loftus.pdf.
- Malhotra, Kamal (2006). National trade and development strategies: Suggested policy directions. Background paper for UNDP *Asia-Pacific Human Development Report, Trade on Human Terms: Transforming Trade for Human Development in Asia and the Pacific*. Colombo: UNDP.
- Marconini, Mario (2003). *Acordos Regionais e o Comercio de Servicos: normativa internacional e interesse brasileiro*. Sao Paulo: Aduanieras.

- Mathew, Sebastian (2003). Trade in fisheries and human development in India. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- OECD (2003). Public-private partnerships in the urban water sector. Policy Brief. Organization for Economic Cooperation and Development. Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/31/50/2510696.pdf>.
- OXFAM (2000). Tax havens : Releasing the hidden billions for poverty eradication http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/debt_aid/tax_havens.htm.
- Pal, Parthapratim (2006). The ongoing negotiations on agriculture: Some observations . Presentation at the workshop on *WTO-Related Issues for Government Officials in the SAARC Region*. New Delhi: The Energy and Resources Institute, 1-3 May 2006. <http://www.teriin.org/events/docs/wtopresent/partha4.ppt>.
- Paz, Julio (2005). Identificación de productos especiales y mecanismos de salvaguardia especial en el Perú.” Geneva: ICTSD.
- Peters, Ralf (2004). Agriculture. At UNECA Ad Hoc Meeting on Agriculture. Tunis, November 2004. <http://www.eca.org/trid/meetingss/Tunis.November2004>.
- Rahman, A.A. (2003). Trade in agriculture, food security and human development: Country case study for Malaysia. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Rangnekar, Dwijen (2004). The socio-economics of geographical indications: A review of empirical evidence from Europe. UNCTAD-ICTSD Project on IPRS and Sustainable Development. http://www.iprsonline.org/unctadictsd/docs/CS_Rangnekar2.pdf.
- Rodriguez Cervantes, Silvia (2006). FTAs: Trading away traditional knowledge. GRAIN briefings 2006 http://www.grain.org/briefings_files/fta-tk-03-2006-en.pdf.
- Rodrik, Dani (2004). Industrial policy for the twenty-first century. CEPR Discussion Paper no. 4767. London: Centre for Economic Policy Research. <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4767.asp>.
- (2006). What’s so special about China’s exports? CEPR Discussion Paper No. 5484. London: Centre for Economic Policy Research <http://www.nber.org/papers/w11947>.
- Rudloff, B. and J. Simon (2004). Comparing EU FTAs: Sanitary and phytosanitary Regulations. ECDPM in Brief. <http://www.ecdpm.org>.
- Seih Mei Ling (ed.) (2004). Investment, energy and environmental services: Promoting human development in WTO negotiations. Kuala Lumpur: UNDP, MIER and University of Malaysia. March 2004. <http://www.um.edu.my>.
- Shin, Jang-Sup, and Ha-Joon Chang (2004). Foreign investment policy and human development country study: Republic of Korea In *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Seih Mei Ling, ed. Kuala Lumpur: University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research. <http://www.um.edu.my>.
- Stiglitz, Joseph, and Andrew Charlton (2005). *Fair Trade for All*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Stiglitz, Joseph and M. Shahe Emran (2004). Price neutral tax reform with an informal economy. Econometric Society, 2004 North American Summer Meetings, p. 493.

- Tokrishna, Ruangrai 92003). The fisheries sector in Asian countries, sustainable fisheries, human development and trade liberalization. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document.
<http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Tsogtbaatar, Damedin. Mongolia's WTO Accession: Expectations and Realities of WTO Membership. WTO Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 29, http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/casestudies_e/case29_e.htm.
- Tullao, Teresa, and Michael Angelo Cortez (2003a). MNP and human development in Asia. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- (2003b). Movement of natural persons between the Philippines and Japan: Issues and prospects. Presentation at De La Salle University, Manila, September 2003.
http://pascn.pids.gov.ph/jpepa/docs/tullao-revised_sept%209.PDF.
- UNCTAD *World Investment Reports*, various years.
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1>.
- (1994). *Trade and Development Report 1994*. UNCTAD/TDR/14 and Supp.1. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- (2000). *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations*, UNCTAD/ITCD/TSB/10. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10_en.pdf.
- (2001). *WTO Accessions and Development Policies*. UNCTAD/DITC/TNCD/11. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva
http://www.unctad.org/en/docs/ditctncd11_en.pdf.
- (2003). *Managing 'Request-Offer' negotiations under the GATS: The case of energy services*. UNCTAD/DITC/TNCD/2003/5. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- (2003). Report of expert meeting on market access issues under Mode 4. Document TD/B/COM.1/64. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, 27 November 2003.
- (2004). *Trade and Gender: Opportunities, Challenges and the Policy Dimension*. UNCTAD/TD/392. http://www.unctad.org/en/docs/edm20042_en.pdf.
- (2005). Distribution Services, TD/B/COM.1/EM.29/2.
- (2005). Energy and Environmental Services, Negotiating Objectives and Development Priorities, Simonetta Zarrilli, ed., UNCTAD/DITC/TNCD/2005/3.
- (2006). UNCTAD Secretary-General, Statement to ECOSOC Round Table on Globalization and Labour Migration, 6 July 2006. New York: United Nations.
<http://www.unctad.org>.
- (2005a). International trade in environmental and energy services and human development. Discussion paper. UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative.
http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/International_trade-completed.pdf.
- (2005b). International trade in textiles and clothing and development policy options: After the full implementation of the WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC) on 1 January 2005, policy paper.
<http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/T&CPolicyPaper.pdf>.
- UNDP et al. (2003). *Making Global Trade Work for People*. London: Earthscan.

