UNIVERSITE DU BURUNDI

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

« FSEG »

MASTER D'ANALYSE ECONOMIQUE

MASTER II

SYLLABUS DU COURS M2 S3 MEID 2312 : COMMERCE INTERNATIONAL DE PRODUITS DE BASE ET DES SERVICES

Par

Prof Dr NDAYITWAYEKO Willy-Marcel

Bujumbura, Juin 2024

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1. Unités de valeur des exportations entre 1995 et 2006. 18

Graphique 2. Termes de l'échange entre 1995 et 2006 19

Graphique 3. Moyenne annuelle des prix et des indices de prix pour des produits de base sélectionnés, 1980-2008 20

Graphique 3a. Indices mondiaux de prix de certaines viandes, 1980-2008 21

Graphique 3b. Indices mondiaux de prix de certaines céréales, 1980-2008 21

Graphique 3c. Indice mondiaux des prix de certaines boissons, 1980-2008 22

Graphique 3d. Indice des prix mondiaux du sucre, 1980-2008 22

Graphique 4. Indices effectifs des prix des matières premières 23

Graphique 6 : Structure des filières 27

Graphique 7 : Losange de la compétitivité de Porter 32

Graphique 8: Valeur ajoutée de l'agriculture en Afrique et autres régions, 1970-2003 (% du PNB) 48

Graphique 9: Valeur ajoutée de l'industrie en Afrique et autres régions, 1970-2003 (% du PNB) 49

Graphique 10. Fonctionnement d'un contingent tarifaire 91

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Tendances du commerce des marchandises 15

Tableau 2. Composition des exportations des pays en développement par produit 16

Tableau 3. Indices de stabilité des prix de certains groups de produits 24

Tableau 4 : Acteurs des filières 29

Tableau 5: Ancienne et nouvelle politiques alimentaires 38

Tableau 6 : Comparaison des filières contrôlées par les acheteurs et par les producteurs 40

Tableau 7 : Composition des exportations par groupe de produits de base 50

Tableau 8 : Principales exportations des pays en développement, 29 septembre 2010 52

Tableau 9 : Calculs des indices pour la concentration des exportations de produits de base 58

Tableau 10. Tendances et Stabilité des prix, 1978-2007 59

Tableau 11 : Bourses mondiales de marchandises 76

Tableau 12 : Exemples de contrats à terme disponibles pour le maïs 80

Tableau 13 : Types d'obstacles pour l'accès aux marchés 84

Tableau 14 : Droit agricoles maximaux pour certains pays sélectionnés 88

Tableau 15 : Organisations internationales capables d'aider les pays en développement à adopter et mettre en œuvre les normes et standards pour le commerce des produits de base 118

Tableau 16 : Comparaison des normes kényanes et internationales pour des produits de base sélectionnés 123

TABLE DE MATIERES

LISTE DES GRAPHIQUES i
LISTE DES TABLEAUX ii
TABLE DE MATIERES iii
AVANT PROPOS v
INTRODUCTION GENERALE 1
I. ECONOMIE DES SERVICES 2
I.1. Définition 2
PARTIE II : COMMERCE DES PRODUITS DE BASE 9
II.0. Introduction 9
II.1. Définition et tendances du commerce et des prix du marché mondial 10
II.1.1. Définitions 10
II. 1.1.1. Définitions de base 10
II.1.1.2. Classification des produits de base 11
II.1.1.3. Produits de base et segments de marché 14
II.1.2. Tendances du commerce des produits de base et des prix du marché mondial 15
II.2. Cadres analytiques : structure de la production et de la commercialisation 25
II.2.1. Théories du Commerce des matières premières et du développement 25
II.2.2. Modes de production 26
II.2.3. Structure des marchés 29
II.2.3.1. Filières 29
II.2.3.2. Grappes 31
II.2.3.3. Organisation industrielle : Evaluer les effets de la concentration des marchés 32
II.2.3.4. Dimensions changeantes des marchés mondiaux et régionaux 35
II.2.3.5. Informations et surveillance du marché des produits de base 41
II.2.3.6. Analyse de la structure des marchés des produits de base 42
II.3. Impact du commerce des produits de base sur la croissance et la réduction de la pauvreté 44
II.3.1. Effets liés indirects 44
II.3.2. Croissance et réduction de la pauvreté 45
II.4. Contraintes concernant le développement économique par le commerce des produits de base 47
III. 4.1. Besoins en matière de transformation structurelle de la production et du commerce 47
II.4.2. Problèmes de gestion des approvisionnements – fluctuations du prix des produits de base et déclin des termes de l'échange 54
II. 4.3. Impact de la fluctuation des prix des produits de base et des recettes d'exportation 57
II.4.4. Concentration des exportations et dépendance aux produits de base 58
II.4.5. Problèmes côté offre 63
II.4.6. Répartition et utilisation des rentes tirées des ressources 64
II.4.7. Contraintes pour le commerce régional 67
II.5. Leçons apprises et autres besoins en matière de recherche 68
III. ACCES AUX MARCHES ET ENTREE SUR LES MARCHES 83
I.1. Conditions d'accès aux marchés 87

III.1.1. Droits de douane 87
III.1.2.Obstacles non tarifaires 92
III.1.3. L'Accord SPS 95
III.1.4. L'Accord OTC 98
III.1.6.Codex Alimentarius 100
III.1.7.Office international des épizooties (OIE) 101
III.1.8.Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV) 102
III.1.9.Organisation internationale de normalisation (ISO) 102
III.1.10. GLOBALGAP (anciennement connu sous le nom de EUREPGAP) 103
III.2. Conditions pour l'entrée sur les marchés 104
III.2.1. Compétitivité des coûts 106
II.2.3. Autres conditions pour l'entrée sur les marchés 111
III.3. Options politiques pour les gouvernements et les parties prenantes 113
IV. SELECTION D'ETUDE DE CAS DE REPONSE AUX CONDITIONS D'ENTREE SUR LES MARCHES 121
IV.1. Le cas du Kenya 121
IV.2.Travaux de la CNUCED en Guinée, au Mozambique et en Tanzanie 124
V. TRAVAUX EN COURS AU SEIN DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES 125
VI. QUESTIONS A DEBATTRE 127
VI.1. Normes publiques et privées : lesquelles servent le mieux les intérêts des pays en développement ? 127
VI.2. Négociations actuelles sur les APE entre l'UE et les pays de l'ACP 129
VI.3. GLOBALGAP 130
VI.4. Organismes génétiquement modifiés 131
RÉFÉRENCES 134

AVANT PROPOS

Le secteur des services est devenu le plus grand secteur et la force motrice de l'économie, et il apporte une contribution croissante au produit intérieur brut (PIB), au commerce et à l'emploi. Les possibilités de transformation structurelle créées par l'essor de l'économie des services sont immenses et découlent pour une grande part des technologies de rupture et de l'économie numérique. Le secteur contribue à la croissance de la productivité et de l'économie dans son ensemble étant donné qu'il apporte des éléments essentiels à d'autres produits et services. De nombreux services affichent des perspectives d'exportation prometteuses pour les pays en développement, en particulier avec le développement des télécommunications et des technologies de l'information et de la communication (TIC). En outre, des services efficaces favorisent l'expansion des chaînes de valeur régionales et mondiales.

Pour les produits de base, la participation des pays les moins avancés (PMA) au système commercial international se caractérise par leur forte dépendance à l'égard de la production des produits de base. L'importance relative des produits de base dans l'ensemble du commerce international est cependant en phase de déclin, et cela pour plusieurs raisons. L'une d'entre elles tient au fait que les processus de fabrication se décomposent en un nombre toujours plus important de processus individuels qui sont eux-mêmes impartis dans des pays en voie d'industrialisation. Les nouvelles technologies de production, de communication, de conditionnement et de transport facilitent l'échange de produits de plus en plus sophistiqués. L'investissement dans la production et la transformation à l'étranger se traduit par un commerce de plus en plus transfrontalier des biens et services à valeur ajoutée.

Tous les pays en développement du monde ne tireront pas le même profit de la mondialisation du commerce et des investissements. Le but de ce matériel de formation en cinq parties de l'Institut Virtuel est de fournir un support de programme éducatif et des ressources pour les institutions éducatives participantes. L'idée est de proposer aux étudiants dans le domaine international de l'économie, du commerce et des affaires une source de référence qui les aide à approfondir leurs connaissances du commerce des produits de base et du développement économique.

Objectifs du Cours

1. Etre capable de comprendre les notions du commerce des services,
2. Comprendre l'importance des services dans les économies développés, émergentes et en voie de développement,
3. Etre capable de repérer les bases de données sur les services et savoir les utiliser dans les analyses économiques,
4. Exposer aux étudiants à une série des littératures sur le commerce international des services

5. Définir les produits de base internationaux et de fournir des données à jour sur les tendances actuelles du commerce des produits de base et des prix du marché mondial.
6. Décrire la structure de production et de commercialisation des produits de base.
7. Analyser l'impact de la structure de la production et du commerce des produits de base sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté.
8. Décrire les contraintes liées au développement économique par le commerce des produits de base.

Deux Composantes du cours

Partie I Commerce des services
Partie II Commerce des produits de base

Evaluation de la performance

Présentation et travail individuel : 20 pourcent
Présence et participation : 10 pourcent
Exercices en classe : 10 pourcent
Examen : 60 pourcent

Bibliographies

CNUCED 2015. Le Développement Economique en Afrique : Libérer le Potentiel du Commerce des Services en Afrique pour la Croissance et le Développement. Rapport 2015. UNCTAD/ALDC/AFRIQUE/2015.

CNUCED 2017. Rôle de l'Economie et du Commerce des Services dans la Transformation Structurelle et le Développement Equitable. Génève 18-20 Juillet 2017.

AGCS OMC 2007

Commerce des services, commerce en trompe l'œil par Broussole (2012),

Le passage du commerce des services : des gains économiques et environnementaux ? par Racicot et al. (2015)

Manuel des statistiques du commerce des services 2010

International Trade in Service by World Bank (2010)

World Trade in Service, evidence of new dataset by IMF (2017)

Modules de formation sur les produits de base de CNUCED 2009

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international des services a eu des considérations énormes ces derniers temps. Il joue un rôle primordial dans la croissance économique et essor du développement des pays développés et pays en voie de développement. Bien que difficile à être séparés des biens économiques, il est à notre temps de repérer des données de services dans certaines bases de données disponibles à nos jours et cet effort a été possible grâce à l'existence des accords généraux sur le commerce des services (GATS) signés en 1995 par plusieurs pays. Vu son importance accrue, ce cours vise à donner des notions de base et des théories importantes de ce domaine du commerce international. Des tentatives seront faites pour introduire aux étudiants à certaines techniques analytiques faites sur le commerce des services.

Notions du Commerce des services

Le terme de *services* recouvre un large éventail d'activités et de produits incorporels et hétérogènes tels que les transports, les télécommunications et les services informatiques, la construction, les services financiers, la distribution en gros et au détail, l'hôtellerie et la restauration, l'assurance, l'immobilier, la santé et l'éducation, les services professionnels, la commercialisation et autres services d'appui aux entreprises, les services reçus et fournis par les administrations publiques, les services communautaires, l'audiovisuel, les services récréatifs et les services domestiques.

Les services ont une forte incidence sur la croissance et l'efficience, au travers d'un large éventail de secteurs utilisateurs, ainsi que sur les résultats globaux de l'économie. Des secteurs tels que les transports, les télécommunications et les services financiers jouent par exemple un rôle déterminant dans les conditions de circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux. Autre illustration du rôle essentiel des services, le cas des services environnementaux, qui contribuent au développement durable en atténuant les conséquences défavorables des activités économiques.

Les services représentent actuellement **plus des deux tiers du produit intérieur brut** (PIB) **mondial**. La part de la valeur ajoutée des services dans le PIB tend à croître fortement avec le niveau de revenu d'un pays: elle est de 72 pour cent en moyenne dans les pays à revenu élevé (76 pour cent aux États-Unis), contre 54 pour cent et 45 pour cent respectivement dans les

pays à revenu intermédiaire et les pays à faible revenu. Même dans ce dernier groupe, la production de services constitue généralement une **activité économique essentielle**, dont la contribution au PIB est supérieure à celle de l'industrie et de l'agriculture. Il existe toutefois des différences notables entre les pays qui font partie d'un même groupe, comme entre l'Inde et le Nigéria, deux pays à faible revenu où la part des services dans le PIB est respectivement de 52 pour cent et 24 pour cent.

I. ECONOMIE DES SERVICES

I.1. Définition

Une définition de longue date d'un service est « un changement dans la condition d'une personne, ou d'un bien appartenant à une unité économique, qui est le résultat de l'activité d'une autre unité économique, avec l'accord préalable de l'ancienne personne ou unité économique » (Hill, 1977, p. 318). Cette définition est issue du nature spécifique d'un service, traditionnellement considéré comme non stockable et immatériel.

Comment les services sont différents des biens ?

Services : immatériels, invisibles et périssables, nécessitant une production et une consommation simultanées.

Biens : tangibles, visibles et stockables – et ne nécessitent donc pas d'interaction directe entre producteurs et consommateurs.

Il y a quelques exceptions, par ex. un logiciel sur disquette ou un dessin d'architecte sur papier

Les services sont couverts par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Comment les services sont commercialisés ?

Nous pouvons faire la distinction entre les services qui requièrent nécessairement une proximité physique entre l'utilisateur et le prestataire et ceux qui n'en requièrent pas.

Le commerce de ces derniers n'est pas très différent du commerce des marchandises.

Dans le cas de nombreux services, le commerce transfrontalier n'est pas possible du tout ou n'est possible que s'il est complété par une certaine forme de présence locale.

Quatre modes de fourniture. On peut distinguer les services qui nécessitent nécessairement une proximité physique entre l'utilisateur et le prestataire de ceux qui n'en nécessitent pas.

Le commerce de ces derniers n'est pas très différent de celui des marchandises.

Dans le cas de nombreux services, le commerce transfrontalier n'est pas possible du tout ou n'est possible que s'il est complété par une certaine forme de présence locale.

Quatre modes de fourniture (définis plus tard)

L'aspect de non-stockage a été considéré comme ayant deux implications importantes. D'abord, il signifiait que le service devait être consommé en même temps qu'il était produit, et deuxièmement, le producteur3 et le consommateur devaient être au même endroit (soit avec le
producteur ou consommateur se déplaçant vers le « lieu » du service). Il existe certaines limites à cette définition. L'extension proposée par Bhagwati (1987) ont pris en compte deux autres caractéristiques des services, à savoir (i) que les services ne nécessitent toujours le déplacement des consommateurs ou des producteurs (par exemple radio et émissions de télévision), et (ii) que certains services peuvent être incorporés dans un bien, qui peut rendre difficile la distinction entre les biens et les services.

Certains services non stockables peuvent être transportés. Un exemple serait le pouvoir production (par exemple électricité), où la production peut avoir lieu dans un endroit différent pour consommation. La non-stockabilité des services elle-même est également discutable, notamment when the service is embodied in a good, but also for example for insurance or consultancy services where the consumption of certain aspects of the service (e.g. expertise in the case of consultancy) may be spread over time.

La nature immatérielle des services a également des implications sur leur négociabilité. Une conséquence importante est qu'il est plus difficile d'évaluer la qualité d'un service avant son achat que celle d'un bien. Dans le cas d'un service, sa qualité peut ne devenir évidente que pendant ou après sa consommation, ce qui entraîne des problèmes d'information asymétrique entre le producteur et le consommateur, ainsi que des problèmes d'aléa moral et de sélection adverse qui en découlent. Cette information asymétrique peut conduire à une utilisation plus fréquente de la réputation pour signaler la qualité et la persistance des habitudes de consommation.

Par conséquent, il peut y avoir une concurrence hors prix considérable sur les marchés de services, même si les prix peuvent bien entendu être utilisés pour signaler la qualité. L'importance de la réputation peut également accroître l'incitation à partir à l'étranger pour maximiser les rentes d'un service exclusif, ce qui peut impliquer une augmentation des investissements directs étrangers (IDE). Ceci est renforcé par le besoin d'interaction entre le producteur et le consommateur d'un service, notamment en présence de relations asymétriques
information.

L'utilisation de la réputation elle-même peut constituer une barrière à l'entrée de nouvelles entreprises, mettant ainsi en évidence la probabilité d'une concurrence imparfaite dans le secteur des services. Afin de prendre en compte les différentes caractéristiques des services lors de l'étiquetage des services, une classification utile des services est celle proposée par Stern et Hoekman (1987), qui est très similaire à la classification de Sampson et Snape (1985). Ils distinguent quatre types de services différents :

1. des services séparés où ni le consommateur ni le producteur n'ont besoin de se déplacer (par exemple par exemple, les services incorporés dans des biens4 (livres, disquettes, etc.) ou les services qui sont négociés par voie électronique),
2. les services localisés par la demande où le producteur se déplace vers le consommateur (par exemple. certains types de conseil),
3. les services situés chez le fournisseur où le consommateur se déplace vers le producteur (par
4. Exemple, le tourisme) ;
5. services libres ou non séparés où le consommateur et le producteur
6. Déménagement (par exemple, des services de divertissement comme la Coupe du monde organisée en Japon et Corée en 2002).

Cependant, même si cette classification contribue à clarifier les façons de penser les services, elle n'est pas une définition en tant que telle. Le Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS) (2001) soutient que le terme « services » fait référence à un large éventail de biens des produits et des activités qui ne peuvent pas être facilement saisis par une seule définition.

De plus, il reconnaît que de nombreux services sont regroupés en biens, ce qui peut rendre difficile là les identifier. Par conséquent, le MSCIS tend à adopter l'approche du Système de comptabilité nationale de 1993 ; qui définit les services comme suit : « Les services ne sont pas des entités distinctes sur lesquelles la propriété peut être établie. Ils ne peuvent être commercialisés séparément de leur production.

Les services sont des produits hétérogènes produits sur commande et consistent généralement en des modifications dans l'état des unités consommatrices réalisées par les activités des producteurs à la demande des clients. Une fois leur production terminée, ils doivent avoir été fournis aux consommateurs. » (Manuel de statistiques des échanges internationaux) (Commerce des services, 2001, p. 21).

Le Système de comptabilité nationale de 1993 développe cette définition dans ce qui suit : manière : « Il existe un groupe d'industries, généralement qualifiées d'industries de services, qui produire des produits qui présentent de nombreuses caractéristiques des biens, c'est-à-dire ceux concernés avec la fourniture, le stockage, la communication et la diffusion d'informations, de conseils et le divertissement au sens le plus large de ces termes – la production de programmes généraux ou informations spécialisées, actualités, rapports de conseil, programmes informatiques, films, musique, etc. Les productions de ces industries, sur lesquelles des droits de propriété peuvent être établis, sont souvent stockés sur des objets physiques papier, bandes, disques, etc. – qui peuvent être échangé comme des marchandises ordinaires.

Qu'ils soient qualifiés de biens ou de services, ces les produits possèdent la caractéristique essentielle qu'ils peuvent être fabriqués par une seule unité et fourni à un autre, rendant ainsi possible la division du travail et l'émergence de marchés » (Manuel de statistiques du commerce international des services, 2001, p. 21).

Ainsi, la définition d'un service, et donc la définition et la mesure du commerce des services peut être complexe. En effet, certains services doivent être définis au travers concepts abstraits plutôt que par des caractéristiques ou des fonctions physiques. Aussi dans Contrairement au commerce de marchandises, il est peu probable qu'il y ait de nombreux

échanges « emballés », voire aucun les services marqués d'un code international traversant les frontières nationales.

Ainsi, les informations nécessaires à la collecte de données sur le commerce des services (par exemple description du contenu, informations quantitatives, origine et destination) ne sont pas nécessairement faciles à disponible.

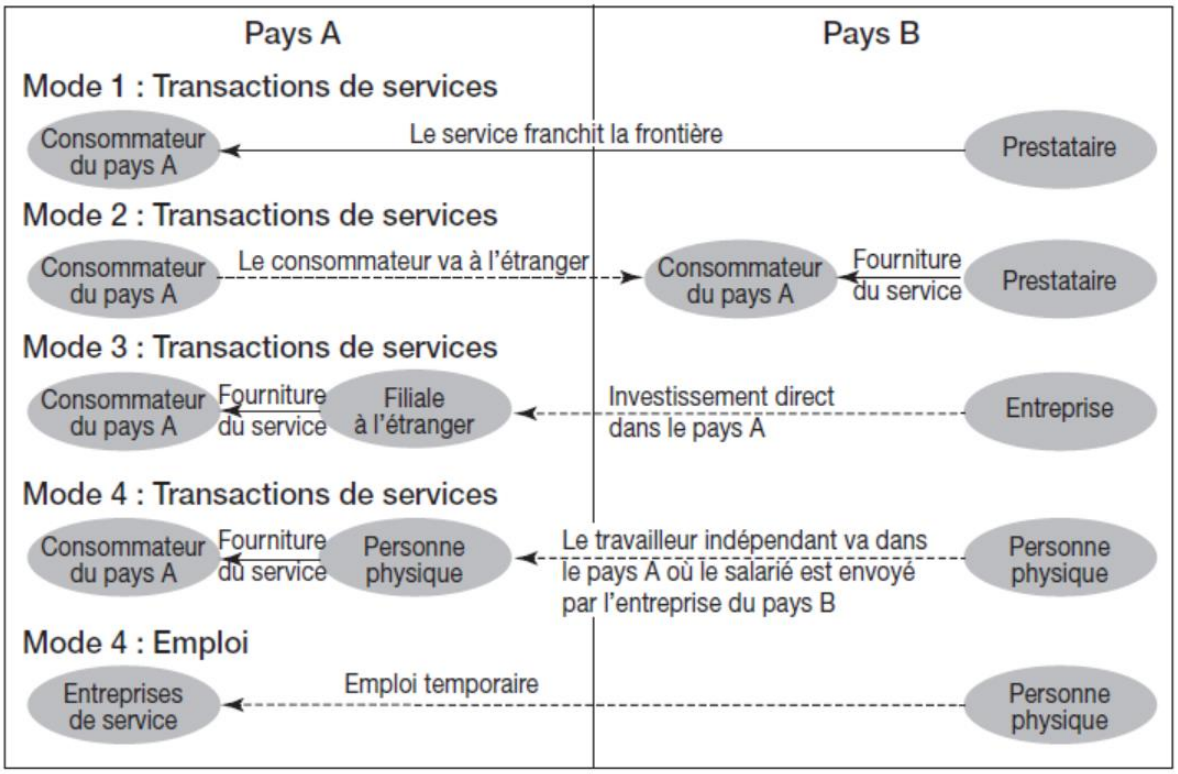
L'AGCs développe des notions spécifiques du commerce et de l'échange

L'Accord général sur le commerce des services (AGCs) fournit le cadre juridique des négociations internationales de l'OMCs. Il sert de référence pour développer une mesure élargie du commerce international de services en quatre modes d'échanges. Il convient d'examiner sa démarche afin d'éclairer ses spécificités au regard de l'approche de l'article, mais aussi de celle de la Balance.

Les quatre modes de commerce des services au sens de l'AGCs

Le mode 1 correspond au cas où le service franchit la frontière, un prestataire fournit un service à distance (par exemple, services de télécommunication).

Le mode 2 correspond à la consommation du service à l'étranger. il nécessite un déplacement du récepteur du service (un touriste consomme des services culturels ou récréatifs à l'étranger). ce mode concerne aussi la consommation de services par une entreprise.



Le mode 3 correspond à l'installation du prestataire à l'étranger, qui fonde une filiale pour fournir le service sur place.
Le mode 4 correspond au déplacement physique du prestataire pour fournir le service dans le cadre d'une mission temporaire à l'étranger. Il peut s'agir de travailleurs indépendants ou de salariés.

Ce faisant, elle s'éloigne de la conception retenue habituellement pour définir le commerce, notamment par la Balance des paiements (*cf.* deuxième partie). Si le commerce se réfère aux échanges (importations et exportations), la mobilité des facteurs concerne, de son côté, les mouvements du capital et du travail. Ce sont différents types de transactions, qui engendrent Évidemment des mouvements monétaires, mais ce ne sont pas des variantes de commerce. L'AGCs modifie donc la notion de commerce pour l'appliquer aux services or, pour étudier le commerce dans son ensemble et pour rendre les différents flux comparables, il est souhaitable de suivre une démarche unifiée, c'est-à-dire une démarche qui s'applique de façon indifférenciée aux marchandises et aux services.

Au sens où une marchandise est exportée, autrement dit lorsqu'un service franchit en tant que tel la frontière, le commerce de services apparaît dans les modes 1, pour partie 2 et 4. on peut

noter que ces modes représentent au mieux 45 % des échanges de services au sens de l'AGCs. Dans les autres cas, l'« échange » est différent de cette conception standard. Du reste, dans la Balance des paiements, les modes 3 et 4 relèvent essentiellement d'une autre rubrique que de celle du compte des biens et services.

PARTIE II : COMMERCE DES PRODUITS DE BASE

II.0. Introduction

À mesure que le processus de mondialisation se poursuit, les pays en développement cherchent à tirer parti des nouvelles opportunités qu'apporte la libéralisation du commerce. Ces pays se trouvent cependant confrontés au défi d'un apprentissage difficile. Les accords commerciaux, menés sur les fronts bilatéraux, régionaux et multilatéraux, définissent les règles juridiques et administratives de l'accès aux marchés entre les pays participants. Par-delà cette réglementation codifiée, l'entrée sur les marchés des consommateurs est déterminée par la structure et le comportement des chaînes de valeur (filières) qui influencent le choix des produits importés et la manière dont ils sont distribués, traités et vendus aux consommateurs.

La participation des pays les moins avancés (PMA) au système commercial international se caractérise par leur forte dépendance à l'égard de la production des produits de base. L'importance relative des produits de base dans l'ensemble du commerce international est cependant en phase de déclin, et cela pour plusieurs raisons. L'une d'entre elles tient au fait que les processus de fabrication se décomposent en un nombre toujours plus important de processus individuels qui sont eux-mêmes impartis dans des pays en voie d'industrialisation. Les nouvelles technologies de production, de communication, de conditionnement et de transport facilitent l'échange de produits de plus en plus sophistiqués. L'investissement dans la production et la transformation à l'étranger se traduit par un commerce de plus en plus transfrontalier des biens et services à valeur ajoutée.

Tous les pays en développement du monde ne tireront pas le même profit de la mondialisation du commerce et des investissements. Le but de ce matériel de formation en cinq parties de l'Institut Virtuel est de fournir un support de programme éducatif et des ressources pour les institutions éducatives participantes. L'idée est de proposer aux étudiants dans le domaine international de l'économie, du commerce et des affaires une source de référence qui les aide à approfondir leurs connaissances du commerce des produits de base et du développement économique.

II.1. Définition et tendances du commerce et des prix du marché mondial

II.1.1. Définitions

II. 1.1.1. Définitions de base

Un grand nombre de marchandises et de services différents sont produits et commercialisés dans le monde. Les marchandises sont des produits tangibles, comme peuvent l'être des produits alimentaires, des vêtements ou des biens immobiliers, alors que les services sont des produits intangibles, comme le sont les services commerciaux, éducatifs, sanitaires, sociaux et touristiques.[1] Les marchandises peuvent encore être subdivisées en produits de base primaires ou semi-transformés et en produits industriels, respectivement produits dans les secteurs primaire et secondaire d'une économie. Les services relèvent pour leur part du secteur tertiaire.

Dans la Charte de la Havane de 1948 destinée à mettre en place une Organisation internationale du commerce, les Nations Unies ont défini ainsi les produits de base : « tous les produits agricoles, sylvicoles et halieutiques ainsi que tous les minéraux produits naturellement ou ayant été suffisamment transformés pour être vendus en quantités conséquentes sur le marché mondial » (Giraud 2003, p. 8). Aux États-Unis, les produits de base sont juridiquement définis dans le cadre du Commodity Exchange Act, par la liste suivante :

…blé, coton, riz, maïs, avoine, orge, seigle, graines de lin, graines de sorgho, sous-produits de meunerie, beurre, œufs, *Solanum tuberosum* (pomme de terre), laine, peignés de laine, matières grasses et huiles (dont saindoux, suif, huile de coton, huile d'arachide, huile de soja et toutes matières grasses et huiles), tourteau de coton, graine de coton, arachides, graines de soja, tourteau de soja, bétail, produits du bétail et jus d'orange concentré surgelé, ainsi que tous les autres articles et marchandises, à l'exception des oignons comme le prévoit la section 13-1 de ce titre, et tous les services, droits et intérêts dans lesquels les contrats pour livraison future sont actuellement ou à l'avenir traités dans (7 U.S.C. § 1 et ss., cité dans CFTC).

[1] Pour obtenir la liste complète des secteurs de services, consultez le portail des services de l'Organisation mondiale du commerce, à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/serv_f.htm.

Le champ d'application de cette définition couvre les produits agricoles, mais également les produits non agricoles comme le pétrole, l'or et le cuivre. La caractéristique majeure d'un produit a trait à ses qualités intrinsèques. Ce qui facilite le commerce de produits fabriqués par des fournisseurs différents. En conséquence, les produits de base sont souvent commercialisés sur le marché international ou dans des marchés organisés.

II.1.1.2. Classification des produits de base

La troisième version révisée de la Classification type pour le commerce international (CTCI) est utilisée par la communauté internationale pour établir des statistiques commerciales internationales.[2] L'identification et les regroupements des produits de base se font en fonction des matériaux utilisés pour la production et la phase de transformation, des usages et pratiques du marché pour chaque produit, de l'importance des produits dans le commerce international et des modifications technologiques. Le CTCI est structuré de manière à définir différents niveaux de détail des produits de base. Par exemple, les arachides non décortiquées non cuites sont catégorisées dans les différents niveaux de la manière suivante :

- Niveau 1: **Sections** (codes à 1 chiffre) (10 en tout), par exemple, 2 : Matières brutes, non comestibles, sauf combustibles
- Niveau 2: **Divisions** (codes à 2 chiffres) (67 en tout), par exemple, 22 : Graines oléagineuses et fruits oléagineux
- Niveau 3: **Groupes** (codes à 3 chiffres) (261 en tout), par exemple, 222 : Graines oléagineuses et fruits oléagineux d'un certain type utilisés pour l'extraction d'huiles végétales fixes (hormis farines)
- Niveau 4: **Sous-groupes** (codes à 4 chiffres) (1033 en tout), par exemple, 222.1 : Arachides, non grillées ou cuites, décortiquées ou non, pilées ou non.
- Niveau 5: **Éléments** (codes à 5 chiffres) (3121 en tout), par exemple, 222.11 : Arachides, non grillées ou cuites, non décortiquées.

[2] L'annexe A présente la classification complète des marchandises au niveau CTCI à un chiffre, ainsi qu'une décomposition au niveau à deux chiffres des produits de base et des marchandises transformées à valeur ajoutée. Pour un aperçu complet (en anglais), voir CTCI, révision 3, Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales, Division de statistique, http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14&Lg=1&Top=1.

Les produits de base peuvent aussi être catégorisés d'après un certain nombre d'autres critères, dont les suivants :

- *Zone de production :* produits des zones tropicales et produits des zones tempérées. Certains produits recouvrent les deux zones (par exemple, le riz, qui est cultivé dans les zones tropicales et jusqu'aux latitudes nord et sud de 45º et 40º). Le tableau suivant regroupe les produits par zone, tempérée ou tropicale, selon la zone qui représente la source la plus importante des exportations du marché mondial.

Produits agricoles des zones tempérées		**Produits tropicaux**
• Agrumes • Coton • Produits laitiers • Blé • Cuirs & peaux • Maïs • Viande • Bois non tropical • Noix • Graines oléagineuses	• Pommes de terre • Riz • Fruits et légumes de zones tempérées • Tabac • Vin • Laine	• Bananes • Cacao • Café • Fibres dures • Jute • Millet et sorgho • Huile de palme • Ananas • Riz • Caoutchouc • Épices • Sucre • Thé • Bois tropicaux

Source : CNUCED, *World Commodity Survey. 2003-2004*.

- *Méthode de production :* les produits de base peuvent être produits en culture annuelle ou pérenne, ils peuvent être récoltés dans des champs sauvages ou cultivés, leur production peut être organisée à échelle individuelle, par plantation, par exploitant ou par métayer, leur transformation peut être effectuée à échelle artisanale ou industrielle, etc.

- *Degré de traitement :* l'un des autres critères servant à différencier les produits de base concerne le degré de transformation à valeur ajoutée auxquels ces produits sont soumis avant d'être vendus. Toute activité de traitement qui transforme des produits de base et leur ajoute de la valeur doit être considérée comme une « transformation à valeur ajoutée ». Parmi ces types de processus figure notamment la transformation en un produit physiquement différent, comme la mouture du blé ou du maïs en farine, la coupe du bois en bois de construction, le concassage des graines oléagineuses en huile et en tourteaux de graines, le broyage de la canne à sucre en sucre de canne, l'égrenage des tiges de coton brut en fibres (des graines de coton étant également retirées au cours des différents traitements successifs) et la conversion des fèves de cacao en poudre et en beurre de cacao.

Certaines matières premières doivent subir un minimum de traitement avant de pouvoir être facilement transportées dans le monde. Les produits qui ont subi un traitement, comme les fibres, sont également considérés comme des produits de base. Le traitement peut aboutir à plusieurs produits semi-transformés ou dérivés. La mouture du blé donne de la farine de blé (denrée alimentaire) et du son de blé (produit dérivé). Le broyage du soja produit de l'huile de soja (denrée alimentaire) et des tourteaux de soja (aliment pour animaux). L'égrenage du coton brut produit de la fibre de coton et des graines de coton, qui sont à leur tour broyées afin de produire de l'huile de graine de coton (denrée alimentaire) et des tourteaux de coton (aliment pour animaux). Il est aussi de plus en plus fréquent que des marchandises ayant subi un traitement conséquent soient maintenant si standardisées qu'elles commencent à être considérées comme des produits de base. C'est le cas par exemple des circuits intégrés pour ordinateurs et des étoffes.

La transformation supplémentaire des produits semi-transformés ajoute normalement de la valeur au produit et en modifie les caractéristiques à tel point qu'il n'est plus considéré comme un produit de base. Par exemple :

- *Transformer le produit de manière à ce qu'il puisse être stocké sur une longue durée,* comme les fruits de mer frais en fruits de mer surgelés, les fruits et légumes frais en produits de conserve ou en produits séchés.
- *La rupture de charge et le conditionnement permettant à la marchandise d'être manipulée plus aisément,* comme la mise en sacs du grain, l'emballage des fruits ou la mise en bouteille des huiles végétales.
- *Le merchandising et le marketing d'une marchandise au moyen d'une campagne publicitaire qui relie le produit à une image ou un sentiment dans l'esprit des consommateurs,* comme la conversion de boissons fruitées concentrées en boissons de marque ou la transformation de poudre et de beurre de cacao en produits chocolatés.

II.1.1.3. Produits de base et segments de marché

Les produits de base sont destinés à différents segments de marchés nationaux et internationaux. Ils peuvent être vendus directement aux consommateurs locaux ou suivre de longues chaînes d'intermédiaires (voir la sous-section 2.3). Le commerce international des produits de base peut être géré par de grandes entreprises multinationales (par exemple, des entreprises agroalimentaires comme Cargill, Archer Daniels Midland, Bunge, Louis Dreyfus, ConAgra, Nestlé, Unilever, Kraft – possédée par le Groupe Altria) ou par des entreprises commerciales d'État (ECE). Parmi les ECE, on pensera notamment à l'exemple des sociétés d'exploitation pétrolières de nombreux pays, ainsi qu'aux ECE agroalimentaires.[3]

[3] Le rôle des ECE de produits de base dans les pays en développement a été significativement réduit suite aux programmes d'ajustement structurel des années 80 et 90. Bon nombre de ces ECE bénéficiaient d'un pouvoir de monopole/monopsone dans les marchés intérieurs pour l'approvisionnement auprès des producteurs et les importations/exportations, mais les réformes dans ces pays ont soit éliminé les ECE soit réduit leur emprise afin de laisser place à une concurrence privée. Voir « Études de la FAO sur des aspects sélectionnés des négociations de l'OMC sur l'agriculture », FAO, 2002.

II.1.2. Tendances du commerce des produits de base et des prix du marché mondial

Le Tableau 1 présente un aperçu de certaines tendances essentielles du commerce des marchandises depuis 1980. Le commerce international a augmenté de six fois en valeur depuis 1980. Le groupe des pays en développement a accru sa part qui est passée de 29% à 37%. Cependant qui en ressort est celui d'une forte disparité en matière de croissance commerciale entre les pays en développement dans leur ensemble et les pays les moins avancés (PMA), pour la plupart concentrés en Afrique. La part des pays africains a chuté de 5,9 pour cent à 2,9 pour cent sur cette même période. Par comparaison, la part des exportations de l'Amérique latine sur la même période est restée constante à un niveau de 5 pour cent environ, alors que celle des pays en développement d'Asie a progressé de 18,1 pour cent à 29 pour cent.

Tableau 1. Tendances du commerce des marchandises

	1980	1990	2000	2007
	$m	$m	$m	$m
Commerce mondial	2,032,154	3,479,591	6,455,988	13,833,041
Part des exportations	**%**	**%**	**%**	**%**
Economies en développement	29.4	24.3	31.9	37.5
Afrique	5.9	3.1	2.4	2.9
Amérique	5.5	4.1	5.7	5.5
Asie	18.0	17.0	23.8	29.1
PMA	0.75	0.56	0.56	0.91

Source: CNUCED, Manuel des statistiques 2008, Tableau Table 1.1.2.

Cette tendance s'explique partiellement par la croissance des exportations des hydrocarbures dans les pays en développement, qui constituent 22 pour cent des exportations en 2006, avec une hausse de 15 pour cent en 1995. La part des exportations d'Afrique en hydrocarbures dans son commerce global a augmenté de 40% en 1995 à 60% en 2006. Dans la mesure où les exportations des produits agricoles et minéraux ayant augmenté plus lentement que les exportations totales, la part de ces produits dans l'ensemble du commerce mondial a décru.

Tableau 2. Composition des exportations des pays en développement par produit

	1995	2000	2006
	$m	$m	$m
Exportations des pays en développement	1,417,569	2,024,127	4,466,584
Parts des marchandises	%	%	%
Tous produits alimentaires	9.8	6.7	5.6
Matières premières agricoles	2.7	1.6	1.3
Minerais, métaux et pierres précieuses	4.9	3.9	5.7
Combustibles	15.5	19.9	22.3
Produits manufacturés	65.6	66.9	62.8

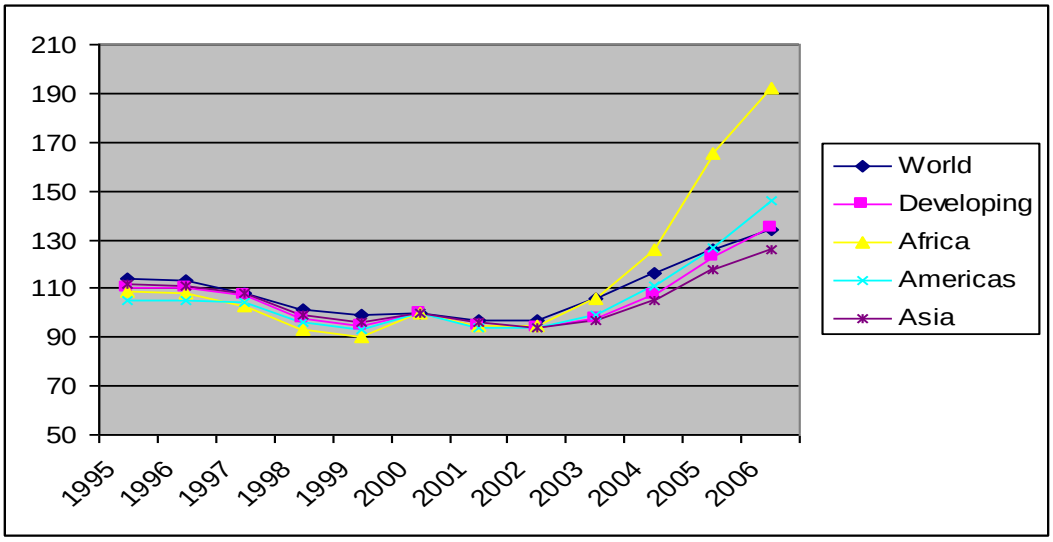
Source: Manuel des statistiques de la CNUCED 2008, Tableau 1.1.2

Il est également nécessaire de prendre en compte les exportations de matières premières et de produits industriels, étant donné que les pouvoirs publics sont préoccupés par le fait que les exportations des pays en développement se trouvent toujours dans les produits à faible valeur ajoutée. Cependant, les données cumulées du Tableau 2 ne semblent pas confirmer cette affirmation, au moins en ce qui concerne l'agriculture. En effet, les données indiquent que les exportations de matières premières en provenance des pays en développement ont augmenté de 50% entre 1995 et 2006, alors que celles des produits industriels, tous produits confondus, ont quant à elles augmenté de 80%. Concernant les métaux, la situation est légèrement différente. Les exportations de minerais et matériaux fossiles, de métaux et de pierres précieuses ont augmenté de 266% alors que celles des produits manufacturés ont connu une hausse de 200%. Il faut faire preuve de beaucoup d'attention et de précaution dans le traitement des données statistiques agrégées, étant donné qu'il peut y'avoir des distorsions significatives entre pays couverts. Cependant, une vision plus uniforme apparait si l'on considère l'Afrique comme une seule entité. Les exportations de produits alimentaires ont augmenté plus que celles des matières premières agricoles, bien que l'inverse soit également vrai en ce qui concerne les métaux.

Prix et Quantités

Les paramètres relatifs à la valeur des exportations sont de deux ordres: les volumes et les prix. Les prix des produits exportés sont mesurés en général en unités de valeurs rapportées aux quantités. Les unités de valeur des exportations en provenance des pays en développement sont indiquées dans le graphique 1. Il ressort de ces données que l'unité de valeur des exportations des pays africains a augmentées depuis 2002. L'unité de valeur des exportations du groupe des pays en développement a également augmenté de plus de 30% depuis 2002.

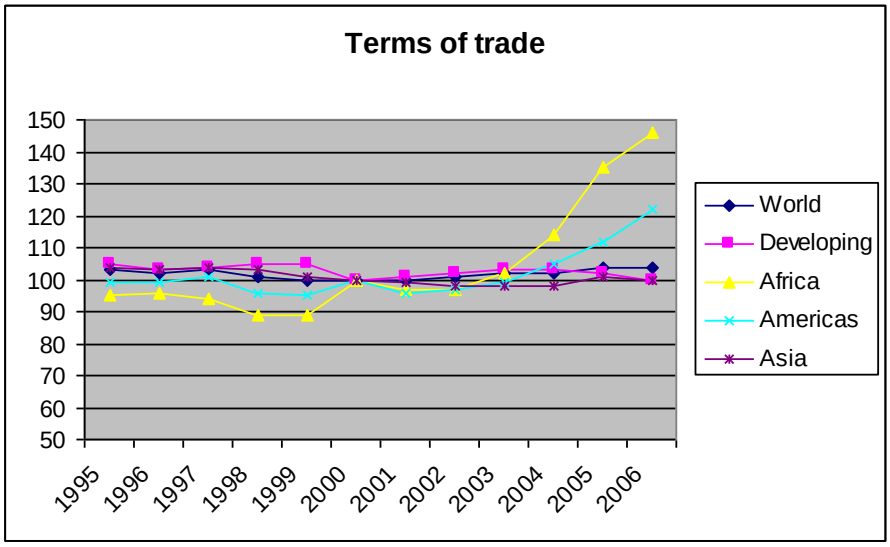
Graphique 1. Unités de valeur des exportations entre 1995 et 2006.



Source: Manuel des Statistiques de la CNUCED 2008. Tableau 4.2.1. Base 2000=100.

Les unités de valeur indiquées dans le graphique 1 le sont en terme nominal, sans ajustement lié à l'inflation. Ce qui pose le problème du déflateur d'inflation à utiliser. Parfois, on utilise un déflateur pour minimiser les effets de l'inflation sur le niveau des prix à la consommation ou sur le calcul du PIB, mais cette approche est moins pertinente en matière de commerce des marchandises. Une alternative plus crédible est d'examiner le prix des importations. Les termes de l'échange sont le résultat du rapport entre les prix des exportations et celui des importations (graphique 2). En ce qui concerne les pays en développement, les termes de l'échange ont été plutôt statiques pour les dix précédentes années, passant de 102 en 1995 à 100 en 2000, pour se situer à 106 en 2006. Cependant, pour les pays africains, les termes de l'échange ont atteint 146 en 2006. En revanche, l'augmentation a été de l'ordre de 22% en Amérique Latine tandis qu'en Asie il n'y a eu aucune amélioration sur la période considérée.

Graphique 2. Termes de l'échange entre 1995 et 2006



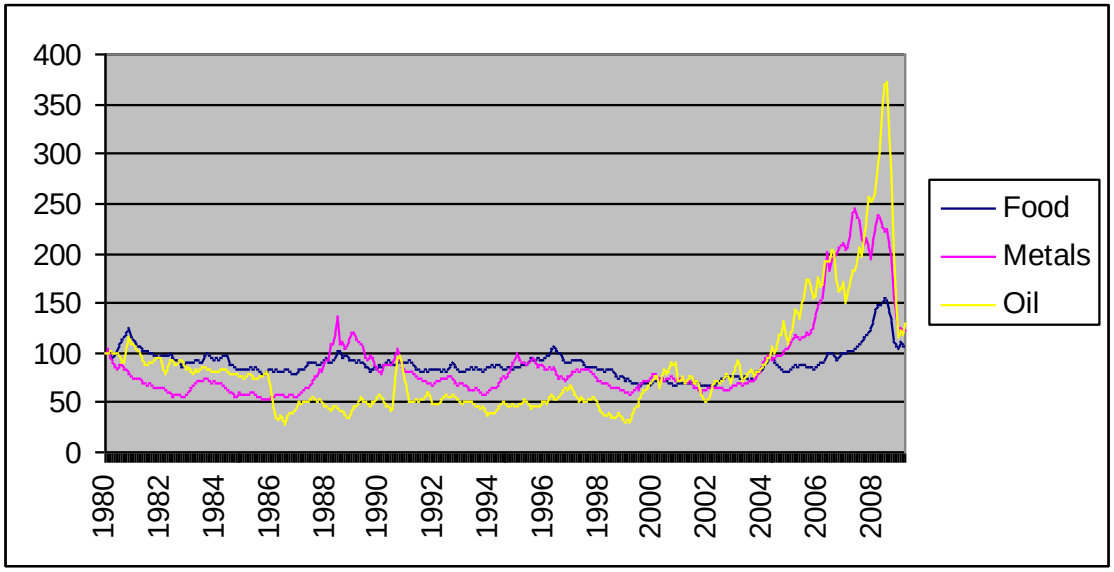
Source: Manuel des Statistiques de la CNUCED 2008. Tableau 4.2.1. Base 2000=100.