- UNDP (2005). *Human Development Report 2005, International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World*. New York: United Nations Development Programme. hdr.undp.org/reports/global/2005/.
- (2006). Concept Note on Aid for Trade, January 2006 <http://www.undp.org/poverty/>.
- VanGrasstek, Craig (2003). U.S. policy towards free trade agreements: Strategic perspectives and extrinsic objectives. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Vivas, David, and Christophe Spennemann (2006). Dialogo regional sobre propiedad intelectual, innovación y desarrollo sostenible. UNCTAD/ICTSD Project on Intellectual Property and Sustainable Development, Costa Rica, May 2006. <http://www.ictsd.org>.
- Vu Quoc Huy et al. (2003). Trade in services, movement of natural persons and human development: Country case study – Vietnam. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Wagle, Swarnim (2003). The development dimensions of the Sri Lankan Geographical Indication of *Camellia Sinensis* (Ceylon Tea). UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- (2003). Geographical indications: TRIPs and promoting human development in Asia. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- WHO/UNCTAD (1998). *International Trade in Health Services: a Development Perspective*, UNCTAD/ITCD/TSB/5, WHO/TFHE/98.1 World Health Organization of the United Nations and United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- World Bank (2005). *Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Energy Council (2001). *Energy Markets in Transition: The Latin American and Caribbean Experience*. London: World Energy Council.
- WTO (2001). Matrix on Trade Measures Pursuant to Selected MEAs. Document WT/CTE/W/160/rev.1, 14 July 2001. World Trade Organization, Geneva. <http://www.wto.org>.
- (2002). Communication from Thailand: Assessment of trade in services. Document TN/S/W/4, 22 July 2002. World Trade Organization, Geneva. <http://www.wto.org>.
- (2003). WTO, Committee on Agriculture - Special Session. WTO Negotiations on Agriculture, poverty reduction: Sectoral initiative in favour of cotton. Joint proposal Benin, Burkina Faso, Chad and Mali. Document TN/AG/GEN/4, 16 May 2003. <http://www.wto.org>.
- (2005). United States – Upland Cotton. Appellate Body Report, Dispute DS267, circulated 3 March 2005 http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm.
- (2006). Recommendations of the Task Force on Aid For Trade, document WT/AFT/1, 27 July 2006 <http://www.wto.org>.

Liste des Organisations intergouvernementales et de la société civile et les instituts de recherche

Bilaterals.org: Everything that is not happening at the WTO: www.bilaterals.org

Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (site web sur le commerce): http://www.fao.org/trade/negoc_dda_en.asp

Institut des politiques du commerce et de l'agriculture: www.iatp.org,
www.tradeobservatory.org

Collectif international en faveur des pêcheurs: www.icsf.net and www.icsf.org

Bureau international des textiles et de l'habillement: www.itcb.org.

South Centre: www.southcentre.org

Réseau du tiers monde: www.twn.org.sg, www.twinside.org

CNUCED: www.unctad.org

PNUD: www.undp.org

Centre régional du PNUD à Colombo (site de l'Initiative du PNUD en Asie et le Pacifique pour le commerce et l'investissement):

http://www.undprcc.lk/Our_Work/Trade_and_Investment.asp

Conseil mondial de l'eau: www.worldwatercouncil.org

L'OMC: www.wto.org

Centre européen de gestion des politiques de développement: www.ecdpm.org

OCDE: www.oecd.org

Forum européen des services : www.esf.be

Bureau du commerce externe de la Commission européenne: <http://ec.europa.eu.comm/trade/>

Groupe d'évaluation indépendant de la Banque mondiale: www.worldbank.org/ieg/trade

SUNS South North Development Monitor: www.sunsonline.org

Bureau du Représentant commercial des Etats-Unis: www.ustr.gov

Ministère de Commerce en Inde : <http://commerce.nic.in>

Ministère des Affaires Etrangères au Japon : www.mofa.go.jp/policy

Les ALE de Singapour, Ministère du Commerce et de l'Industrie de Singapour:

www.fta.gov.sg/fta

Choike: www.choike.org

BIMSTEC: www.bimstec.org

FTA Watch Thailand: www.ftawatch.org

FTA Watch Malaysia: www.ftamalaysia.org

GRAIN: www.grain.org