Les données indiquées dans les graphiques 1 et 2 concernent les exportations de toutes les marchandises, plutôt que celles des matières premières uniquement. Les prix des matières premières ont tendance à être plus variables que les prix des produits manufacturés. Il y'avait également un consensus qui voulait que les prix des matières premières suivait une tendance cyclique à la baisse.[4] Le graphique 3 montre les tendances (1980 à 2008) des indices des prix des produits de base pour les produits alimentaires, les métaux et le pétrole. Les prix de diverses matières premières agricoles sont indiqués dans les graphiques 4a et 4d. En valeur nominale, U.S. dollars, tous les indices, et en particulier ceux des métaux, montrent des fluctuations substantielles de prix. Plus particulièrement, tous les indicateurs montrent une nette augmentation après 2000, en particulier en 2008. Vers la mi 2009, les prix avaient retrouvé leur niveau d'antan.

[4] UNCTAD (2008) 'Development and Globalization: Facts and Figures', UNCTAD/GDS/CSIR/2007/1, Geneva.

CNUCED (2008) "Développement et Mondialisation: Réalités et Chiffres", UNCTAD/GDS/CSIR/2007/1, Genève.

Graphique 3. Moyenne annuelle des prix et des indices de prix pour des produits de base sélectionnés, 1980-2008



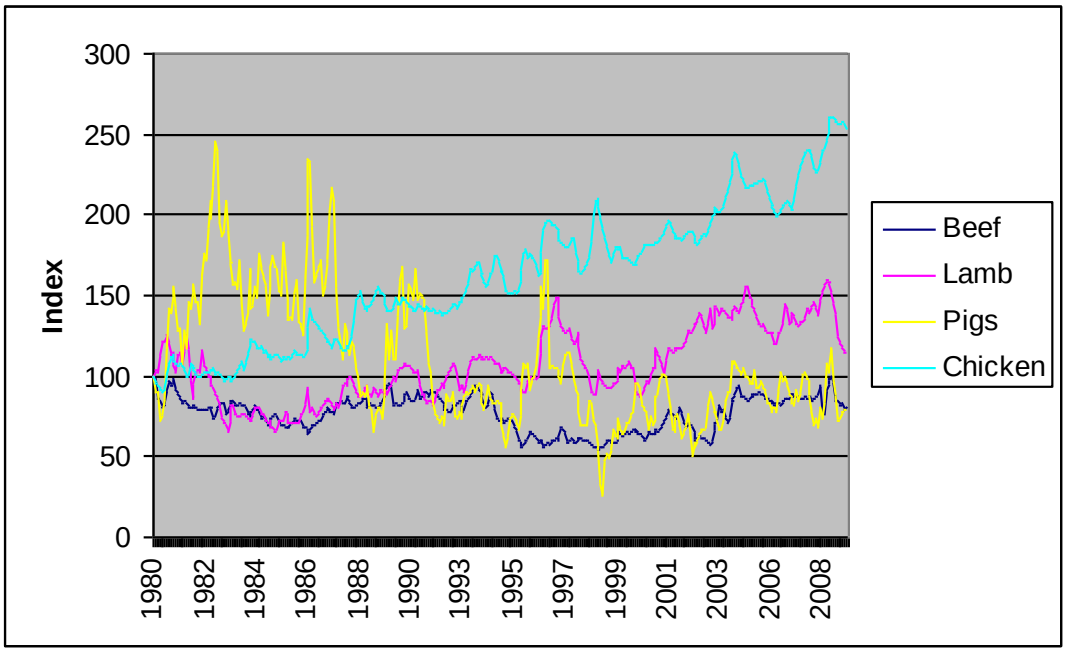
Source: FMI 2009 (http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.asp) Base 1980 = 100.

L'Indice des prix des produits alimentaires couvre les produits suivants: céréales, huiles végétales, viande, produits halieutiques, sucre, bananes et oranges.

L'Indice des prix des métaux et minerais concerne les produits suivants : cuivre, aluminium, minerai de fer, étain, nickel, zinc, plomb et uranium.

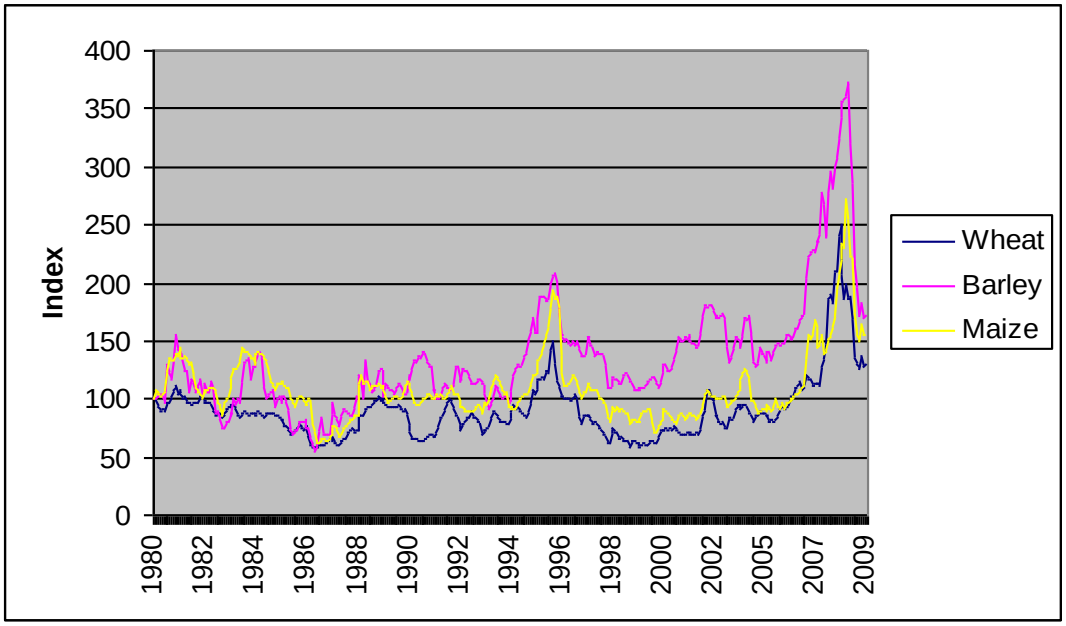
Indice des prix du pétrole brut : moyenne simple des trois prix de référence que sont : le Brent, le « West Texas Intermediate »,et le « Dubai Fateh ».

Graphique 3a. Indices mondiaux de prix de certaines viandes, 1980-2008



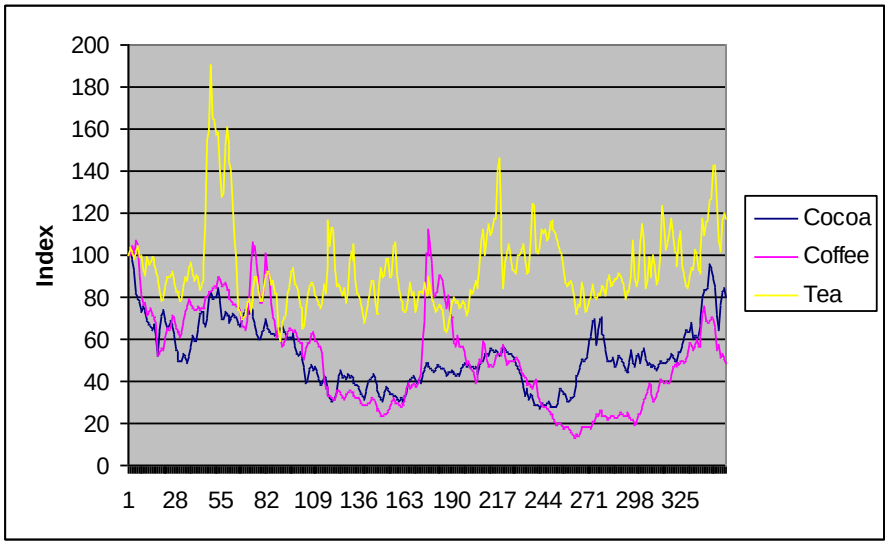
Source : FMI 2009

Graphique 3b. Indices mondiaux de prix de certaines céréales, 1980-2008



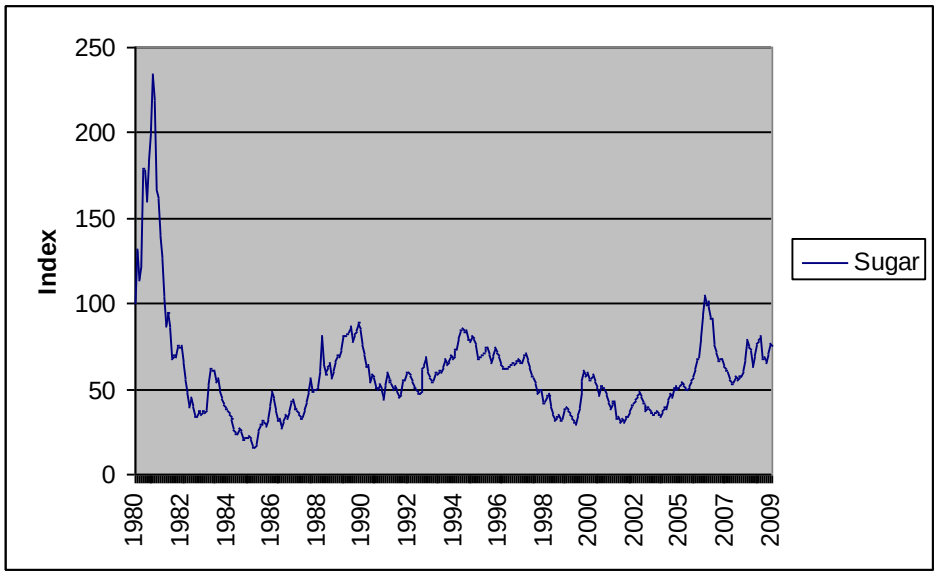
Source : FMI 2009

Graphique 3c. Indice mondiaux des prix de certaines boissons, 1980-2008



Source: FMI 2009

Graphique 3d. Indice des prix mondiaux du sucre, 1980-2008

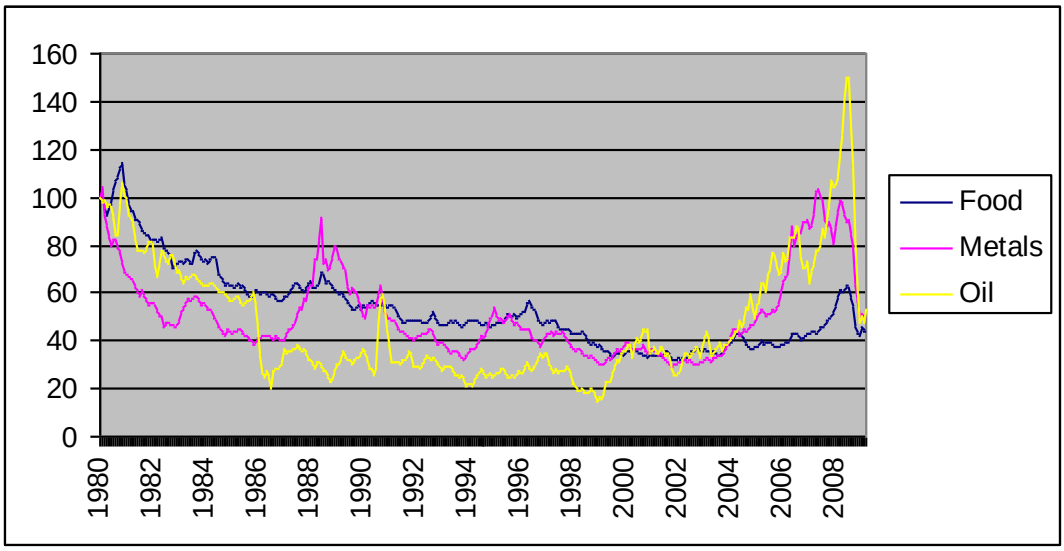


Source: FMI 2009

Au cas où les prix sont ajustés pour tenir compte de l'inflation, la tendance baissière du long terme est plus accentuée. Cette situation est illustrée dans le graphique 5. Les prix constatés en 2000 représentaient le tiers de leurs niveaux atteints en 1980. Le pic constaté en 2000 pose

le problème de savoir si le déclin d'antan est bien terminé, pour laisser place à une tendance plutôt haussière à partir de maintenant.

Graphique 4. Indices effectifs des prix des matières premières



Source: FMI, Département du Commerce des Etats-unis: bureau d'analyse économique

Un problème auquel font face les pouvoirs publics est de savoir si le déclin séculaire des prix des matières premières va continuer ou non, ou si on assiste à une situation inverse, comme cela semble être le cas. Les facteurs ayant contribué à la hausse des prix incluent une forte croissance de la demande en Asie, et en particulier en Chine et en Inde, les prix des matières premières industrielles comme ceux des métaux et du caoutchouc, et plus récemment celui du pétrole, dont les prix ont augmenté de sept fois de 2002 à 2008. D'autres facteurs ayant contribué à la hausse concernent la spéculation et, dans le cas des produits agricoles, une hausse des prix des engrais, une diminution des stocks et la mise en œuvre de politiques favorisant l'usage des produits pour la production de biocarburants. Affirmer qu'il existe ou non une nouvelle tendance dépend du point de savoir si les facteurs ou paramètres ont changé ou non. Certains analystes estiment que le niveau des stocks de pétrole sera déterminant pour entrainer ou non un changement durable de tendance des prix des produits de base. (ref: FAO, IFPRI).

Une augmentation des prix des matières premières ne serait pas nécessairement bénéfique aux pays en développement. La hausse du prix du pétrole ne profite cependant qu'à un nombre limité de producteurs de pétrole. La plupart des pays en développement sont des

importateurs nets de pétrole et voient leurs termes de l'échange diminuer lorsque les prix du pétrole s'élèvent. Les PMA, à l'exception de l'Angola, souffrent d'un haut niveau de spécialisation dans les exportations de produits de base, qui les rend particulièrement vulnérables à ces fluctuations.

Après avoir discuté de la question de savoir si le déclin des prix des matières premières constitue ou non une donnée à long terme, d'autres éléments à considérer concernent le degré de variabilité des prix ou si les prix évoluent ensemble, ce qui indiquerait une cause de variation commune ainsi que niveau de diversification possible. En général, l'instabilité des prix des matières premières est considérée comme indésirable. Une élasticité très grande des prix des diverses matières premières tend à limiter toute possibilité de diversification.

Jusqu'en 2000, l'instabilité des prix des produits de base tendait à baisser. L'instabilité notée durant la période 1988-1997 était beaucoup moins significative que pendant les dix années précédentes. Les hausses de prix récentes ont conduit à une instabilité plus grande des indices de prix, comme le montre le Tableau 3. Les prix des métaux ont tendance à être moins stables que les produits agricoles. Les prix des boissons sont particulièrement volatiles, alors que les prix des matériaux agricoles semblent être relativement stables.

Tableau 3. Indices de stabilité des prix de certains groups de produits

	78-87	88-97	98-07
Tous produits	10.4	6.8	13.3
Tous produits alimentaires	11.6	6.8	10.9
Produits alimentaires et boissons tropicales	12.5	6.8	10.3
Huiles végétales et semences	16.6	10.1	19
Matières premières agricoles	9.1	6.7	8.8
Mineraux, minérais et métaux	10.8	10.5	20.8

Source: Manuel des Statistiques de la CNUCED 2008. Tableau 6.2.

L'instabilité est mesurée comme une déviation de pourcentage. L'instabilité des prix est mesurée comme étant le pourcentage de déviation des variables concernés par rapport à leurs niveaux de tendance exponentielle pour une période donnée.

Le degré de diversification dépend de la manière dont les prix évoluent, ensemble ou séparément. C'est le cas des matières premières substituables au niveau de la production. Il apparait clairement sur le graphique 4b que les prix des céréales évoluent ensemble, aussi bien en termes de tendance que de variations mensuelles. Ceci est dû au degré de substitution dans la production et dans la consommation. Cependant, il existe une similarité moins grande dans les niveaux de prix des viandes, même si les variations mensuelles montrent une similarité plus grande.

II.2. Cadres analytiques : structure de la production et de la commercialisation

II.2.1. Théories du Commerce des matières premières et du développement

L'une des premières théories qui aient été utilisées pour examiner le rôle du commerce des produits de base dans le développement économique est celle du « vent-for-surplus » (littéralement, débouché pour les excédents) élaborée par Hla Myint[5]. Cette théorie s'appuie sur l'observation qu'aux stades très précoces de développement, lorsque le commerce extérieur est encore peu développé, la plupart des pays possèdent des terres, des ressources naturelles et/ou de la main-d'œuvre non qualifiée en abondance par rapport à la demande interne.
Ces ressources sont considérées comme « excédentaires », parce que leur valeur sur le marché interne est très faible.

Ce premier stade est suivi par un processus d'ouverture par le biais d'investissements dans l'infrastructure de transport et l'établissement de liens avec les marchés étrangers. Souvent, mais pas toujours, cette évolution s'est initiée à l'occasion de la colonisation. Une demande effective est ainsi créée pour les ressources « excédentaires », qui se trouvent cette fois exploitées pour la production de produits de base à exporter. Ces ressources étant, au départ, excédentaires, elles ne sont pas retenues par d'autres usages possibles et peuvent être

[5] Myint, Hla. 1958. "The 'Classical Theory' of International Trade and the Underdeveloped Countries," *Economic Journal* 68, (June), pp. 317-337.

employées très rapidement dans le secteur de l'exportation. Cette flexibilité conduit à des taux de croissance économique initiaux très rapides, comme ce fut le cas dans des pays comme la Côte d'Ivoire (café, cacao, bois) et la Malaisie (étain, caoutchouc).

Les produits de base en vrac destinés à l'exportation requièrent peu en matière de compétences, de contrôle de qualité, de traitement et d'autres caractéristiques essentielles lors des stades ultérieurs de la croissance de l'exportation. L'introduction et l'accroissement de la production de ces produits de base se trouvent ainsi facilitées lorsque ces ressources manquent justement. Ces activités impliquent également un niveau minimal de valeur ajoutée.

En dépit de cette faible valeur ajoutée, la croissance rapide du commerce des produits de base peut être très importante aux stades précoces de développement. Elle génère des revenus, de l'emploi, des compétences, des devises et des recettes publiques, qui sont essentiels à ce développement. Le degré de réussite dépend cependant des modes particuliers de production des produits de base et de leurs liens avec le reste de l'économie.

II.2.2. Modes de production

Il existe toute une série de modes différents de production des produits de base. À l'une des extrémités figure, par exemple, l'extraction de pétrole brut. Le pétrole est sous pression et il suffit tout simplement de puiser dans les réserves. Ce mode de production requiert un investissement en capital fixe, mais il impose un minimum de coûts récurrents. Très peu de main-d'œuvre est requise aussi les effets sur l'emploi sont-ils minimes. Si l'investissement initial est réalisé par des étrangers, le seul gain pour l'économie locale porte sur les redevances et autres revenus recueillis par ceux qui contrôlent les droits de forage – en général, le gouvernement, qui reçoit aussi les devises correspondantes.

L'exploitation minière moderne à grande échelle n'est pas très différente, puisqu'elle exige un investissement conséquent en capital fixe et que ses emplois concernent principalement la main-d'œuvre qualifiée, qui peut être en grande partie expatriée au départ. Dans ce cas encore, le gain pour l'économie locale dépend principalement du revenu et des devises payées au gouvernement.

L'exploitation artisanale des mines s'appuie beaucoup plus fortement sur la main-d'œuvre. Les effets sur l'emploi sont par comparaison bien plus grands par unité d'exportation. Ce mode implique une répartition plus uniforme des revenus gagnés. En revanche, il permet plus difficilement au gouvernement de capter une large part des recettes, notamment parce qu'il se prête à des possibilités de contrebande. Les profits en devises pour l'économie globale restent toutefois conséquents.

L'agriculture de plantation représente un autre mode de production de produits de base. Elle génère un nombre conséquent d'emplois, même si dans les faits, les salaires ont souvent été très faibles. À la différence, les plantations modernes ont tendance à employer une main-d'œuvre plus qualifiée, bien que le nombre total d'ouvriers puisse être inférieur. La répartition des revenus du gouvernement et des gains en devises dépend plus de la structure de commercialisation et du niveau de taxation des exportations que du mode de production.

Reste enfin l'agriculture des petits exploitants. Il s'agit généralement d'un domaine qui s'appuie fortement sur la main-d'œuvre : l'emploi y est donc élevé, même s'il peut correspondre pour une grande part à de la main-d'œuvre familiale. Les effets de revenu sont importants et la répartition des recettes a des chances d'être plus égale que pour les autres modes de production à l'exception de l'exploitation artisanale des mines. Des compétences doivent être acquises, mais comme pour l'agriculture de plantation, la répartition des revenus du gouvernement et des gains en devises dépend de la structure commerciale et du niveau de taxation des exportations.

Graphique 5 : Structure des filières

Production ↓ Commercialisation ↓ Commerce ↓ Consommation	☐ Intrants agricoles, recherche ☐ Production ☐ Commercialisation, collecte ☐ Transformation, conditionnement, produits dérivés ☐ Transport, stockage ☐ Commerce ☐ Vente en gros, au détail ☐ Consommation

Giraud (2003, p. 10) propose une autre description des filières. Les ressources naturelles sont transformées par des activités de production ou d'extraction initiales de matières premières. Une partie de ces matières premières peut être produite pour la consommation immédiate, le reste étant vendu sur le marché. Les matières premières sont transformées, par le biais d'activités de transformation à valeur ajoutée, en denrées alimentaires, produits intermédiaires, équipements, constructions et infrastructures et produits finis consommables. Le recyclage ou le traitement supplémentaire des produits dérivés de la transformation des matières premières achève le cycle de production. Parmi les participants à ces filières figurent les fournisseurs d'intrants, les producteurs/vendeurs, les agents de commercialisation, les courtiers, les agents gouvernementaux et les acheteurs, comme le montre le Tableau 4.

Stade du marché	**Participants**
Fournisseurs d'intrants	• Développeurs et diffuseurs dans les domaines de la recherche et des technologies • Distributeurs de grains, de fertilisants, d'autres produits chimiques, d'outils portatifs, d'équipements à traction animale ou mécanique, de matériaux d'irrigation • Conditionnement, etc.
Producteurs/vendeurs	• Les producteurs à petite échelle qui cultivent, récoltent ou extraient de petites quantités de produits et les vendent par eux-mêmes ; • Les petits exploitants et fournisseurs qui cultivent, récoltent ou extraient des quantités quelque peu plus importantes de produits conformément aux modalités définies par un acheteur ; • Les producteurs à grande échelle, généralement dans le cadre d'une société, dont les activités sont coordonnées avec celles d'autres acteurs nationaux, régionaux et mondiaux dans le marché.
Agents de commercialisation	• Fournisseurs de crédit • Agents de recouvrement • Entrepositaires • Transporteurs • Transformateurs à valeur ajoutée (par exemple, meuniers,

	concasseurs, raffineurs, abatteurs, etc.) • Fournisseurs de services d'information sur le marché • Grossistes, détaillants • Opérateurs de bourse des marchandises
Courtiers	• Transitaires • Chargeurs • Autorités portuaires
Agents gouvernementaux	• Décideurs de prix • Responsables du contrôle des normes et de la qualité • Commissionnaires en douane • Fonctionnaires du commerce déterminant les règlementations douanières tarifaires et non tarifaires
Acheteurs	• Vendeurs de marques • Grossistes, détaillants • Consommateurs finaux (ruraux/urbains, locaux/étrangers, individuels/entreprises)

Tableau 4 : Acteurs des filières

II.2.3. Structure des marchés[6]

Dans cette sous-section, nous allons examiner un certain nombre de cadres analytiques différents qui sont utilisés pour expliquer la structure et le fonctionnement des marchés. Ces cadres lient le commerce des produits de base aux autres activités impliquées dans la transformation des ressources élémentaires en produits finis achetés par les consommateurs.

II.2.3.1. Filières

La production et la commercialisation des produits de base peuvent se représenter sous la forme d'un ensemble d'activités liées. Les filières sont des réseaux qui relient les participants au marché et dressent des ponts entre producteurs et consommateurs, comme le montre la Figure 3 ci-après. Kaplinsky et Morris (2000) décrivent ainsi la filière sylviculture-bois-mobilier en termes de liens impliquant des forestiers, des scieries, des fabricants de meubles,

[6] Parmi les lectures essentielles à cette section, on retiendra notamment Clark, Lesourd et Thieblemont (2001), p. 1-30, Giraud (2003), p. 7-15, Kaplinsky et Morris (2000), p. 1-8 et Weatherspoon *et al.* (2004).

des acheteurs, des grossistes/détaillants et des consommateurs, chaque stade ayant ses propres besoins en matière d'intrants, de recherche, de développement et de marché.

Gereffi (1994) distingue les filières « contrôlées par les acheteurs » de celles « contrôlées par les producteurs ». Les filières contrôlées par les acheteurs sont des réseaux de chaînes d'approvisionnement créés par les détaillants et les vendeurs de marques.[7] Les vêtements et les chaussures sont des exemples de filières contrôlées par les acheteurs, le lieu du pouvoir du marché se situant à l'extrémité en aval de la filière. Un nombre limité d'acheteurs sous-traitent des spécifications de production à un large ensemble de fournisseurs contractuels. Les filières contrôlées par les producteurs sont dominées par un nombre limité de concepteurs-producteurs, comme dans certaines industries de haute technologie. Les entreprises informatiques (ou, de plus en plus, les fabricants de composants clés comme les puces, les processeurs et les lecteurs) investissent dans des technologies propriétaires et possèdent ou contrôlent les moyens de production de leurs produits. Elles possèdent des assembleurs, des marques et des enseignes de vente au détail ou se mettent en réseau avec ces prestataires afin de fournir leurs produits.

Des exemples d'analyse de filières de produits de base spécifiques sont proposées dans les sources suivantes :[8]

- Café : Calo and Wise (2005)
- Coton : Larsen (2003)
- Fruits et légumes frais : Dolan and Humphrey (2000)
- Bois-meubles en bois : Kaplinsky *et al.* (2003)
- Thé : FAO (2005)

Pour une application récente de l'analyse des filières aux secteurs clés (vêtements de coton, café, pyrèthre, fleurs coupées, roses) au Kenya, voir Banque mondiale (2005).

[7] Pour une approche théorique plus récente concernant le contrôle des filières mondiales, voir Gereffi, Humphrey et Sturgeon (2005).

[8] Pour plus d'informations, voir la Global Value Chain Initiative (basée au R.-U., dans le cadre de l'Institute for Development Studies, www.globalvaluechains.org) .

Bien souvent, les producteurs et les entreprises d'Afrique rencontrent des difficultés pour s'intégrer dans les filières mondiales. Comme l'indiquent Gereffi et Sturgeon (2004) dans le cas de la Chine, le lien avec les filières mondiales démarre par l'attraction de l'investissement ou l'établissement de relations avec des partenaires étrangers. Les pays qui ne parviennent pas à fournir les conditions minimales nécessaires à de tels partenariats risquent de rencontrer plus de difficultés à se relier aux filières mondiales. Comme l'indique Manring (2005), les pays doivent fournir un climat d'investissement approprié (bon gouvernement, ouverture au commerce et distorsion minimale du marché). En l'absence d'un tel climat, les pays doivent se préparer à proposer des régimes spéciaux (par exemple, une simplification administrative, des mesures d'incitation politiques spéciales – comme des congés fiscaux –, des guichets uniques d'investissement ou des zones franches physiques ou « virtuelles »[9] de transformation pour l'exportation), afin de permettre aux partenaires de surmonter les conditions locales. Les bureaux de promotion de l'investissement ou du commerce ont connu un succès mitigé, notamment lorsqu'ils étaient dirigés par des fonctionnaires publics au lieu d'être administrés sous forme de mesures incitatives aux entreprises.

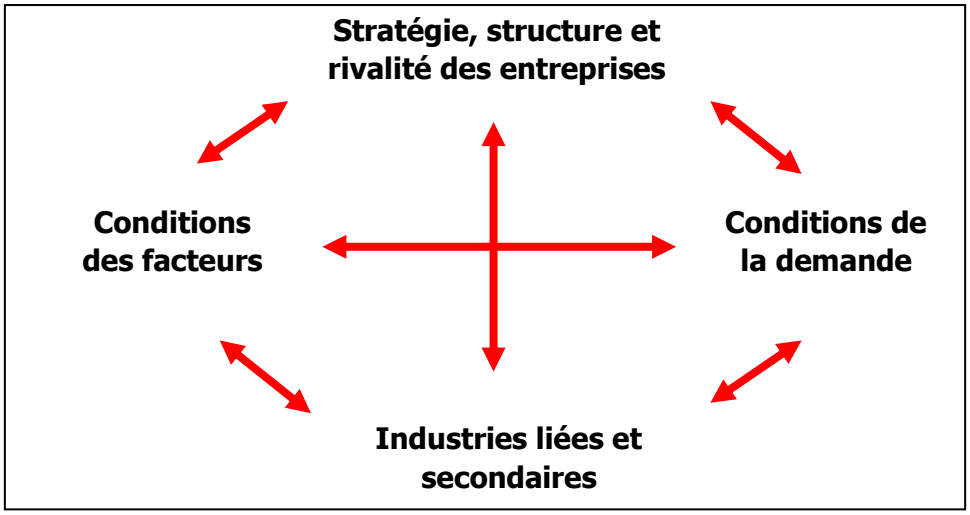
II.2.3.2. Grappes

Une autre approche pour la description des filières consiste non pas à se les représenter comme un ensemble vertical de connexions déterminant des relations linéaires, mais plutôt comme une « grappe » (en anglais, « cluster ») d'acteurs qui dépendent les uns des autres.

Le losange du Graphique 7 illustre l'interdépendance définissant une grappe, selon l'acception qu'en donne la théorie de la compétitivité (Porter, 1990).

[9] Les zones physiques sont développées dans un espace contigu et offrent l'avantage de fournir une infrastructure à jour et (souvent) une proximité avec la logistique des transports. Les zones virtuelles s'appliquent aux règles d'investissement et de commerce simplifiées à des entreprises participantes autorisées mais ne restreignent pas leur emplacement à des parcs industriels physiques spécifiques.

Graphique 6 : Losange de la compétitivité de Porter



Source : Porter (1990), p. 72.

Selon Porter (1990), le *contexte stratégique et concurrentiel des entreprises* requiert un environnement local et des règles qui encouragent l'investissement dans la recherche et le développement, l'innovation et la valorisation durable (par exemple, avec la protection de la propriété intellectuelle). La concurrence ouverte et vigoureuse entre les rivaux locaux est capitale. Les *facteurs et intrants* spécialisés de haute qualité (par exemple, les ressources humaines, les capitaux, les infrastructures physiques, les institutions administratives, les infrastructures liées à l'information, à la science et aux technologies, les ressources naturelles) doivent être disponibles pour les entreprises. Les *conditions de la demande*, pour être optimales, doivent être caractérisées par un noyau central de consommateurs avertis et exigeants dont les besoins anticipent ceux d'autres marchés, avec notamment une demande locale atypique portant sur des secteurs spécialisés, qui peut être satisfaite au niveau national et au niveau mondial. Enfin ces conditions sont renforcées par la présence d'*industries liées et secondaires* locales qui collaborent avec les entreprises clés au sein de grappes au lieu d'opérer indépendamment sous la forme d'industries isolées.

II.2.3.3. Organisation industrielle : Evaluer les effets de la concentration des marchés

Les théories fondamentales sur l'organisation industrielle indiquent de quelle manière les industries sont principalement organisées en fonction de la répartition par taille des entreprises au sein de l'industrie.

- Dans le cas d'une **concurrence parfaite**, de nombreux vendeurs, transformateurs, agents commerciaux et consommateurs interagissent à de multiples niveaux. Aucun acteur ni aucun niveau du marché ne possède de force excessive. Les prix sont donc maintenus au plus bas par le jeu de la concurrence. Les marchés des produits de base issus des récoltes de cultures agricoles (céréales, graines oléagineuses, fibres, etc.) sont compétitifs et se caractérisent par la présence de nombreux acheteurs et vendeurs. Néanmoins, même dans un marché parfaitement concurrentiel, les prix *peuvent* être influencés par les décisions politiques des autorités publiques (par exemple, les gouvernements nationaux), notamment dans les marchés producteurs ou consommateurs de plus grande taille. Ainsi, lorsque le gouvernement du Vietnam a libéralisé la production et le commerce des produits de base comme le riz et le café, les fortes réactions de l'offre qui ont suivi ont fait baisser les prix internationaux pour ces produits (pour le café, voir Wasserman, 2002). Le soutien du gouvernement aux producteurs agricoles au Japon et dans l'UE encourage la production des céréales, graines oléagineuses et autres produits de base et conduit également à un abaissement des prix mondiaux.

- S'il n'y a qu'une seule entreprise dans l'industrie, on parle de **monopole** et l'on doit s'attendre à ce qu'elle se livre à une tarification de monopole. Les prix appliqués sont alors supérieurs à ceux d'une industrie concurrentielle. Si l'entreprise est le seul acheteur du produit, l'industrie est appelée **monospone**. L'entreprise risque de payer moins cher le produit qu'elle ne le ferait au sein d'une industrie concurrentielle. Les monopoles peuvent être intéressants dans le cas où ils peuvent prendre avantage ou susciter des économies d'échelle. Il existe rarement des situations de monopoles en cas de contraintes imposées par les mesures de régulation destinées à limiter le nombre de concurrents potentiels. De telles contraintes comprennent l'existence de brevets et de licences gouvernementales.

- D'autres industries sont caractérisées comme étant des **duopoles/duopsones** (deux entreprises dominantes) ou des **oligopoles/oligopsones** (quelques entreprises dominantes). De complexes règles comportementales en matière de fixation des prix ont été conçues dans ces situations. En général, plus le niveau de concentration est élevé dans une industrie, plus les prix risquent de subir des effets de distorsion par rapport à une industrie concurrentielle. L'une des définitions, qui propose une description quantitative

de l'oligopole, utilise comme seuil le taux de concentration des quatre entreprises, un indice exprimant la part de marché des quatre plus grosses entreprises de l'industrie. Lorsque le taux de concentration des quatre entreprises est supérieur à 40 %, on considère qu'il s'agit d'un oligopole.[10] Avec un nombre aussi réduit de producteurs, de transformateurs, d'acheteurs ou de vendeurs, une connivence est possible entre les acteurs et les conditions de la concurrence peuvent être court-circuitées.

- Les théories de l'organisation industrielle ont également contribué à notre compréhension de la **différenciation des produits** comme stratégie compétitive. En différenciant son produit, une entreprise peut conserver un certain niveau de puissance monopolistique sur les termes de sa vente, bien que ce pouvoir ne soit jamais absolu tant que la différenciation n'est pas complète, auquel cas l'on doit considérer qu'il s'agit d'un produit totalement distinct. Le tabac est vendu sous le couvert de marques différentes alors qu'il s'agit de produit quasiment identique.

- Il existe d'autres formes de répartition des pouvoirs dans les marchés qui peuvent introduire des conditions non concurrentielles. Les cartels de producteurs de produits de base, comme les pays de l'OPEP, peuvent parfois être suffisamment cohésifs pour que le groupe parvienne à dicter les termes du marché aux acheteurs mondiaux. Les accords internationaux sur les produits de base très en vogue dans les années 70, constituaient une tentative de contrôler la production afin d'augmenter les prix de vente.

Les multinationales peuvent devenir si verticalement intégrées, en possédant ou dirigeant des filiales à différents niveaux de la filière, qu'elles peuvent imposer leurs conditions à d'autres opérateurs sur le marché.

Les agriculteurs, les exploitants miniers et les transformateurs de petite taille ne peuvent pas négocier à niveau égal avec les acteurs du marché (pays, grandes sociétés ou cartels) dans les mains desquels ce pouvoir est concentré. Ce secteur fait apparaître un besoin évident de renforcement des capacités des organismes publics ou des associations privées afin de négocier de meilleurs conditions ou des politiques plus justes. Les efforts de « renforcement des capacités commerciales » des pays en développement entrepris par de nombreux acteurs, dont les organisations de développement multilatéral, les agences de donateurs de

[10] Encyclopédie Wikipédia, http://fr.wikipedia.org/wiki/Oligopole.

développement bilatéral et les organisations non gouvernementales, constituent une importante étape dans ce sens.[11]

II.2.3.4. Dimensions changeantes des marchés mondiaux et régionaux

La compréhension de la structure et du comportement des filières mondiales ne se résume plus à comprendre comment les produits de base sont produits, transformés et livrés dans les marchés mondiaux. Aujourd'hui, de nombreux aspects de l'interaction entre les marchés des produits de base et les industries de transformation ou les consommateurs finaux évoluent. L'industrialisation, la consolidation et la mondialisation bouleversent les marchés des produits de base et déplacent les points d'appui d'un certain nombre de leviers commerciaux. En 2003, l'OCDE a organisé une conférence sur ce sujet, intitulée « Changing Dimensions of the Food Economy: Exploring the Policy Issues ». [12]

Plusieurs de ces évolutions se rapportent très directement aux structures du marché mondial des produits de base :

- Les coûts des matières premières représentent une part décroissante du coût total des produits alimentaires finis.
- Les moyens de subsistance dans le secteur rural se diversifient afin d'inclure de nombreuses activités hors exploitation en sus ou à la place de la production dans l'exploitation.
- À la suite des programmes d'ajustement structurel des années 80-90, de nombreuses entreprises commerciales d'État ne monopolisent plus la collecte, la commercialisation et la vente des produits de base mais ont été remplacées par des agents de commercialisation privés et des coopératives.
- Dans le domaine des produits de base alimentaires, les négociateurs en grain des multinationales qui commercialisent des produits de base de céréales et de graines oléagineuses représentent une part de moins en moins importante du commerce alimentaire total, en cédant la place à des entreprises multinationales alimentaires de

[11] Le renforcement des capacités commerciales (RCC) est défini dans le glossaire. La liste des efforts dans ce domaine est incluse dans une base de données disponible sur le site Web de l'OMC (voir http://tcbdb.wto.org/index.asp?lang=FRA).

[12] Voir OCDE, « Changing Dimensions of the Food Economy: Exploring the Policy Issues », La Haye, Pays-Bas, 6-7 février 2003 (http://webdomino1.oecd.org/comnet/agr/foodeco.nsf).

marque qui gagnent leurs marchés grâce à la différenciation des produits, au packaging et à la promotion des marques.

- Les supermarchés (généralement dirigés par des entreprises multinationales de distribution) s'imposent de plus en plus comme le point de vente de référence pour les consommateurs.

Il apparaît de plus en plus clairement que la participation aux filières est requise non seulement pour les marchandises à exporter, mais également pour les marchandises vendues pour la production interne. Le marché des produits alimentaires devient de plus en plus commercialisé, même en Afrique. La CNUCED (2003) et Arda (2005) signalent une pénétration accrue des chaînes de supermarchés dans la distribution et la commercialisation des aliments et d'autres produits. Weatherspoon *et al.* décrivent trois modes distincts de cette pénétration des supermarchés : 1) celle des pays plus riches ou plus grands vers les pays plus pauvres ou plus petits, 2) celle des capitales vers les centres urbains plus petits et 3) celle des quartiers occupés par des consommateurs plus riches vers les quartiers regroupant les habitants à revenus moyens et même pauvres (2004, p. 7).

Ces tendances commerciales ont d'importantes implications pour les producteurs alimentaires qui souhaitent approvisionner les filières. Qu'il s'agisse de la vente dans les marchés étrangers en Europe ou aux Etats-Unis, ou dans les marchés locaux d'Afrique, les chaînes de supermarchés possèdent des contraintes de qualité et de sécurité strictes que leurs fournisseurs doivent être préparés à respecter. L'accès aux chaînes de supermarchés est souvent restreint par des normes de qualité qu'imposent des organisations de détaillants privées[13] et des initiatives publiques[14], sous l'égide des accords internationaux comme l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et la Commission du *Codex Alimentarius* de la FAO et de l'OMS. Les normes privées sont généralement plus restrictives que les règlementations publiques. En ce qui concerne les fruits et les légumes frais, Weatherspoon *et al.* Constatent que les plus grandes chaînes de supermarchés de l'Afrique mettent en place des « programmes d'exploitants préférés » afin de préqualifier les fournisseurs. De manière générale, ce sont les exploitants commerciaux de grande taille et

[13] Comme l'EurepGAP (Euro-Retailer Produce Working Group on Good Agricultural Practices). Voir www.eurep.org.

[14] Comme le système d'analyse des risques et maîtrise des points critiques (Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP) du ministère de l'agriculture des États-Unis. Voir http://www.fsis.usda.gov/Science/hazard_analysis_&_pathogen_reduction/index.asp.

non les fermiers traditionnels qui peuvent se conformer à ces contraintes. Le Module 4 propose d'autres informations sur les contraintes en matière d'accès aux marchés et d'entrée sur les marchés des produits de base.

Cette évolution naturelle de l'organisation des marchés des produits de base possède d'importantes implications concernant la manière de considérer et de rechercher les marchés de produits de base. Le Tableau 5 présente de manière synthétique les « anciennes » et « nouvelles » caractéristiques qui reflètent ces modifications dans le cas des marchés alimentaires, selon les indications d'un volume spécial de la revue *Development Policy Review* (septembre 2003) et d'un article de présentation du volume par Maxwell et Slater (2003).

Tableau 5: Ancienne et nouvelle politiques alimentaires

Caractéristiques clés	**« Ancienne » politique alimentaire**	**« Nouvelle » politique alimentaire**
1. Population	Principalement rurale	Principalement urbaine
2. Emplois ruraux	Principalement agricoles	Principalement non agricoles
3. Emplois dans le secteur alimentaire	Principalement dans la production et la commercialisation primaire alimentaire	Principalement dans la fabrication et la vente au détail des produits alimentaires
4. Acteurs de la commercialisation alimentaire	Négociants en grains	Entreprises alimentaires
5. Chaînes d'approvisionnement	Courtes – peu d'intermédiaires	Longues – grand nombre d'intermédiaires
6. Préparation alimentaire type	Essentiellement de la nourriture cuisinée à la maison	Grande proportion de plats préparés et de nourriture consommée à l'extérieur
7. Alimentation type	Aliments de base, sans marque	Alimentation transformée, produits de marque ; augmentation de la proportion des produits animaux dans le régime
8. Emballage	Faible	Élevé
9. Alimentation achetée dans	Stands ou magasins locaux, marchés ouverts	Supermarchés
10. Problèmes relatifs à la sécurité sanitaire des aliments	Empoisonnement par les pesticides des ouvriers agricoles ; toxines associées aux mauvaises conditions de stockage	Résidus de pesticides dans l'alimentation ; problèmes de sécurité biologique dans les aliments transformés
11. Problèmes de nutrition	Malnutrition	Problèmes diététiques chroniques (maladies du

Caractéristiques clés	« Ancienne » politique alimentaire	« Nouvelle » politique alimentaire
		cœur liées à l'obésité, diabètes)
12. Problèmes nutritifs	Oligoéléments	Graisse, sucre
13. Population menacée par l'insécurité alimentaire	« Paysans »	Pauvre urbains et ruraux
14. Principales sources de chocs alimentaires nationaux	Sécheresse et autres chocs de production	Prix mondiaux et autres problèmes commerciaux
15. Principales sources de chocs alimentaires des ménages	Sécheresse et autres chocs de production	Chocs des revenus provoquant une pauvreté alimentaire
16. Remèdes pour le manque de nourriture des ménages	Mesures de protection sociale, aide alimentaire	Protection sociale, versements compensateurs de revenu
17. Forums pour les politiques alimentaires	Ministères de l'agriculture, de l'aide sociale/de la réinsertion, de la santé	Ministères du commerce et de l'industrie, de la consommation
18. Objectif des politiques alimentaires	Technologie agricole, réforme paragouvernementale, alimentation complémentaire, travail rétribué en vivres	Concurrence et maximisation de la rente dans la filière, structure industrielle dans le secteur de la vente au détail, marchés futurs, traitement des déchets, campagnes d'éducation sanitaire, sécurité alimentaire
19. Institutions internationales clés	FAO, PAM, UNICEF, OMS, CGIAR	FAO, ONUDI, OIT, OMS, OMC

Source : Maxwell et Slater (2003, p. 534).

Une étude récente de la FAO et Eartscan a passé en revue les récents développements autour de la question de la politique alimentaire.[15] Ces évolutions sont guidées par une hausse des revenus, des changements de configuration démographique, le recours aux technologies et le phénomène de la mondialisation. Un trait essential concerne le besoin de coordination, comme l'indiquent les codes-barres et la réduction des stocks. La question qui se pose aux exportateurs des pays en développement est de pouvoir remplir les conditions liées à la qualité et à la sécurité exigées par les pays développés. Ceci demande de mettre en place un système de traçabilité, afin de permettre à chaque produit de s'identifier à son producteur en cas de réclamations concernant leur sécurité.

À mesure que les filières sont l'objet de phénomènes de concentration de plus en plus importants à divers points stratégiques (par exemple, à l'extrémité conception/marchandisage pour les filières chaînes de produits de base contrôlées par les producteurs et à l'extrémité marchandisage/vente au détail pour les chaînes de produits de base contrôlées par les acheteurs), les acteurs de la filière situés *en dehors* de ces points stratégiques perdent leur pouvoir relatif sur le marché.

Tableau 6 : Comparaison des filières contrôlées par les acheteurs et par les producteurs

	Filière contrôlée par les acheteurs	**Filière contrôlée par les producteurs**
Exemple de secteur	Vêtements, chaussures	Électronique
Point de levier stratégique	Grossiste ou détaillants	Concepteurs ou concepteurs-producteurs
Extrémité la plus puissante de la filière	Aval	Amont
Extrémité la moins puissante de la filière	Grand ensemble de producteurs, d'assembleurs (amont)	Grand ensemble d'assembleurs (en amont, plus en aval) et vendeurs de marques, détaillants (aval)

Source : Gereffi (1994).

[15] McCullough, E., Pingali, P. and Stamoulis, K. (2008) 'The Transformation of Agri-Food Systems: Globalization, Supply Chains and Smallholder Farmers', FAO and Earthscan.

À long terme, les marchés des produits de base font l'objet de hausses et de baisses des prix en raison des bouleversements structurels des demandes ou des approvisionnements. Par exemple, jusqu'à la survenance de la crise financière en 2008 la brusque croissance économique en Chine entrainait une montée des prix de nombreux produits de base alimentant la construction, le développement et la demande croissante des consommateurs portant sur des produits alimentaires de plus haute gamme. Les consommateurs d'autres parties du monde qui voient leur revenu s'accroître sont aussi conduits à demander plus de nourriture, d'énergie, de véhicules, etc. À l'inverse, la productivité accrue de la production alimentaire (due à une combinaison de facteurs structurels, dont l'adoption de nouvelles technologies, les réformes dans les économies planifiées et une plus grande intégration verticale des filières) contribue à faire baisser les prix des produits de base agricoles. Le résultat net, au moins en ce qui concerne le prix d'un certain nombre de céréales (équivalents prix réel 1995) est celui d'une tendance à la baisse, comme l'indique le Graphique 4b précédent. La tendance baissière a été interrompue par un pic à la hausse en 2007 et 2008.

II.2.3.5. Informations et surveillance du marché des produits de base[16]

Les acheteurs et vendeurs de produits de base ont besoin de connaître le prix d'un produit de base sur le marché actuel et désirent en savoir le plus possible sur le prix attendu de ce produit de base la semaine suivante, le mois prochain ou même l'année d'après. La « découverte des prix », autrement dit le processus de récolte d'informations concernant les prix futurs, est facilitée par un certain nombre d'outils. L'annexe B propose des sources d'informations détaillées à ce sujet.

[16] Sauf indication contraire, les informations de cette section sont tirées de Clark, Lesourd et Thieblemont (2001), Chapter 7, « The Management of Physical Commodity Contracts ».

II.2.3.6. Analyse de la structure des marchés des produits de base

Les prix des produits de base sont le résultat de caractéristiques structurelles et du comportement de tous les acteurs du marché, à la fois du côté de l'approvisionnement et du côté de la demande. Pour analyser la structure et le comportement d'un marché de produit de base, il est nécessaire de se poser les questions suivantes à chaque stade de la filière :

Production

- Où le produit de base est-il produit (par exemple, dans quelles régions et zones climatiques du monde) ?
- Combien de producteurs sont impliqués dans l'approvisionnement de ce produit de base, à la fois dans les pays et à travers le monde ?
- Quel type de système de production est utilisé pour produire ce produit de base ? Par exemple, s'agit-il de moyens de production essentiellement traditionnels (à petite échelle, avec des besoins conséquents en termes de main-d'œuvre), intermédiaires (par exemple, avec des équipements à traction animale) ou plus avancés sur le plan technique (par exemple, avec des variétés de graines spécialisées, des intrants agrochimiques, une automatisation des processus, des technologies de l'information avancées) ?
- Quel niveau de réactivité la production offre-t-elle par rapport aux variations de prix ?
- Quels sont les besoins de la production en termes de main-d'œuvre et dans quelle mesure les compétences appropriées et les salaires compétitifs sont-ils disponibles sur le marché du travail local ?
- Le produit de base est-il fourni régulièrement au cours de l'année ou uniquement durant certains mois ?
- Quelles caractéristiques agronomiques, géologiques ou physiques affectent l'approvisionnement ?
- Dans quelle mesure les forces politiques locales, régionales ou mondiales affectent-elles l'approvisionnement ?
- Quelles politiques (par exemple, marché interne, taux de change, prix, transport, intérêts, inspection) entrent en jeu entre le producteur et le prix mondial ?

Commercialisation

- Combien de stades la filière compte-t-elle entre le producteur et le consommateur ? Qui contrôle la prise de décision à chaque étape (par exemple, organismes publics ou entreprises privées, entreprises locales ou multinationales étrangères) ?
- Comment le produit de base est-il livré dans le monde, moyennant quelles contraintes éventuelles et à quel coût ? Par exemple, les puces informatiques sont transportées par avion à coût élevé (même si ces frais restent faibles en termes de pourcentage de la valeur totale du produit), alors qu'une grande partie des céréales et graines oléagineuses des É.-U. est transporté en péniche le long du Mississippi et en dehors du Golf des É.-U. en passant par le port de la Nouvelle-Orléans.
- Les marchés mondiaux sont-ils approvisionnés par plus de trois ou quatre entreprises multinationales ou pays principaux, de sorte qu'il existe un niveau de concurrence suffisant sur le marché international ?
- Dans quels marchés de produits de base le prix de référence est-il défini et dans quelle monnaie ce prix est-il exprimé ?
- Quelles tendances caractérisent les marchés internationaux pour le produit de base concerné ? Les prix sont-ils stables, en déclin, en augmentation ? Ces tendances sont-elles elles-mêmes stables ou variables ? Si elles sont variables, cette variabilité est-elle prévisible (par exemple, en étant liées à des modifications saisonnières de l'approvisionnement et de la demande ou à des changements progressifs de la structure de l'approvisionnement ou de la demande) ou imprévisibles (par exemple, en étant affectées par des épiphyties, des grèves ouvrières, des conflits civils ou des désastres naturels) ?

Consommation

- Où le produit de base est-il consommé ?
- S'agit-il principalement d'un intrant dans une transformation à valeur ajoutée ou s'agit-il d'un produit consommé directement ? Le produit de base est-il consommé par de nombreuses personnes ou par un nombre limité de personnes ?
- Qui contrôle la transformation de la forme commercialisable du produit de base, par exemple un petit nombre de grandes sociétés multinationales (cas du cacao) ou un grand nombre de transformateurs locaux de petite taille (par exemple, dans le cas du décorticage du riz paddy) ?

- Quels facteurs clés affectent la demande (disponibilité de substituts, degré de traitement ultérieur requis avant consommation, politiques de commercialisation et mesures incitatives, etc.) ?
- Quel est le niveau de réactivité de la consommation aux modifications des prix, des revenus du consommateur, des préférences gustatives, etc. ?
- Quelles politiques (par exemple, commerce, taux de change, commercialisation interne) entrent en jeu entre le consommateur et le prix mondial ?

II.3. Impact du commerce des produits de base sur la croissance et la réduction de la pauvreté

II.3.1. Effets liés indirects

La production et le commerce des produits de base génèrent des revenus et des emplois. Cela peut se faire de manière plus ou moins automatique ou requérir l'intervention du gouvernement, selon le mode de production employé, comme indiqué dans la sous-section 2.2. En plus des effets directs, il existe un certain nombre d'effets liés indirects.[17] Ils sont de plusieurs types. Les liaisons en aval impliquent une transformation et d'autres activités en aval. Par exemple, l'augmentation de la production du coton exportable entraîne aussi une augmentation du ramassage, de l'égrenage et de la commercialisation. Les liaisons en amont interviennent lorsque des intrants sont utilisés dans la filière. L'augmentation de la production produit un accroissement de la demande concernant ces intrants. Une production accrue de coton induit ainsi une augmentation de la demande en fertilisants. Un troisième type de liaison renvoie à la demande finale. L'augmentation des revenus des exploitants provenant d'un investissement dans la production du coton conduit par exemple à une augmentation de la demande en marchandises et services consommés par les producteurs de coton.

Ces liaisons provoquent des effets indirects sur la production, les revenus et l'emploi ainsi que sur le commerce et les recettes publiques. L'ampleur des effets indirects dépend (1) de l'importance des liaisons et (2) du fait que la demande supplémentaire est satisfaite avant tout par les importations ou par la production locale. Plus les liaisons sont importantes et plus la demande supplémentaire est satisfaite par le marché local, plus les effets indirects sur la production, les revenus et l'emploi sont importants.

[17] Pour une analyse plus rigoureuse de ces liens, voir CNUCED, « Guide to Commodity-based Export Diversification and Competitiveness Strategies for African Countries », 2006.

L'importance des effets indirects des liaisons est susceptible d'être influencée par les modes particuliers de production en place et par la politique gouvernementale. Cinq modes de production des produits de base ont été présentés dans la sous-section 2.2 : l'extraction de pétrole brut, l'exploitation minière à grande échelle, l'exploitation minière artisanale, l'agriculture de plantation et l'agriculture en petite exploitation. Les deux premiers modes ont généralement peu d'effets indirects sur le reste de l'économie. La plupart de l'équipement est importé, de sorte qu'il n'existe que peu de liaisons en amont. S'il y a transformation, elle requiert surtout du capital et l'effet sur l'emploi est minime. Ces modes génèrent peu de demande finale supplémentaire. Tout dépend de la quantité de recettes et de devises que le gouvernement tire de ces industries et de la manière dont il dépense ces revenus. Les trois autres modes de production sont bien plus exigeants en main-d'œuvre, génèrent considérablement plus d'emplois et de revenus et possèdent des effets indirects par liaison plus importants, même en l'absence d'intervention de la part du gouvernement.

II.3.2. Croissance et réduction de la pauvreté

Par le passé, les produits de base ont occupé une fonction vitale pour la stimulation de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté. Les pays dotés d'avantages comparatifs forts dans la production et l'exportation d'un ou plusieurs produits de base ont tiré parti de l'augmentation rapide des exportations, de l'accroissement des revenus et des emplois et des devises permettant d'acquérir les biens d'équipement essentiels, les pièces de rechange et différents autres intrants intermédiaires requis pour l'industrialisation. Dans la mesure où la production de produits de base pour l'exportation a bien été répartie au niveau géographique et a requis beaucoup de main-d'œuvre, la distribution des revenus tirés de cet accroissement des exportations a eu tendance à profiter à une large part de la population rurale, dont les pauvres, qui résident pour la plupart dans des zones rurales.

Dans un certain nombre de pays, et notamment dans les PMA et en Afrique, le secteur des produits de base n'a pas si bien fonctionné comme moteur de croissance et de réduction de la pauvreté. Au lieu de cela, il a été caractérisé par une faible productivité, peu de valeur ajoutée et un manque de compétitivité sur les marchés internationaux. À cela s'est ajouté le fait que ces exportations se concentraient sur une gamme de produits réduite dont la demande mondiale bénéficiait de longues périodes de faible croissance et dont les prix réels sur le

marché mondial déclinaient. Il s'en est suivi une croissance lente des revenus d'exportation, des chocs des termes de l'échange, des insuffisances en devises, des épargnes et des investissements faibles, une allocation inefficace des ressources et peu, si ce n'est même aucune réduction de la pauvreté.

Le déclin des prix pour les exportations de produits de base dont la production requiert surtout du capital a souvent eu de graves conséquences macroéconomiques par ses effets sur les flux de devises et les recettes publiques. Les entreprises qui produisent ces produits de base représentent souvent une source conséquente pour les recettes publiques. Dans le cas de la production s'appuyant fortement sur la main-d'œuvre, où dominent les petits producteurs, l'impact direct des baisses de prix sur les revenus et l'emploi peut être plus grave. Par exemple, les petits exploitants fournissent environ 70 pour cent du café mondial. Les changements des prix mondiaux du café affectent directement 125 millions de personnes qui en dépendent pour leur subsistance. Une chute drastique des prix du café, comme celle intervenue en Ouganda à la fin des années 90, peut considérablement augmenter la pauvreté. C'est particulièrement vrai parce que l'impact du déclin des prix porte souvent en priorité sur les premiers niveaux de la chaîne d'approvisionnement, les producteurs ayant peu de possibilités d'exercer leur pouvoir de négociation.

Un boom des matières premières ainsi que son déclin inévitable, peuvent néanmoins avoir un impact positif sur l'attrait des investissements et sur la croissance. Un exemple édifiant est l'Ouganda, dont l'économie a connu un essor suite au boom des prix du café en 1994 et 1995, suite au gel des récoltes de café au Brésil.[18] La contribution du café dans les exportations a augmenté de 51% avant le boom à 64% au plus fort de la hausse. Le PIB per capita a accru passant de 277 dollars américains en 1994 à 348 dollars américains en 2000, période au cours de laquelle la part du café dans les exportations a diminué de 14%. L'augmentation de la croissance a été engendrée par une augmentation des investissements privés. Les fermiers ont réinvesti la moitié de leurs revenus gagnés. Ce nouveau reflexe constaté en Ouganda semble néanmoins être l'exception plutôt que la règle. Il serait intéressant de déterminer les conditions ayant abouti à la hausse des investissements et à la croissance plutôt que le gaspillage des revenus générés.

[18] Chant, L., McDonald, S. and Verschoor, A. (2008), Some Consequences of the 1994-95 Coffee Boom for Growth and Poverty Reduction in Uganda Journal of Agricultural Economics, Vol. 59, No. 1, 2008, 93–113 (http://www3.interscience.wiley.com/cgi-bin/fulltext/120083168/PDFSTART)

II.4. Contraintes concernant le développement économique par le commerce des produits de base

III. 4.1. Besoins en matière de transformation structurelle de la production et du commerce

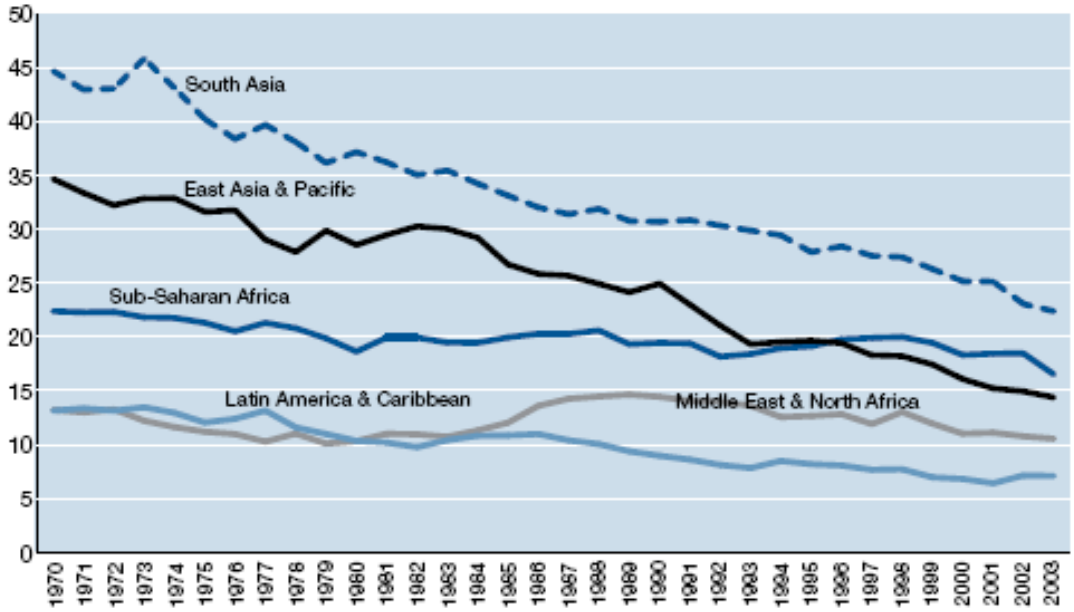
Plusieurs faits imposent une limite généralement admise quant au développement économique par le commerce seul des produits de base. Premièrement, le surplus des terres inutilisées, des ressources naturelles et de la main-d'œuvre finit par s'épuiser lorsque toutes les ressources ont été allouées à la production des produits de base. Deuxièmement, comme nous l'avons vu, la croissance de la demande portant sur ces ressources a eu tendance à prendre du retard sur l'approvisionnement, ce qui a provoqué une baisse des prix réels sur le marché mondial. Troisièmement, il existe un risque de surdépendance concernant quelques produits primaires dont les prix tendent à fluctuer plus que ceux des produits manufacturés. Quatrièmement, la faible valeur de ces produits et leur manque de complexité ne génèrent pas le même niveau d'acquisition de compétences par le biais du commerce qui est caractéristique de la production et du commerce des produits de plus grande valeur. Enfin cinquièmement, la nature changeante du commerce mondial est telle que les produits de base essentiels deviennent de moins en moins importants. Le récent boom des matières premières, que certains auteurs attribuent à un renversement de la tendance baissière séculière des prix, rend moins évidentes ces données.

La production et le commerce des produits de base sont particulièrement vitaux pour les économies moins développées qui manquent de diversité dans les secteurs industriels et les secteurs de services. Les économies ont cependant évolué et sont devenues plus complexes au gré d'un processus connu sous le nom de transformation économique structurelle (Kuznets, 1971). À mesure que les économies augmentent en taille (PIB par habitant), la taille relative des secteurs primaires qui produisent ou extraient des ressources naturelles (agriculture, pêche, sylviculture et exploitation minière) et finalement celle des secteurs industriels qui transforment les produits primaires en produits manufacturés durables et non durables se réduit, alors que les secteurs tertiaires (services) augmentent en taille. Kuznets a remarqué que ces changements économiques étaient inévitablement accompagnés par des modifications structurelles plus vastes associées aux transitions du marché du travail, de l'urbanisation, de la démographie, du développement institutionnel et même des nouvelles croyances et idéologies.

Au cours des quarante dernières années, la plupart des pays ont effectivement été confrontés à une réduction constante des parts des secteurs agricoles, comme le montre le graphique 8 pour les plus grandes régions en développement du monde. La contribution de l'agriculture dans les pays à faible revenue du Moyen Orient et d'Afrique subsaharienne est relativement constant, reflétant l'absence de croissance rapide du secteur industriel. La taille du secteur industriel dans les pays à revenus faibles croît toujours, alors que dans les pays à revenus élevés comme les États-Unis, la part du secteur industriel se réduit également. Les services couvrent près des trois quarts de l'économie des É.-U. et représentent une part de plus en plus importante, si ce n'est la plus importante, de nombreuses autres économies également.

Graphique 8: Valeur ajoutée de l'agriculture en Afrique et autres régions, 1970-2003 (% du PNB)

Agriculture's value added as a percentage of GDP in Africa and other regions, 1970-2003 (% of GDP)

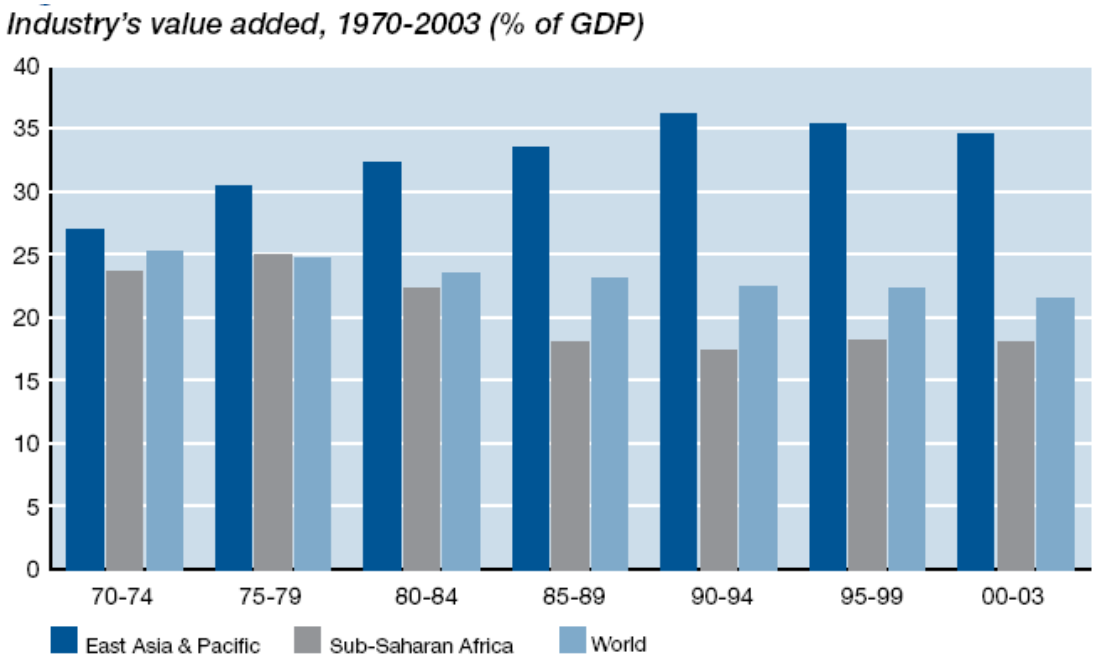


http://www.uneca.org/eca_resources/Publications/books/era2006/chap4.pdf

Les économies des pays en développement (et en particulier, des pays les moins avancés, dont trente-quatre se trouvent en Afrique subsaharienne) continuent à être dominés par le

secteur primaire.[19] La production des produits de base est donc considérablement plus importante dans les pays en développement que dans les pays à revenu élevé.

Graphique 9: Valeur ajoutée de l'industrie en Afrique et autres régions, 1970-2003 (% du PNB)



Il en va de même pour la structure du commerce. La composition des exportations est présentée dans le Tableau 7. La valeur combinée des aliments, des matières premières agricoles, des minerais et minéraux et des combustibles représentait presque la moitié et les produits manufacturés représentaient juste un peu plus de la moitié, du total du commerce mondial en 1960. En 2001, tous les produits de base combinés n'y contribuent qu'à hauteur de 25 pour cent alors que la valeur des produits manufacturés a atteint presque les trois quarts du total. . Dans les pays en développement, le changement le plus notoire réside dans la part des industries qui est passée de 12% en 1965 à 65% en 2001. La majeure partie de cette hausse provient des pays en développement d'Asie. A l'exception des hydrocarbures, la part des produits alimentaires, des matières premières agricoles, des minerais et des métaux a diminué pour atteindre les niveaux observés dans les pays développés.

[19] Ce module de formation fait référence aux « pays en développement », une catégorie large englobant tous les pays à revenus faibles et moyens, selon la classification des économies par la Banque mondiale. Les Nations unies reconnaissent également cinquante « pays les moins avancés ». Pour une liste complète, voir le programme en faveur des pays les moins avancés de la CNUCED.

Tableau 7 : Composition des exportations par groupe de produits de base

	(% des exportations)	**1960**	**1980**	**2001**
Aliments	Monde	17,4	11,1	7,4
	Pays développés	13,7	11,2	7,4
	Pays en développement	29,1	11,9	7,9
	Afrique en développement	32,9	11,7	12,8
	Amérique en développement	40.6	29.1	16.8
	Asie en développement	18.9	6.8	5.3
Matières premières agricoles	Monde	16,7	3,7	1,8
	Pays développés	12,8	3,5	1,8
	Pays en développement	28,7	3,8	1,9
	Afrique en développement	41,8	3,8	4,5
	Amérique en développement	18.7	3.1	2.3
	Asie en développement	30.0	4.1	1.7
Minerais et métaux	Monde	3,6	4,7	3,0
	Pays développés	3,3	4,8	2,6
	Pays en développement	4,9	4,8	3,6
	Afrique en développement	10,5	8,4	4,8
	Amérique en développement	5.3	9.5	6.1
	Asie en développement	1.9	2.2	2.9
Combustibles	Monde	9,9	24,0	9,1
	Pays développés	4,0	7,0	4,7
	Pays en développement	25,2	59,4	16,3
	Afrique en développement	4,1	67,0	46,1
	Amérique en développement	31.9	42.4	15.4
	Asie en développement	30.0	62.4	14.5
Produits manufacturés	Monde	51,3	54,2	74,1
	Pays développés	64,7	71,3	79,7
	Pays en développement	11,9	19,1	65,2
	Afrique en développement	10,3	8,2	30,6
	Amérique en développement	3.4	14.7	58.0
	Asie en développement	18.8	23.6	69.3

Source : CNUCED, GlobStat (http://globstat.unctad.org/html/index.html, données recueillies 21 mai 2009).

Ce type de changement dans la structure du commerce a particulièrement caractérisé les pays en développement, dont la part des aliments et matières premières dans le commerce total a

particulièrement baissé alors qu'augmentait l'importance des produits manufacturés. La transformation a été encouragée par une combinaison de facteurs, dont les progrès technologiques qui ont réduit les coûts de livraison et de télécommunication, les changements de gestion des sociétés multinationales qui ont permis de répartir géographiquement dans le monde les différentes étapes des processus de fabrication, et les réformes politiques du marché et du commerce qui ont ouvert les marchés financiers et les marchés des produits.

Si l'Afrique a plus ou moins suivi ces tendances, les produits de base représentent toujours près de 70 pour cent de son commerce total. Les économies africaines sont donc encore fortement dépendantes des produits de base. Ce constat est bien au-dessus des niveaux connus dans les pays en développement d'Asie, de l'ordre de 30% et de 58% dans les pays en développement d'Amérique. Le Tableau 8 montre l'importance relative des produits de base individuels dans les exportations des pays en développement en 2008, classées selon leurs valeurs à trois chiffres. Le produit le plus achevé dans l'industrie parmi les dix plus grandes exportations d'Amérique Latine est la fonte. L'Afrique subsaharienne exporte des véhicules de passagers, alors que l'Asie-Est est plutôt spécialisée dans l'informatique et les équipements en télécommunications.

Diverses théories économiques ont été proposées au fil des ans afin d'expliquer pourquoi certains pays continuent de se spécialiser dans la production des produits de base. Tant que ces pays possèdent encore des ressources excédentaires de terres et de main-d'oeuvre, ils peuvent presque certainement en retirer un avantage concurrentiel en matière de produits à forte intensité de terres et de main-d'oeuvre. Cependant ces facteurs peuvent ne pas être productifs, en particulier en cas de manque de capitaux. En outre, le coût n'est qu'un aspect parmi d'autres de la compétitivité totale. Des facteurs qualitatifs l'affectent aussi sensiblement. Le rapport de la CNUCED intitulé *Le développement économique en Afrique* attribue la dépendance aux produits de base à une incapacité à surmonter des contraintes structurelles, à des coûts de transaction élevés liés aux transports et aux télécommunications et à l'échec de la modernisation de l'agriculture. Un bon exemple est tiré des exigences phytosanitaires. Les exportations de viande de bœuf vers l'Union Européenne doivent avoir fait l'objet d'un abattage selon des conditions d'hygiène difficiles à remplir par les pays en développement. En outre, les importateurs exigent la traçabilité, afin que tout morceau de viande puisse être rattaché à son producteur. C'est difficile à maîtriser.

Tableau 8 : Principales exportations des pays en développement, 29 septembre 2010

Pays en développement de l'Amérique Latine et Les Caraïbes		
Code	Produit	$m
333	Huiles de pétrole et de minéraux bitumineux	23,950
281	Minerais de fer et leurs concentres	16,924
222	Graines et fruits oléagineux	11,391
334	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	10,489
071	Café, substitute de café	8,790
012	Autres viandes et abats comestibles,	7,799
971	Or, a usage non monétaire	7,737
671	Fonte, fonte spiegel, fer spongieux	6,339
081	Nourriture destinée aux animaux	6,332
061	Sucres, mélasses et miel	6,310
Afrique sub-saharienne		
681	Argent, platine, etc	9,818
671	Fonte, fonte spiegel, fer spongieux	5,955
321	Houilles non agglomérées	4,745
781	Voitures de tourisme et autres pr transport personnes	4,583
072	Cacao	3,775
287	Minerais de métaux communs et leurs concentres, n.d.a.	3,735
334	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	3,725
684	Aluminium	3,553
682	Cuivre	3,401
743	Pompes, compresseurs d'air ou d'autres gaz et ventilateurs;	3,195
Asie de l'est et Pacifique		
422	Graisses et huiles végétales (autres que douces)	28,240
333	Huiles de pétrole et de minéraux bitumineux	25,633
343	Gaz naturel	25,202

752	Equipement informatique	15,176
776	Lampes, tubes et valves électroniques, etc	11,790
759	Machines et appareils de bureau/parties, pièces détachées	11,729
321	Houilles non agglomérées	10,494
334	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	9,911
231	Caoutchouc naturel/latex/etc	8,489
764	Equipement de télécommunication, n.d.a., et parties,	7,722

Source: Comtrade, accessed via WITS. Sectors ranked by export values at SITC3 three digit level.

En plus de ces modifications liées à la structure de la production et du commerce, les transformations structurelles prennent encore d'autres formes. L'une tient à ce que les pays plus développés ont tendance à entretenir entre eux des relations commerciales portant sur des produits qui ne sont pas trop dissimilaires. Par exemple, la France importe et exporte du fromage à la fois.Le commerce intra-industriel augmente par rapport au commerce entre les grandes catégories de la CTCI. L'un des autres changements tient à l'importance sans cesse accrue du commerce des marchandises dont la production requiert relativement plus de capital humain et non humain et moins de ressources naturelles et de main-d'œuvre non qualifiée.

La progression habituelle des pays est de passer de l'agriculture à l'industrie légère, à une industrie à forte intensité de technologies au fur et à mesure que les revenus augmentent. La qualité tend à s'améliorer en même temps. Dans les années 1960 et 70, les voitures japonaises étaient considérées comme inferieures à leurs concurrentes européennes. A présent, les véhicules japonais sont en concurrence égale. A ce stade, les pays développés ont tendance à évoluer vers des industries à forte intensité d'information comme le design. Une légère entorse cette progression normale a été notée en Inde, qui a fini de bâtir une réputation sur le commerce des services. L'exemple le plus frappant est la fabrication de logiciels, mais également l'appui logistique au travail dans des secteurs comme la banque et les assurances. Ce qui pose la question de savoir si les pays en développement disposent des capacités pour contourner le secteur industriel et passer directement à une économie de services. En 2002 les

exportations globales de services se sont élevées à 1611 milliards de dollars américains, contre une valeur de 6414 milliards de dollars américains en ce qui concerne les marchandises. La part des pays en développement a été de 23%, en particulier des pays d'Asie. Le tourisme est un exemple de secteur dans lequel certains pays en développement se sont spécialisés. A titre d'exemple on peut citer la Jamaïque, Iles Fiji et l'Ile Maurice. D'autres secteurs comprennent le transport (fret), la construction, les communications, la banque et les assurances. De nombreux employés dans le secteur de services sont relativement non qualifies et à forte intensité de main-d'œuvre et il est intéressant pour les pays en développement de se prévaloir de cette main-d'œuvre pour se spécialiser dans ces industries de services Vu la récente hausse des prix des matières premières, cette stratégie est-elle viable?

II.4.2. Problèmes de gestion des approvisionnements – fluctuations du prix des produits de base et déclin des termes de l'échange [20]

Des inquiétudes se sont exprimées depuis les années 50 au moins en ce qui concerne la vulnérabilité des produits de base aux fluctuations des prix du marché international, au déclin à long terme des prix réels et à la détérioration des termes de l'échange. Plusieurs explications ont été avancées concernant la raison de cette vulnérabilité.

En ce qui concerne les fluctuations de prix, on fait valoir que les demandes de denrées alimentaires et de matières premières sont relativement inélastiques, de même que l'approvisionnement – à tout le moins au court à moyen terme. Cette inélasticité est due au fait que les ménages satisfont en priorité leurs besoins alimentaires avant de se tourner vers d'autres produits. La demande en matières premières est inélastique parce qu'elle est dérivée de la demande portant sur le produit final. Puisque les matières premières ne constituent qu'une petite partie du coût total de production, leurs modifications de prix n'ont que peu d'influence sur la demande concernant le produit final. En outre, puisque la substituabilité entre les matières premières et les autres intrants est relativement restreinte – à tout le moins à court terme –, la demande en matières premières ne change que peu lorsque le prix de ces matières premières varie. Le contre argument que l'on peut évoquer ici est de dire que beaucoup de produits alimentaires ont des substituts. Les pommes sont substituables aux poires, le thé au café. Des plantes vivrières comme le mais, le sorgho et l'orge sont substituables à certains égards.

[20] Voir CNUCED, « Rapport de la réunion de personnalités sur les questions relatives aux produits de base », 2003.

L'approvisionnement est considéré comme inélastique pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la disponibilité des terres, des gisements minéraux et des ressources halieutiques et sylvicoles tend à être plutôt fixe en termes d'approvisionnement, à tout le moins une fois passée la période de croissance du « vent-for-surplus ». Ensuite, l'investissement dans la plantation d'arbres, l'exploration de gisements minéraux ou la construction de voies de débardage est coûteux et requiert du temps. Bon nombre de ces coûts sont ainsi considérés comme irrécupérables et n'entrent pas dans le calcul permettant de savoir s'il faut ou non lancer la production et en quelles quantités. Les retours sur ces investissements peuvent être considérés comme des quasi-rentes analogues à des rentes gagnées sur les ressources naturelles. D'un autre coté, beaucoup de matières premières peuvent être stockées. Ce qui atténue les fluctuations enregistrées dans la production.

L'inélasticité combinée de la demande et de l'approvisionnement signifie que d'assez petits changements dans les paramètres du marché mondial peuvent avoir de grandes répercussions sur les prix du marché. Par exemple, si les conditions météorologiques en Afrique de l'Ouest sont défavorables à la production du cacao, la réduction correspondante de l'approvisionnement fera nettement monter les prix. Cette conséquence est due au fait que la demande en cacao est dérivée de celle du chocolat et s'avère donc assez inélastique, alors que l'on ne peut pas faire grand-chose à court terme pour augmenter la production du cacao en réaction à des prix plus élevés. Les pays qui dépendent fortement des exportations de cacao risquent ainsi de subir de fortes fluctuations dans leurs recettes d'exportation. C'est en vertu de la même logique que la croissance récente de la production du café robusta au Vietnam a eu dans les dernières tranches des années 1990 un impact négatif dramatique sur les prix du marché mondial, tout comme le gel du café au Brésil a eu un impact tout aussi dramatique sur les prix.

Certains des mêmes facteurs peuvent servir à expliquer la tendance au déclin des prix réels des exportations des produits de base. Puisque la demande en produits alimentaires est relativement inélastique en ce qui concerne les revenus, la croissance des revenus dans les pays importateurs doit conduire à une augmentation proportionnellement moindre de la demande en produits alimentaires. De manière similaire, on observe une tendance au changement technologique dans le but d'économiser sur l'utilisation des matières premières. Les biens finis deviennent plus légers et moins volumineux, ce qui réduit la demande en

matières premières. Le passage dans les pays postindustriels à une consommation accrue des services par rapport aux produits manufacturés possède un effet du même type.
Côté approvisionnement, le facteur le plus important est l'énorme potentiel qui existe à long terme pour améliorer les rendements et la productivité dans la production des produits de base élémentaires. À titre d'exemple, le développement de nouvelles variétés hybrides de cacao à haut rendement en Afrique de l'Ouest a eu un impact considérable sur la production ces dernières années. En outre, une grande partie de ces gains en productivité tend à profiter aux consommateurs eux-mêmes, par le jeu des caractéristiques propres aux marchés des produits de base, qui opposent un grand nombre de producteurs à un nombre relativement réduit d'acheteurs.

Au cours de ces dernières années, la demande mondiale pour de nombreux produits de base a rapidement augmenté, à la faveur d'une croissance rapide en Asie et plus particulièrement en Chine et en Inde. Comme on l'a vu précédemment, cette hausse de la demande, associée à la hausse des couts d'engrais et d'énergie, la sécheresse dans certains pays, la baisse des stocks, les prévisions de biocarburants ainsi qu'une certaine spéculation ont entrainé la hausse vertigineuse des prix des matières premières en 2007-2008.Si les hausses de prix signifient des marchés à croissance plus rapide et de meilleures opportunités pour les pays en développement, il y a un doute sur l'improbabilité que cela donne lieu à une inversion de la tendance au déclin des prix réels des produits de base. Les prix vont sûrement baisser aussi vite qu'ils ont augmenté, pour se situer à leurs niveaux habituel. Cela est dû en partie à la crise financière globale de 2008, qui a eu pour conséquence de réduire la demande de matières premières, y compris le pétrole. La tendance à long terme dépend surtout de l'évolution des politiques relatives à l'énergie et aux biocarburants, mais la clef réside dans la productivité, laquelle dépend elle-même de la recherche et de l'investissement. Ces facteurs ont eu tendance à baisser par le passé, durant les années 1990, mais des organisations internationales comme la FAO[21] et l'IFPRI[22] ont appelé à une recrudescence de ces facteurs. La FAO a réclamé des investissements de 30 milliards de dollars américains par année, une somme relativement faible au vu des subventions accordées à l'agriculture.

[21] Viatte, G., De Graaf, J., Demeke, M., Takahatake, T. and Rey de Arce, M.(2009) Responding to the food crisis: synthesis of medium-term measures proposed in inter-agency assessments,

FAO Rome, http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ISFP/SR_Web.pdf.

[22] von Braun, Joachim. 2009. **Overcoming the world food and agriculture crisis through policy change and science**, IFPRI, Washington D.C. http://www.ifpri.org/pubs/speeches/20090306jvbtaas.pdf.

Les politiques pratiquées par les pays développés ont également réduit la demande en matière d'exportations de produits de base des pays en développement. Par exemple, les subventions de la production agricole au sein des pays de l'Union Européenne et au Japon ont considérablement favorisé l'augmentation de la production de produits des zones tempérées et ont contribué à la détérioration des prix mondiaux de l'ordre de 5 à 10%. Ceci a permis de réduire des parts de marché des pays en développement et et a eu des effets négatifs sur les termes de l'échange. La progressivité des droits dans les pays développés a découragé la transformation des produits primaires, inhibé la diversification dans les pays en développement et accentué les pressions sur les offres dans les marchés des produits de base. Cependant, l'effet des politiques commerciales sur le niveau des prix mondiaux est relativement insignifiant comparé aux fluctuations annuelles constatées dans le marché.

II. 4.3. Impact de la fluctuation des prix des produits de base et des recettes d'exportation

La fluctuation des prix des produits de base et des recettes d'exportation pose de sérieux problèmes pour les pays qui dépendent des produits de base. Au niveau macroéconomique, elle complique les planifications budgétaires parce que les gouvernements – et notamment ceux des PMA – dépendent fortement des taxes perçues, soit directement sur les exportations des produits de base, soit indirectement sur les importations générées par les exportations de produits de base. L'investissement est également bloqué par les incertitudes associées à ce contexte. Toutes choses égales par ailleurs, il faut pour un investisseur un taux de rendement plus élevé dans le cas d'un investissement risqué que dans celui d'un investissement sûr. La fluctuation des revenus conduit donc à une réduction des investissements. Enfin, le producteur est handicapé par l'incertitude liée aux variations des revenus.

Ce qui distingue la situation dans les PMA ne tient pas nécessairement au fait que ces derniers se trouvent exposés à des chocs de termes de l'échange plus importants que les autres pays en développement, mais au fait que l'échelle de ces chocs relativement aux ressources internes disponibles pour financer les investissements est extrêmement grande. En outre, les offices de commercialisation et les fonds de stabilisation, qui faisaient auparavant office de tampon entre les prix mondiaux et les prix internes à la production, ont été progressivement démantelés dans le cadre de la libéralisation des marchés associés à l'ajustement structurel.[23] Dès lors, un plus grand nombre des fluctuations dans les prix du marché mondial se transmet directement aux producteurs.

[23] CNUCED, *Rapport 2002 sur les pays les moins avancés : Échapper au piège de la pauvreté*, 2002, p. 141.

II.4.4. Concentration des exportations et dépendance aux produits de base[24]

Pour bon nombre des pays en développement, et notamment les PMA, les recettes d'exportation proviennent uniquement d'un petit nombre de produits de base. En 1990, la valeur moyenne des exportations des trois produits de base les plus importants était de 29 pour cent des exportations totales dans les pays en développement. En 2000, ce chiffre était descendu à 21 pour cent. Parmi les pays les moins avancés, les trois produits de base les plus importants représentaient en revanche 40 pour cent du commerce en 1990 et 46 pour cent en 2000. Pour certains de ces pays, cette part allait jusqu'à 70 pour cent ou plus. Dans ce contexte, et tout particulièrement pour les PMA, la dépendance aux exportations de produits de base et la concentration des exportations n'ont pas sensiblement baissé lors des dix dernières années environ.

Comme autre mesure, la CNUCED signale les indices Herfindahl-Hirschmann (voir le glossaire pour une définition) de concentration des exportations de produits de base pour différents pays et groupes de pays (voir Tableau 9). Les exportations d'Afrique sont largement plus concentrées que celles d'autres régions abritant des pays en développement. L'Indice de l'Afrique est clairement similaire à celui des PMA . Il n'y a eu guère d'amélioration dans les efforts de diversification depuis 1995. Ceci est dû à la hausse des exportations de pétrole.

Tableau 9 : Calculs des indices pour la concentration des exportations de produits de base

	Indice de concentration		
	1995	2000	2006
Economies en développement: Afrique	0.29	0.38	0.42
Economies en développement: Amérique	0.09	0.12	0.15
Economies en développement: Asie	0.10	0.13	0.13
Pays les moins avancés	0.23	0.33	0.41

[24] Voir CNUCED, « Diversification des exportations, accès aux marchés et compétitivité », 2002 et CNUCED, « Guide to Commodity-based Export Diversification and Competitiveness Strategies for African Countries », 2006.

Source : CNUCED, Manuel de statistiques 2008, Tableau 4.1.1.

Note : La concentration est mesurée avec l'indice de Herfindahl-Hirschmann. Un résultat égal à 1,00 indique que les exportations du pays sont entièrement concentrées dans un unique produit de base, alors qu'un indice HH proche de zéro témoigne d'une grande diversification.

Les conséquences de cette dépendance et de cette concentration sont considérées comme graves à cause de l'apparent déclin à long terme et de la volatilité significative des prix réels de ces produits de base sur le marché mondial. La tendance des prix sur le long terme a déjà été montrée dans le graphique 1. Le boom des prix des matières premières en 2008 a posé la question de savoir si ce phénomène va s'essouffler ou se renverser. Dans les années 1990, les prix ont eu tendance à être plus stables et le déclin constaté en prix réels s'est arrêté, comme le montre le tableau 10. L'instabilité des prix a augmenté pendant dix années jusqu'en 2007, mais il s'agissait plus de hausses que de baisses, comme en témoigne la croissance réelle positive. Ces constatations s'appliquent à la plupart des matières premières même si des exceptions concernent le poivre, le café, le thé et le tabac. En 2008, le prix de pratiquement toutes les matières premières a augmenté avant de s'effondrer l'année suivante.

Tableau 10. Tendances et Stabilité des prix, 1978-2007

	Instabilité des prix				Tendance des prix en dollars constant		
	78-87	88-97	98-07		78-87	88-87	98-07
Toutes matières premières	10.4	6.8	13.3		-5.8	-0.9	4.8
Tous produits alimentaires	11.6	6.8	10.9		-6.9	0.0	1.6
Minerais et Métaux	10.8	10.5	20.8		-3.8	-3.7	11.4
Boissons tropicales	12.1	22.0	18.8		-5.0	2.2	-1.0
Huiles végétales et graines oléagineuses	16.6	10.1	19.0		-8.0	2.4	1.6
Matières premières agricoles	9.1	6.7	8.8		-3.4	-0.3	3.2

Source: CNUCED, Manuel des Statistiques 2008, Tableau 6.2.

Il y'a des preuves palpables, comme l'indique l'auteur H.Hesse[25], qui montrent que la diversification des exportations n'est pas fonctionnellement associée à la croissance des pays en développement, au contraire des pays développés qui bénéficient de cette spécialisation. La ligne de démarcation semble être l'existence d'un revenu de 9000 dollars américains de revenu per capita. En-deçà de ce niveau, les bénéfices de la spécialisation sont limités.

La question demeure de savoir quelle est la différence entre les expériences de pays comme la Malaisie, la Thaïlande, le Chili et l'Ouganda qui ont mis l'accent sur l'exploitation de leurs ressources naturelles, comme c'est le cas de l'huile de palme en Malaisie (voir boite), l'agriculture et la pèche en Thaïlande, l'horticulture (vin) au Chili et la pèche en Ouganda. Ces pays ont néanmoins développé leur secteur industriel. Les plus grandes exportations de la Malaisie sont les valeurs, les diodes et les transistors (SITC 776). Les produits d'exportation les plus importants de Thaïlande sont les équipements électroniques (SITC 752).

L'un des moyens de réduire ces problèmes consiste à diversifier la base d'exportation des produits de base et à augmenter la valeur ajoutée dans le secteur des produits de base. La diversification des exportations désigne le processus par lequel un pays :

(i) étend la gamme de ses produits exportés afin d'inclure de nouveaux produits de base (diversification horizontale) ;
(ii) étend les marchés de destination pour ces produits aux pays et aux régions du monde autres que les partenaires commerciaux traditionnels ;
(iii) se lance dans l'exportation de formes transformées des produits de base traditionnellement exportés à l'état brut (diversification verticale).

La diversification des exportations contribue à réduire la vulnérabilité économique des pays en développement dépendant des produits de base et à augmenter la valeur ajoutée générée et conservée dans le pays. Elle engendre aussi un dynamisme de l'économie locale en créant des opportunités d'investissement, en renouvelant les compétences et en améliorant la gestion.

[25] Hesse, H. (2008) Export Diversification and Economic Growth, World Bank on behalf of the Commission on Growth and Development, Washington D.C.

L’accès aux marchés est une condition nécessaire à la diversification et à l’augmentation de la valeur ajoutée. Elle requiert l’absence de crêtes tarifaires élevées, des niveaux de progressivité des droits minimums, une capacité concurrentielle assurée par le cadre de règles du jeu équitables sans apport de subventions agricoles interne, l’absence d’obstacles non tarifaires au commerce et la capacité à se conformer aux normes sanitaires et phytosanitaires, tout comme aux exigences des consommateurs, des chaînes de supermarchés et des grandes entreprises de transformation et de commercialisation.

Il existe tout de même des limites à la politique de diversification. D’abord, il n’y a pas d’intérêt à diversifier si la matière première alternative présente des prix ou rendements qui sont étroitement liés à la première. De même, vendre à un importateur alternatif ne confère pas d’avantages particuliers lorsqu’il s’agit de produits homogènes comme les matières premières. Pour réussir, la diversification requiert aussi que le pays dispose d'un avantage comparatif dans les sous-secteurs au sein desquels la diversification a lieu et qu’il puisse être concurrentiel dans l’environnement commercial mondial. Cette possibilité dépend à son tour de sa capacité à entrer sur les marchés grâce à 1) un environnement politique et institutionnel qui favorise le commerce, l’investissement et les autres formes d’activités commerciales, 2) des transports et d’autres formes d’infrastructure permettant aux produits d’être livrés à coût raisonnable et 3) une gestion capable d’identifier les opportunités du marché, de produire en quantités suffisantes, de livrer les produits à temps et de satisfaire aux spécifications et aux normes de qualité dans les marchés auxquels ces produits sont destinés. L’Encadré 1 propose un exemple de diversification réussie des exportations en Malaisie. Pour plus d’informations sur les conditions de l’accès aux marchés et de l’entrée sur les marchés, voir le Module 4.

Encadré 1 : Diversification des exportations en Malaisie grâce à la production de palmier à huile

Peu après l'indépendance en 1957, l'économie de la Malaisie dépendait fortement de l'étain et du caoutchouc. Les exportations de ces deux produits de base principaux représentaient plus de 50 pour cent du PIB. À l'époque, la politique économique visait à soutenir et développer ces deux produits d'exportation. L'industrie mondiale de l'automobile et du transport, en pleine croissance, facilitait l'expansion de l'industrie du caoutchouc de Malaisie. Toutefois, l'introduction du caoutchouc synthétique, meilleur marché que le caoutchouc naturel, a conduit à une chute des prix du caoutchouc. La Malaisie fit alors l'épreuve d'un déclin des recettes en devises et de son économie générale. Cette expérience a souligné la nécessité d'une diversification de la base agricole du pays afin de trouver une alternative économique au caoutchouc.

Le palmier à huile a été choisi pour le programme de diversification. Sur trente ans, de grandes étendues de terres dédiées au caoutchouc ont été converties pour la culture du palmier à huile. La zone dédiée à ce produit est passée de 55 000 hectares en 1960 à 2 millions d'hectares en 1990. En 2001, 54 pour cent (3,4 millions d'hectares) de l'ensemble des terres agricoles était consacré à la culture du palmier à huile. En outre, la production et les exportations de l'huile de palme a augmenté, en passant de 7,7 pour cent des exportations agricoles en 1970 à environ 30 pour cent en 2001 et 45 pour cent en 2008. En 1999, les exportations d'huile de palme ont dépassé celles du pétrole pour faire de ce produit la principale exportation de la Malaisie.

Le programme de diversification par le palmier à huile a été un succès non seulement parce que la production a été améliorée, mais également grâce au soutien institutionnel du gouvernement qui a facilité la pénétration et l'implantation dans les marchés, la recherche et le développement et un cadre régulateur favorable. Trois institutions principales ont mis en œuvre les objectifs de la politique de diversification:

- La Palm Oil Registration and Licensing Authority a assuré le développement ordonné de l'industrie du palmier à huile par l'émission de licences et un contrôle de qualité des palmiers à huile et des produits lors des étapes de production, de transport, d'exportation et de vente.
- Le Palm Oil Research Institute of Malaysia a amélioré la productivité, la valeur ajoutée et la qualité par le biais de la recherche et du développement.
- Le Malaysian Palm Oil Promotion Council s'est occupé des relations publiques et de la promotion de l'huile de palme principalement dans les marchés d'exportation en organisant des missions commerciales, des expositions et la distribution d'informations sur les aspects nutritionnels de l'huile de palme.

II.4.5. Problèmes côté offre[26]

Les exportations étendues, la diversification renforcée du commerce et l'augmentation de la valeur ajoutée doivent intervenir dans les PMA sur fond d'agriculture de subsistance, d'imperfections de marché, de coûts transactionnels élevés, d'institutions politiques et sociales mal adaptées et d'une mauvaise mise à disposition de l'infrastructure et des autres biens publics par le gouvernement. Ces pays, notamment en Afrique, viennent tout juste d'émerger d'une situation dans laquelle les trois quarts de la population cultivaient l'essentiel de sa propre nourriture. Si la spécialisation dans la production et la commercialisation a commencé à prendre place, elle se limite généralement à une très petite gamme de produits d'exportation, à faible valeur ajoutée.

En dehors de ces exportations traditionnelles, les marchés sont très mal développés. Il existe peu de commerce des produits alimentaires et agricoles entre les régions du pays à l'exception du déplacement de petites quantités de produits alimentaires excédentaires vers les zones urbaines. Les coûts de transport sont élevés, de nombreuses zones ne sont pas biens desservies par les transports et l'infrastructure des communications, l'information sur les marchés est fragmentaire et il existe peu de financement de marchés.

Cette situation s'accompagne de coûts transactionnels élevés, qui entravent encore le développement des marchés. La situation est souvent exacerbée par des obstacles illégaux à la commercialisation et au commerce transfrontalier. Ceux-ci peuvent avoir été établis à l'origine pour des raisons de sécurité, pour le recouvrement de taxes ou la protection sanitaire animale et humaine, mais ils deviennent souvent des sources de corruption et imposent d'importants coûts et retards pour le commerce légitime. En outre, des contraintes administratives complexes, un manque de mise en application des contrats, des taxes élevées dans le secteur structuré de l'économie et d'autres obstacles font encore monter les coûts des transactions associées à la commercialisation et aux échanges. Il est difficile de surmonter ces obstacles à cause de l'absence d'institution permettant aux parties lésées d'exprimer leurs préoccupations et de réaliser des échanges. Les législations fragiles, les systèmes judiciaires inadaptés et la centralisation excessive empêchent la promulgation, la mise en œuvre et l'imposition de réformes significatives.

[26] Voir CNUCED, « Guide to Commodity-based Export Diversification and Competitiveness Strategies for African Countries », 2006.

Pour surmonter ces obstacles au commerce et à la commercialisation, les pays doivent investir dans des biens et des services publics comme les technologies de l'information et de la communication, l'infrastructure de transport, la facilitation du commerce, les compétences et services liés aux groupes de sous-secteurs, la recherche et le développement, les systèmes de certification des mesures sanitaires et phytosanitaires ou d'autres normes et notations et le développement des marchés. Traditionnellement, les gouvernements des pays industriels et des pays en développement plus avancés ont fourni ces biens et services, mais la capacité des gouvernements des petits pays pauvres à mener cette tâche est très limitée. L'une des solutions possibles consiste à fournir des biens et services publics par le biais de partenariats public-privé. Les entreprises et les associations privées sont souvent à même de satisfaire les besoins en matière de biens publics avec plus d'efficacité que le secteur public, parce qu'elles sont plus motivées et possèdent des ressources supplémentaires à consacrer à des domaines tels que la recherche, la certification de la qualité et le développement des marchés.
Elles ont en outre plus de chances de favoriser une meilleure gestion en privilégiant une orientation commerciale soucieuse de distinguer ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. En revanche, c'est au secteur public qu'il revient de mettre en place le cadre plus large d'une politique et d'un environnement régulateur, ainsi que de s'assurer que les objectifs publics sont atteints à long terme.

II.4.6. Répartition et utilisation des rentes tirées des ressources

Les produits de base tels que le pétrole, l'or et les diamants amènent par nature des rentes tirées des ressources qui reviennent normalement à ceux qui possèdent ou contrôlent les ressources. La distribution de ces rentes dépend du niveau de concentration des possessions ou du contrôle et du régime fiscal utilisés pour canaliser en partie au moins ces rentes vers le secteur public.

Le degré de concentration des possessions ou du contrôle des ressources naturelles dépend dans une large mesure du mode particulier de production employé. Ce mode dépend à son tour de l'ampleur de l'investissement en capital requis par unité de production, du type de technologie utilisé, des compétences de la main-d'œuvre et d'une multitude d'autres facteurs. L'extraction du pétrole, l'exploitation minière et le traitement des minerais à grande échelle sont des secteurs généralement soumis à de fortes concentrations. L'agriculture des petites exploitations et l'exploitation minière traditionnelle sont bien moins concentrées. Il existe souvent une variété de modes de production possibles, comme l'extraction traditionnelle ou

industrielle de l'or et des diamants. Dans de nombreux autres cas, un mode peut cependant s'avérer plus profitable que les autres et mieux prémuni contre les caprices du marché international. Par exemple, les plantations des petits exploitants de cacao ont eu tendance à remplacer la production collective en Afrique de l'Ouest, parce qu'elles bénéficiaient de frais généraux moins élevés.

Lorsque l'agriculture des petites exploitations et l'exploitation minière artisanale prédominent, les rentes tirées des ressources ont tendance à bien se répartir, même s'il faut pour cela une structure de commercialisation qui réachemine les bénéfices vers le producteur. Si le marché est monopolisé par une ou plusieurs entreprises privées ou par des organismes publics, une grande partie des bénéfices peut ne pas revenir au producteur. Ce fut le cas par exemple avec les organismes de commercialisation publics et les entreprises commerciales privées qui ont exercé leur puissance monopolistique par le biais de concessions ou par des moyens légaux.

Lorsque la concentration des possessions ou du contrôle est plus élevée, comme dans le cas de l'extraction du pétrole, de l'exploitation minière à grande échelle ou de l'agriculture collective, la distribution des rentes tirées des ressources est également soumise à un phénomène de concentration. Les gouvernements tentent généralement de procéder à une répartition plus équitable des revenus grâce à une taxation de ces bénéfices. Ces mesures peuvent se faire par le paiement de taxes sur les profits, de royalties, de taxes à l'exportation ou d'autres moyens encore. La répartition ultime des bénéfices dépend de la manière dont le gouvernement utilise les recettes fiscales. Des taxes peuvent également être imposées à la production agricole des petits exploitants ou à l'exploitation minière traditionnelle. Les paiements de royalties sont plus difficiles à mettre en œuvre dans ces cas, car ces opérations sont par nature dispersées, mais les taxes à l'exportation peuvent être une solution alternative. Dans ce dernier cas encore, la taxation de l'or et des pierres précieuses reste difficile, en raison des possibilités de contrebande.

Les avantages liés aux rentes tirées des ressources qui sont canalisées vers le gouvernement dépendent en grande partie de la manière dont ce dernier utilise ces recettes. Il convient d'être prudent, parce qu'un grand afflux de recettes d'exportation peut conduire à l'appréciation de la monnaie nationale et réduire la compétitivité dans les autres secteurs d'exportation. L'Encadré 2 présente l'exemple du Botswana dans ce domaine.

Disposer de ressources abondantes est parfois considéré comme une malédiction. Le terme “malédiction des ressources” se rapport à une situation dans laquelle les pays riches en ressources naturelles, en particulier les ressources naturelles et non renouvelables, semblent être plutôt en mauvaise posture en les ayant que de ne pas les avoir. En plus de l’appréciation des taux de change et du manqué de compétitivité des autres secteurs présentant un intérêt à l’export, les rentes de situation engendrées tendent à causer une mauvaise gouvernance politique dans les pays concernés, dans la mesure où les groupes d’intérêt particuliers ont tendance à se battre pour contrôler ces rentes. Pourrait-on imaginer de laisser ces ressources enfouies dans le sous-sol? Récemment, des preuves empiriques ont montré que les ressources sont tout à fait bénéfiques si les rentes sont effectivement bien gérées.[27] De surcroît, les pays en développement dotes des ressources naturelles devraient procéder à des diversifications axées sur l’exploitation des matières premières, en lieu et place de la mise en place d’industries à forte intensité de main-d’œuvre non qualifiée.[28] Il faut également citer le cas de pays développés qui continuent à exporter des matières premières non transformées. C’est le cas de l’Australie, de la Nouvelle Zélande, du Canada et de la Norvège.

[27] Lederman, D., and W. F. Maloney. 2007. “Trade Structure and Growth.” In *Natural Resources: Neither Curse Nor Destiny,* D. Lederman and W.F. Maloney, eds. Palo Alto: Stanford University Press.

[28] Bonaglia F., and K. Fukasaku. 2003. “Export Diversification in Low-Income Countries: An International Challenge after Doha.” Working Paper No.209. OECD, Paris.

Encadré 2 : Botswana : un exportateur non diversifié de produits de base qui réussit

Lorsque le succès des PMA provoque l'afflux de recettes d'exportation des minéraux, l'économie fait généralement face à une appréciation des taux de change réels, à un manque de compétitivité dans les autres secteurs marchands et à des problèmes de gestion gouvernementale. Ceci est plus connu sous le nom de "maladie néerlandaise". Toutefois, les exportations de minéraux ont le potentiel de servir de base pour une croissance et une diversification économique rapides, comme le montre le cas du Botswana.

Le Botswana possède trois ressources minérales principales : le diamant, le cuivre (nickel) et le carbonate de sodium. L'exploitation minière des diamants représente toutefois près de la moitié des recettes publiques. Le Botswana est devenu un producteur important de diamants après 1982, lorsqu'une mine importante a été ouverte. Lors de la période de 1984/85 à 1998/99, le PIB réel par habitant au Botswana a augmenté avec un taux de croissance annuel moyen de 4,3 pour cent. Cette croissance ne s'est cependant pas restreinte au secteur minier, le PIB non minier par habitant ayant augmenté d'un taux moyen de 6,7 pour cent tandis que l'emploi dans le secteur structuré progressait de 5 pour cent par an. Cette réussite en termes de propagation de l'impact du secteur minier sur l'économie générale a été due à un certain nombre d'actions entreprises par le secteur public, qui a mis à contribution les recettes générées dans le secteur minier.

Le gouvernement du Botswana a :

- établi et généralement respecté des limites concernant l'augmentation des dépenses de l'État ;
- lié étroitement le taux de change du Botswana au rand d'Afrique du Sud, l'Afrique du Sud représentant environ trois quart des importations du Botswana ; il a ainsi contribué à éviter l'appréciation du taux de change réel ;
- adopté un politique en matière de revenu qui a empêché le développement de grandes disparités dans les salaires entre le secteur minier et les autres parties de l'économie ;

II.4.7. Contraintes pour le commerce régional

Les produits de base sont commercialisés à la fois au niveau régional et au niveau international. Souvent, les normes pour le commerce régional sont moins contraignantes que celles qui s'appliquent aux marchés mondiaux, ce qui permet aux pays en développement de pénétrer plus facilement les marchés régionaux en premier. Dans certaines régions, comme dans une grande partie de l'Afrique subsaharienne, le commerce régional est entrepris en grande partie dans le secteur informel.

Si les marchés régionaux peuvent être plus faciles à pénétrer, le commerce régional n'est pas sans posséder ses propres difficultés. Entre les obstacles formels et informels imposés par les douanes, les politiques, l'armée, les milices indépendantes et diverses autres adversités, nombreuses sont les épreuves qui jalonnent les principales voies du commerce. Ces difficultés induisent des coûts et des retards inutiles. Par ailleurs, les négociants ignorent souvent les douanes et les autres lois qui s'appliquent aux échanges commerciaux. Bien

souvent, le passage aux douanes se résume à un simple processus de négociation. Cette situation a compliqué l'établissement de zones de libre-échange effectives, par exemple au sein de la zone CEDEAO de l'Afrique de l'Ouest.

Les coûts de transport élevés constituent un autre obstacle important au commerce régional. Les camions, les routes, les voies ferrées et le reste de l'infrastructure de transport s'avèrent souvent en très mauvais état. Les règlementations nationales en matière de transport se contredisent parfois les unes avec les autres et leur remplacement par des réglementations régionales a tout juste débuté.

Un nombre impressionnant d'efforts sont en cours en vue d'établir des zones de libre-échange régionales et des unions douanières. Dans le passé, beaucoup d'accords commerciaux régionaux ont entrainé peu de commerce du fait de la difficulté à éliminer les obstacles au commerce entre les pays, de définir un tarif extérieur commun, de créer et de mettre en œuvre des règles d'origine complexes, d'harmoniser l'admission temporaire et les régimes d'exemption tarifaire, de remplacer les accords commerciaux bilatéraux par des accords impliquant les autorités régionales et d'éliminer les effets de distorsion des échanges provoqués par les différents systèmes de taxation indirects. Si des progrès ont été réalisés dans ce sens, leur mise en œuvre reste très lente sur le terrain.

II.5. Leçons apprises et autres besoins en matière de recherche

Les études de cas présentées dans ce module livrent des exemples de succès et d'échecs de pays dépendants des produits de base. De ces études de cas, il est possible de tirer plusieurs leçons. La première leçon est d'éviter les généralisations abusives. Il y'a une multitude d'exemples concrets. Certains pays ont bien réussi à se spécialiser dans des domaines qu'ils maîtrisent bien, alors que d'autres ont convenablement procédé à la diversification par l'exploitation industrielle des matières premières, ou à travers les services et industries à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée. Un trait commun à ces efforts est le recours à la bonne gouvernance.

Il est certainement plus bénéfique d'éviter toute dépendance excessive par rapport à l'exportation d'un ou deux produits de base isolés. Les pays qui dépendent fortement des exportations en café ont été confrontés à une chute importante de leurs recettes d'exportation qui s'est traduite par une crise fiscale et un appauvrissement des producteurs. D'un autre coté,

certains pays bénéficient grandement de la remontée des prix et ont réussi à générer des fonds d'investissements suite à un boom des prix (Ouganda). L'important est de ne pas oublier que le boom est toujours de courte durée.

L'expérience de la Malaisie suggère que la diversification des exportations fonctionne mieux lorsque (1) elle est fortement soutenue par le gouvernement grâce à un cadre régulateur viable, à un bon contrôle des normes et des indices de qualité et à une promotion énergique des exportations, (2) s'appuie sur un avantage comparatif effectif du pays dans les secteurs concernés et (3) est relayée par des institutions fortes et financièrement solides pour la recherche et le développement.

Le cas du Botswana suggère que les exportations en minéraux peuvent jouer un rôle utile dans le développement économique si un certain nombre de précautions sont prises, comme (1) éviter les augmentations rapides des dépenses du gouvernement au simple motif que les recettes auraient augmenté, (2) éviter l'appréciation du taux de change réel, (3) conserver un certain équilibre entre le secteur d'exportation des produits de base et le reste de l'économie grâce à une politique des salaires et des investissements dans le transport et les autres domaines afin de maximiser la propagation des effets positifs, (4) utiliser les recettes des exportations de produits de base pour financer les secteurs critiques pour la croissance économique à long terme, comme l'éducation et (5) encourager une approche équilibrée en matière d'investissement.

Un certain nombre de domaines liés à la production et au commerce international des produits de base requièrent une recherche supplémentaire :

- Est-ce que la tendance séculaire à la baisse des prix des matières premières se renverse-t-elle?
- Quel devrait être le compromis entre, d'une part, l'investissement dans la recherche agricole et l'exploration minérale en vue d'étendre cette période et d'autre part, le passage des produits de base à une gamme diversifiée d'activités d'exportation ?
- Quels compromis doivent être effectués entre la diversification des exportations et l'investissement dans les produits de base pour lesquels le pays possède son avantage comparatif le plus fort ? Quel est le niveau de risque optimal que le pays doit prendre à

cet égard et quel risque doit être assumé par le gouvernement ou confié aux producteurs ? Quelles actions peuvent être menées par les gouvernements pour encourager l'investissement dans la diversification des exportations ou dans les domaines pour lesquels le pays possède l'avantage comparatif le plus fort, selon le résultat de l'appréciation du risque ?

- Comment les gouvernements nationaux et la communauté internationale aident-ils les producteurs des pays en développement à anticiper les tendances à plus long terme des prix mondiaux des produits de base et à réallouer leurs ressources en fonction ?
- Quel est l'avantage comparatif que les pays dépendants des produits de base peuvent avoir sur des produits transformés à plus forte valeur ajoutée ou sur une concentration accrue autour de produits de plus grande valeur ? Dans quelle mesure cet avantage comparatif est-il influencé par la progressivité des droits dans les pays développés ? Dans quelle mesure la compétitivité d'un pays dans ces domaines se trouve-t-elle réduite par ses lacunes en termes de contrôle de qualité et de normes sanitaires et phytosanitaires ? Qu'est-il possible de faire pour remédier à ces insuffisances ?
- Qu'est-il possible de faire pour améliorer l'importance des effets de grappe ? Quels doivent être les rôles respectifs des secteurs public et privé ?
- Quelles politiques sont requises pour s'assurer que les bénéfices des exportations des produits de base aient des retombées pour les plus pauvres ? En quoi cela renvoie-t-il aux problèmes des droits à la propriété ? Aux problèmes du marché du travail ? Aux problèmes de la structure des marchés d'exportation ?
- Comment les pays en développement les plus pauvres peuvent-ils tirer profit des opportunités offertes par la croissance de la demande en produits de base en Asie ? Quelles sont les implications pour les marchés des produits de base d'une croissance économique rapide en Inde et en Chine ?
- Quel est le rôle de l'intégration et de la coopération régionale dans le commerce des produits de base ? Comment les pays peuvent-ils tirer parti des contraintes de marché allégées dans les marchés régionaux sans établir de précédent favorisant l'exportation de marchandises de qualité inférieure, ce qui conduirait à des problèmes pour la pénétration des marchés mondiaux ?
- Quelles sont les zones prioritaires pour le renforcement des capacités commerciales afin de sortir de l'ornière de la spécialisation dans le commerce des produits de base ?

Annexe A : Classification CTCI des produits de base

La liste suivante correspond à la classification complète des produits au niveau CTCI à un chiffre :

0 - Produits alimentaires et animaux vivants

1 - Boissons et tabac

2 - Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants

3 - Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes

4 - Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale

5 - Produits chimiques et produits connexes, n.s.a.

6 - Produits manufacturés classés principalement d'après la matière première

7 - Machines et matériel de transport

8 - Produits manufacturés divers

9 - Produits de base et transactions non classés ailleurs dans la CTCI

I - Or, monétaire

II -Pièce d'or et pièce courante

La plupart des produits de base et de leurs produits transformés à valeur ajoutée se trouvent dans les sous-groupes suivants :

- **0 - Produits alimentaires et animaux vivants**
  - 00 - Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division (bovins, moutons, chèvres)
  - 01 - Viandes et préparations de viande (agneau, bœuf, porc)
  - 02 - Produits laitiers et œufs d'oiseaux (lait, crème, beurre, fromage)
  - 03 - Poissons (à l'exclusion des mammifères marins), crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et préparations
  - 04 - Céréales et préparations à base de céréales (blé, riz, orge, maïs, farine de blé)
  - 05 - Légumes et fruits (pommes de terre, tomates, légumes)
  - 06 - Sucres, préparations à base de sucre et miel (sucre de betterave ou de canne, mélasse)
  - 07 - Café, thé, cacao, épices et produits dérivés (chocolat)
  - 08 - Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues) (foin, fourrage, son)
  - 09 - Produits et préparations alimentaires divers (margarine, matière grasse)

1. Boissons et tabac

1.1. Boissons (alcoolisées – vin, bière ; non-alcoolisées – eau minérale, gazeuse)

1.2. Tabac et produits manufacturés à base de tabac (cigares, cigarettes)

2. Matières brutes non comestibles à l'exception des carburants

2.1. Cuirs, peaux et pelleteries, bruts (peau de chèvre, de mouton, d'agneau)

2.2. Graines et fruits oléagineux (soja, graines de coton, graines de sésame)

2.3. Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique et le caoutchouc régénéré)

2.4. Liège et bois (charbon de bois)

2.5. Pâtes à papiers et déchets de papier

2.6. Fibres textiles (à l'exception des rubans de laine peignée et autres laines peignées) et leurs
déchets (non transformés en fils ou en tissus)

2.7. Engrais bruts, autres que ceux de la division 56, et minéraux bruts (à l'exclusion du charbon, du pétrole et des pierres précieuses) (pyrites de fer non grillées)

2.8. Minerais métallifères et déchets de métaux (minerai de fer, minerai de cuivre, minerai d'aluminium)

2.9. Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.s.a. (os, cornes, ivoire, coquillages)

3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes

3.1. Charbon cokes et briquettes

3.2. Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes (huile de pétrole)

3.3. Gaz naturel et gaz manufacturé (gaz de houille, gaz à l'eau)

3.4 - Courant électrique

4. Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale

4.1. Huiles et graisses d'origine animale (lard, graisse, huile de foie de poisson)

4.2. Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées

4.3. Huiles et graisses animales ou végétales, transformées ; cires d'origine animale ou végétale ; mélanges ou préparations non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales, n.s.a.

5. Produits manufacturés classés principalement d'après la matière première

- 5.1. Cuirs et peaux, préparés et ouvrages en cuir, n.s.a., et pelleteries apprêtées
- 5.2. Caoutchouc manufacturé, n.s.a. (pneus, fils gainés, bâches, plaques)
- 5.3. Produits manufacturés en liège et en bois (à l'exception des meubles) (vernis, contreplaqué)
- 5.4. Papiers, cartons et produits en pâte de cellulose, en papier ou en carton
- 5.5. Fils, tissus, produits textiles façonnés, n.s.a., et produits connexes
- 5.6. Articles minéraux non métalliques manufacturés, n.s.a. (poterie, chaux, ciment, verrerie)
- 5.7. Fer et acier
- 5.8. Métaux non ferreux (argent, cuivre, nickel, plomb, zinc, étain, aluminium)
- 5.9. Produits manufacturés en métal, n.s.a. (couverts, clous, vis, écrous, verrous)

Note : n.s.a. = non spécifié ailleurs

Annexe B : Informations et analyses sur les marchés des produits de base

B.1. Contrats et prix des produits de base

Les échanges internationaux de produits de base fixent des prix qui sont déterminés par l'interaction des forces de l'offre et de la demande lors de la vente de volumes conséquents selon les termes de contrats types. Un contrat de marchandises est un accord entre les parties acheteuse et vendeuse visant à échanger un produit de base spécifié conformément à des dispositions telles que :

- la date de livraison (en général, un mois ou une date spécifiques) ;
- le point de livraison ;

- le date à laquelle le contrat arrive à échéance et devient portable ;
- les spécifications de taille et d'unité du contrat (par exemple, 5 000 boisseaux de maïs) ;
- la forme et la qualité du produit (par exemple, grains de maïs, niveau n° 2) ;
- le prix et la devise (par exemple, 150 dollars américains par tonne) ;
- une méthode de règlement.

Les prix sont fixés dans des contrats de marchandises. Ils peuvent être calculés à une date donnée de livraison sur la base d'un prix de référence qui est accepté comme tel par les deux parties. Le fait de fixer un prix dans le contrat particulier protège à la fois l'acheteur et le vendeur contre les fluctuations qui tourneraient en leur défaveur. Pour les contrats à court terme, les prix sont généralement fixés sur une base absolue, à tout le moins pour une période donnée. Dans les contrats à moyen et long termes, ce prix fixe peut être revu périodiquement, conformément à un indice convenable pouvant être un autre prix ou un indice de prix avec une prime ou un rabais, comme dans les contrats d'approvisionnement en gaz naturel.

Les marchés et leurs contrats peuvent être catégorisés comme des « marchés au comptant » (pour une livraison immédiate) ou des « marchés à terme » (pour une livraison à une date ultérieure). La plupart des contrats de marchandises sont des contrats à terme car ils font référence à une livraison ultérieure. Les prix fixés dans les principales bourses de marchandises servent de prix de référence du marché pour la vente des produits de base sur les autres marchés mondiaux, à supposer qu'il n'existe pas de mesure possédant des effets de distorsion sur les prix, comme les droits de douane, les obstacles non tarifaires, les interdictions commerciales, etc.

Les marchés des produits de base peuvent être soumis à une volatilité (variabilité) des prix. À très court terme (entre quelques semaines et quelques mois), la volatilité des prix est généralement la conséquence d'un soudain déséquilibre entre l'offre et la demande. Les chocs de l'offre peuvent être provoqués par des conditions météorologiques aléatoires. Si les produits de base agricoles sont généralement plus sensibles aux aléas météorologiques exogènes, les désastres d'origine climatique peuvent introduire des pics soudains dans les marchés de produits de base non agricoles également, comme on a pu l'observer en 2005 lorsque l'ouragan Katrina a survolé le Golfe du Mexique et interrompu le pompage du pétrole et la capacité de raffinage en plus des opérations portuaires. Les facteurs climatiques et

agronomiques comme les gels, les sécheresses et les dépérissements peuvent également provoquer de soudaines chutes de production. Les facteurs politiques, qui vont des décisions des cartels de producteurs (par exemple, en 1973, lorsque l'OPEP a réagi à la guerre au Moyen-Orient en imposant un embargo sur les ventes aux pays ayant soutenu Israël) aux conflits tels que la guerre en Irak, peuvent également introduire des incertitudes concernant la sécurité de toutes les infrastructures, des voies de circulation aux réserves de produits de base.

B.2. Découverte des prix grâce aux bourses de marchandises

Les produits de base sont commercialisés dans les marchés (de plein air et couverts, de gros et au détail, physiques et virtuels) partout à travers le monde. La vente, physique (*in situ*) ou virtuelle (*par des moyens électroniques*) des produits de base peut aujourd'hui intervenir simultanément dans de nombreux marchés différents, les prix étant enregistrés et transmis grâce aux technologies de la communication.

Les marchés hors cote couvrent toutes les transactions bilatérales dont les termes d'achat et de vente sont négociés par l'acheteur et le vendeur spécifiquement au contrat. Un agent intermédiaire (par exemple, un avocat ou un courtier) peut aussi être impliqué. La plupart des marchés physiques sont des marchés hors cote. Les plus importants volumes de transactions standardisées de produits de base interviennent cependant dans des bourses de marchandises officielles, dont les prix d'équilibre définissent les prix de référence pour les produits de base concernés dans le monde, comme indiqué précédemment. Les bourses de marchandises sont des marchés organisés qui emploient des contrats exécutoires pour faciliter les transactions de produits de base entre les acheteurs et les vendeurs, en temps réel (« au comptant ») ou à une date ultérieure. Les bourses mondiales de marchandises les plus connues sont présentées dans le Tableau 11.

Comment les vendeurs et les acheteurs du marché des produits de base « découvrent-ils » le prix futur qu'un produit de base doit atteindre ? En surveillant les prix des contrats à terme, les acteurs des marchés des produits de base peuvent se faire une idée des tendances prévues du marché.

Tableau 11 : Bourses mondiales de marchandises

Groupes de produits de base	Bourses (liens Web)	Produits inclus
Grains et graines oléagineuses	Agricultural Futures Exchange (AFE) of Thailand (www.afet.or.th/v081/english/)	Riz blanc, fécule de tapioca, caoutchouc naturel
	Bursa Malaysia Derivatives Berhad (MDEX) (www.mdex.com.my)	Huile de palme brute, Huile de noyau de palme brute
	Chicago Board of Trade (CBOT) (www.cbot.com) (entreprise parente de la MIDAM, Mid-America Commodity Exchange)	Maïs, soja, huile de soja, tourteau de soja, blé, avoine, éthanol, riz brut
	Dalian Commodity Exchange (Chine) (DCE) (http://www.dce.com.cn/portal/en/index.jsp)	Soja, tourteau de soja, maïs
	Euronext LIFFE (www.euronext.com)	Maïs, pommes de terre, colza, blé fourrager, blé de mouture
	Kansas City Board of Trade (KCBOT) (www.kcbt.com)	Blé de force rouge d'hiver
	Minneapolis Grain Exchange (www.mgex.com)	Blé de force roux de printemps, blé tendre rouge d'hiver, blé de force rouge d'hiver, maïs, soja

Groupes de produits de base	**Bourses (liens Web)**	**Produits inclus**
	National Commodity & Derivatives Exchange Limited (Inde) (http://finance.indiamart.com/markets/commodity/ncdex.html)	Cachou, café (robusta et arabica), coton, tourteau de coton, huile de palme brute, huile de moutarde, jute, poivre, riz (brut, semi-cuit), caoutchouc, graines de sésame, soie (brute, cocons de ver à soie de mûrier), soja, huile de soja, sucre, tourteau de soja jaune, blé, maïs rouge/jaune (entre autres)
	Winnipeg Commodity Exchange, à présent sous le contrôle total de Intercontinental Exchange (ICE) **(https://www.theice.com/homepage.jhtml)**	Canola, blé de fourrage, lin, orge
Fibres	New York Board of Trade, à présent sous le contrôle total de Exchange (ICE) **(https://www.theice.com/homepage.jhtml)**	Coton
	Bourse des valeurs d'Australie (www.asx.com.au)	Laine
Viande et produits laitiers	Chicago Mercantile Exchange (www.cme.com)	Beurre, lait, poudre de lait écrémé, fromage, bovins d'engraissement, bovins en vif, flancs de porc congelés, porcs maigres
	Bourse des valeurs d'Australie **(www.asx.com.au))**	Produits manufacturés de bovins

Groupes de produits de base	**Bourses (liens Web)**	**Produits inclus**
Sucre et boissons	Euronext LIFFE (www.euronext.com)	Sucre blanc, cacao, café robusta
	New York Board of Trade, actuellement contrôlé par Intercontinental Exchange (ICE) **(https://www.theice.com/homepage.jhtml)**	Sucre, café, cacao, jus d'orange concentré congelé

Groupes de produits de base	Bourses (liens Web)	Produits inclus
Bois, minéraux, énergie	Chicago Board of Trade (www.cbot.com)	Or, argent
	Chicago Mercantile Exchange (www.cme.com)	Bois toutes longueurs
	London Metal Exchange (www.lme.co.uk)	Alliage d'aluminium, aluminium, cuivre, plomb, nickel, alliage spécial d'aluminium « North American », étain, zinc, polypropylène, polyéthylène basse densité linéaire
	New York Mercantile Exchange (www.nymex.com)	Huile brute, essence, huile de chauffe, gaz naturel, gaz propane, électricité, or, argent, cuivre, aluminium, palladium et platine
	Shanghai Futures Exchange (Chine) (http://www.shfe.com.cn/Ehome/index.jsp)	Cuivre, aluminium, caoutchouc naturel (contreplaqué – les contrats pour le riz long grain sont en cours de développement)
	Tokyo Commodity Exchange (www.tocom.or.jp)	Or, argent, platine, palladium, aluminium, essence, kérosène, huile brute, huile de gazole, caoutchouc

Note : une liste complète des bourses des valeurs et des marchandises est proposée sur le site Libraries (http://www.libraries.rutgers.edu/rul/rr_gateway/research_guides/busi/stocks.shtml, données recueillies le 25 mai 2008).

En plus des bourses de la liste précédente, on peut citer les bourses de marchandises suivantes qui ont été établies en Afrique (les produits principaux concernés sont indiqués entre parenthèses) :

- Kenya : Agricultural Commodities Exchange (coton, fibre de coton, viande, céréales, produits laitiers) www.kacekenya.com
- Afrique du Sud : South African Futures Exchange (SAFEX) (maïs blanc d'origine africaine, maïs jaune, blé pour farine de pain, graines de tournesol) www.safex.co.za/ap/
- Zambie : Agricultural Commodity Agency (maïs, blé, soja)
- Zimbabwe : Agricultural Commodity Exchange (ZIMACE) (grains, cacao, soja, maïs, café)

Les connaissances concernant les tendances futures des marchés des produits de base sont déterminées par les interprétations actuelles des analystes concernant les conditions de l'offre et de la demande les mieux connues : « Les prix futurs doivent être considérés comme le consensus actuel concernant les prix à venir. Néanmoins, le véritable prix du produit de base ne peut pas être connu avant d'avoir été commercialisé. » (McKissick et Turner)

Les contrats à terme peuvent être disponibles plusieurs mois voire plusieurs années, selon les produits de base.[29] Le Tableau 12 présente plusieurs exemples de contrats à terme disponibles à l'achat de maïs en mai 2008. Pour de nombreux produits, les contrats sont disponibles – environ deux années en avance et il y'a généralement quatre ou cinq contrats par conclus année.

Tableau 12 : Exemples de contrats à terme disponibles pour le maïs

Contrats disponibles
2008: Jul, Sep, Dec 2009: Mar, Mai, Jul, Sep, Dec 2010: Mar, Jul, Dec

Source: CME Group, (*http://www.cmegroup.com/trading/commodities/grain-and-oilseed/corn_product_calendar.html)The Wall*

[29] Pour obtenir une liste complète des contrats à terme et des contrats d'options autorisés pour le commerce aux É.-U., voir FCCT (2004).

L'achat et la vente de contrats à terme engage les acteurs du marché des produits de base à accepter et à livrer des produits. Toutefois, la grande majorité des contrats sont compensés par des transactions inverses, de sorte que la majeure partie des contrats à terme ne produit pas de véritable échange de produit de base.

Ces transactions sont entreprises par des producteurs et des consommateurs qui souhaitent se protéger contre leur futur risque de prix (voir le Module 4).

B.3 Sources d'informations sur les marchés des produits de base

Idéalement, les acteurs des marchés des produits de base, et notamment les producteurs, les négociants, les transformateurs, les consommateurs industriels et les détaillants requièrent une variété d'informations afin de prendre des décisions informées concernant les ventes et les achats. Les besoins en termes d'informations portent à la fois sur des données quantitatives (par exemple, prix, volumes négociés) et qualitatives (emplacement de la production, conditions météorologiques à certains emplacements, niveau de concurrence sur le marché, politiques et règlementations qui s'appliquent aux produits de base, etc.).

Pour les exportateurs de produits de base des pays en développement, le renforcement des capacités de compréhension du commerce des produits de base doit commencer par une familiarisation avec les sources d'informations sur les marchés des produits de base et les outils associés à la découverte des prix et à la gestion des risques. Le coût des services d'abonnement payants peut être un réel obstacle au renforcement de cette capacité. Les institutions publiques qui composent le Cadré intégré des institutions internationales aidant les pays en développement à développer leurs capacités commerciales doivent trouver une formule pour subventionner l'accès à ces services en faveur de leurs clients des pays en développement.

En outre, les acteurs des produits de base dans les pays en développement doivent pouvoir accéder à des systèmes de télécommunication efficaces, et notamment à Internet, pour pouvoir surveiller les prix et suivre les tendances des marchés des produits de base. Ils doivent aussi pouvoir accéder à des marchés financiers efficaces afin de pouvoir réaliser des opérations de change et transférer des fonds pour acheter ou vendre des produits dans des marchés au comptant ou prendre position sur des marchés à terme.

Les prix des marchés mondiaux des produits de base peuvent être consultés à partir d'une variété de sources, dont certaines sont publiquement accessibles dans les bibliothèques, les kiosques à journaux ou sur Internet et d'autres par le biais d'abonnements payants sur papier ou en ligne. Parmi les sources de données disponibles, on peut citer les suivantes :

- **Les journaux financiers**, comme le *Wall Street Journal* et le *Financial Times*, publient quotidiennement les prix d'une vaste gamme de produits de base. Les prix au comptant et à terme sont tous les deux indiqués. Les marchés de référence, à savoir le point de référence dont le marché des produits de base définit le prix de référence du produit de base concerné, sont indiqués, avec l'unité de vente appropriée. Par exemple, le prix international du maïs est défini par le prix du Chicago Board of Trade et se trouve exprimé en cents de dollar américain par boisseau.
- **Les sites Web des bourses de marchandises** (voir le Tableau 11 pour les adresses) publient des données de prix.
- **Parmi les sources de données payantes commerciales**, on retiendra notamment :
    - Reuters : www.reuters.com – données et graphiques en ligne et en temps réel concernant les marchés physiques et dérivés pour un grand nombre de produits de base.
    - Bloomberg : www.bloomberg.com.
    - Bridge Commodity Research Bureau (Bridge/CRB) – www.crbindex.com – plus spécialisé et prévisionnel.

En plus des prix, il est possible d'accéder à des informations qualitatives sur les marchés des produits de base, qui aident l'analyste à appréhender les divers aspects traités dans la section II.A de ce module. Par exemple, les **organisations de produits de base** sont une source pour des informations à la fois qualitatives et quantitatives concernant leurs produits. Le tableau suivant indique des liens vers leurs sites Web.

III. ACCES AUX MARCHES ET ENTREE SUR LES MARCHES

Au cours de l'histoire, les produits d'exportation ont fait face à une variété d'obstacles à l'entrée sur les marchés et de nombreuses luttes ont même été livrées pour des motifs liés au commerce. Au 21e siècle, les pays ne choisissent généralement pas de s'engager dans des conflits militaires pour des raisons commerciales, mais la complexité et la sophistication des obstacles à l'importation se sont renforcées. Près de 90 pour cent des produits commercialisés dans le monde font l'objet de mesures gouvernementales de protection de la santé des personnes et de l'environnement (CNUCED 2003b, p. 9). La plupart de ces mesures peuvent être caractérisées comme des obstacles tarifaires ou non tarifaires (Tableau 4-1). La plupart des pays du monde participent maintenant au processus de négociation des réductions tarifaires par le biais de l'OMC, qui a sensiblement réduit la protection tarifaire mondiale au fil des ans. De même que certains droits de douane de produits se sont considérablement réduits, l'importance relative des obstacles non tarifaires (ONT) s'est accrue, en particulier celle des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et aux obstacles techniques au commerce (OTC).

L'OMC elle-même est configurée de manière à faciliter l'accès aux marchés puisqu'elle fournit un forum au sein duquel les pays négocient dans divers domaines des accords qui les renforcent mutuellement. La création de l'OMC a établi le cadre international au sein duquel les pays sont autorisés à appliquer des droits de douane et des obstacles d'importation non tarifaires sur les produits agricoles de base, y compris ceux des pays en développement. Les principaux accords de l'OMC liés à l'accès aux marchés pour les pays en développement sont l'Accord sur l'agriculture (AsA), l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS), l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (Accord OTC) et, dans une certaine mesure, l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC).

Il existe une profusion de ressources traitant des questions générales relatives aux conditions d'entrée sur les marchés et à la compétitivité, dont le rapport du secrétariat de la CNUCED en 2002 intitulé *Diversification des exportations, accès aux marchés et compétitivité*. Ce rapport met en exergue comment « les compétences nécessaires dans ces domaines pour pénétrer de nouveaux marchés et exporter des produits de valeur s'apparentent davantage aux compétences requises pour des produits manufacturés qu'à celles qui sont nécessaires pour

exporter des produits traditionnels en vrac. » Les coûts de mise en conformité sont aggravés par la multiplicité des exigences dans les différents marchés.

> *Le non-respect des dispositions de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires a pour importante conséquence que si un exportateur rencontre des difficultés, tous les exportateurs du même pays peuvent être pénalisés, ce qui est beaucoup plus grave que l'incapacité d'une entreprise de remplir les conditions imposées par un importateur. Dans ce dernier cas, les autres entreprises ont la possibilité d'exporter si elles prouvent qu'elles satisfont aux prescriptions, quand bien même l'échec d'une seule entreprise peut parfois ternir la réputation de tout un pays. (CNUCED 2002.)*

Lorsque les conditions d'exigence en matière de qualité sont déterminées par les entreprises privées, il n'existe pas de possibilité de les contester juridiquement, à une exception prés, lorsque les règles de concurrence ne sont pas respectées.

Tableau 13 : Types d'obstacles pour l'accès aux marchés

Catégorie	**Mesure**	**Caractéristiques**
Obstacles tarifaires	Droits de douane	Crêtes tarifaires, progressivité des droits, dispersion tarifaire
	Contingent tarifaires (CT)	
	Obstacles convertis en droits de douane via la tarification	Restrictions quantitatives (contingents), prix de référence
Obstacles non tarifaires		
	Obstacles sanitaires et phytosanitaires (SPS)	Règlementations régissant la production et la commercialisation des produits animaux et végétaux. Exemple : interdiction des hormones pour la production du bœuf.
	Obstacles techniques au commerce (OTC)	Emballage et conditionnement, marquage et étiquetage, contrôle des

Catégorie	Mesure	Caractéristiques
		méthodes de production.
	Protection des droits d'auteur, des brevets et des marques déposées	Assure le bon paiement des redevances et un contrôle des pratiques commerciales déloyales (produits d'imitation comme le faux Coca-Cola)
	Autres types d'obstacles non tarifaires	Obstacles liés aux règles environnementales, aux goûts et préférences culturels, aux liens familiaux et ethniques, à la corruption, au manque d'intérêt dans le produit, à la compétitivité générale.

La liste des engagements concernant les marchandises relatifs aux produits agricoles qui a fait l'objet d'un accord dans le Cycle d'Uruguay a réduit les droits de douane et les politiques tarifaires possédant des effets de distorsion sur les échanges. L'Accord SPS, l'Accord OTC et l'Accord sur les ADPIC ont contribué à clarifier et à régulariser les engagements implicites en matière d'accès aux marchés pour les obstacles non tarifaires. Les procédures de règlement des différends de l'OMC offrent à tous les membres le droit de contester une politique considérée comme déloyale.[30] Les pays en développement manquent souvent de juridictions nationales pour la définition de normes et de réglementations ou ne possèdent pas les capacités requises au sein des secteurs public et privé pour mener à bien les opérations de certification et de précontrôle en vue de la conformité aux normes internationales.

Les exportateurs des pays en développement font face à quantité de problèmes pour que l'entrée de leurs produits dans les marchés des pays développés soit mieux assurée.

[30] Il faut convenir qu'un travail considérable est requis en matière de récolte d'informations et sur le plan juridique pour mener à bien ces affaires. Les pays en développement, où ces ressources sont rares, peuvent s'unir avec d'autres pays dont les intérêts se rejoignent afin de donner voix à leurs positions nationales.

> *Les conditions particulières d´entrée sur les marchés peuvent être définies comme les paramètres que les entreprises exportatrices des pays en développement doivent respecter pour participer aux réseaux de distribution de biens et services sur les marchés des pays développés. Ces paramètres peuvent concerner les caractéristiques du produit, la nature du processus de production (par exemple, la santé et la sécurité des travailleurs, ou l´impact sur l´environnement), les prix et les délais de livraison. Il est essentiel de satisfaire aux conditions d´entrée sur les marchés pour pouvoir choisir un mode d´entrée (exportation directe, coentreprises, partenariats, franchisage, concession de licences ou foires commerciales) et utiliser les services d´un représentant commercial, d´un distributeur ou d´un groupeur.* (UNCTAD 2003c, p. 3).

Nous présenterons dans la section ci-contre certains des principaux types d'obstacles ou contraintes relatives à l'entrée sur les marchés, dont les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce tels que les normes sanitaires et phytosanitaires ainsi que les obstacles techniques au commerce. En matière de normes, qu'il s'agisse de normes SPS, d'OTC ou d'autres types de contraintes, il est possible d'opérer une distinction entre les normes publiques d'une part, qui sont définies par les gouvernements et les normes facultatives d'autre part, qui sont régies par des organismes privés. Plusieurs normes peuvent s'appliquer au même produit, en particulier pour les produits agro-alimentaires ou industriels.

Les exportateurs doivent adopter différentes stratégies pour se conformer aux normes publiques ou privées. Il existe un réseau pour se former sur les normes des gouvernements étrangers et tenter de s'y conformer. Quant aux normes facultatives, elles sont souvent définies par des groupes d'acheteurs comme EurepGAP ou des organisations telles que l'ISO.

Les principaux besoins du secteur privé portent notamment sur la coordination entre les autorités, le développement d'un inventaire des capacités, la définition de priorités pour formuler aux demandes des donateurs et la dissémination des informations. Comme les producteurs agro-alimentaires mondiaux, les entrepreneurs des pays en développement doivent accéder à des informations concernant les marchés, comme les prix, les normes et les autres exigences du secteur. Ils doivent en outre trouver un moyen efficace de se raccorder à la chaîne logistique, de se lier aux grands réseaux de distribution (dont ceux des supermarchés) et de profiter des techniques de financement modernes.

I. 1. Conditions d'accès aux marchés

L'accès aux marchés est une condition nécessaire mais non suffisante pour être compétitif.

III.1.1. Droits de douane

Les droits de douane restent un instrument important pour la protection des marchés et la génération des revenus dans presque tous les pays du monde, mais l'apparition de nouvelles sources de revenus comme la TVA ou l'impôt sur le revenu en a réduit l'importance.[31] Le niveau général des droits de douane est plus élevé dans les pays en développement que dans les pays plus développés. Une étude la Banque Mondiale qui été largement diffusée a indiqué, sur la base du modèle d'équilibre général, que si tous les droits de douane agricoles dans le monde étaient supprimés, le bien-être économique mondial s'améliorerait de 182 million de dollars américains en 2015.[32]

Les droits de douane élèvent tout simplement le coût d'importation d'un produit, par l'application d'un *droit spécifique* (taux monétaire unique, comme 1,10 dollar par kilogramme), d'un *droit ad valorem* (pourcentage de la valeur du produit importé, comme 7,5 %) ou d'un *droit combiné* (1,1 dollar par kilogramme plus 7,5 %).

Les *crêtes tarifaires* font référence à des tarifs très élevés qui peuvent doubler voire tripler la moyenne. Une définition du pic tarifaire est le tarif équivalent à trois fois la moyenne tarifaire nationale. Une autre définition, généralement employée par l'OMC, concerne les droits de douane de plus de 15%. Les négociations actuelles pour l'accès aux marchés dans l'agriculture tentent de définir et d'identifier ces droits très élevés afin de réduire les crêtes tarifaires plus fortement que les droits moins élevés.[33] Les pics tarifaires constituent un problème car les pertes de bien-être qui lui sont associés augmentent de manière exponentielle avec les tarifs. Une règle simple veut que les pertes de bien-être soient égales

[31] Les droits représentent souvent plus de la moitié du revenu national dans les pays en développement et les pays les moins avancés. À mesure que les pays en développement adopteront d'autres méthodes de taxation, cette part pourra se réduire également, comme ce fut le cas dans les pays développés.

[32] World Bank (2005), "Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda." authored by Kym Anderson and Will Martin, Policy Research Working Paper 3607, World Bank: Washington. May.

[33] Dans les négociations agricoles, l'approche utilisée est de diviser les droits de douane en quatre étages ou bandes et de procéder aux réductions les plus importantes dans les bandes les plus élevées. Au contraire, les négociateurs AMNA se sont accordés pour utiliser la formule Suisse, non linéaireprocédé fait partie de la « formule suisse », qui est une méthode de réduction tarifaire.

au carré du tarif.[34] Ce qui signifie que réduire le tarif d'un quart équivaut à trois quarts de bénéfices.

Dans les pays en développement, les obstacles tarifaires pour les produits agricoles sont souvent très élevés et peuvent constituer des crêtes tarifaires au moins en utilisant un critère de 15% (Tableau 4-2). Par exemple, dans le groupe commercial COMESA, bon nombre de pays possèdent des crêtes tarifaires supérieures à 100 %. Un grand nombre de pays en développement consolident leurs taux NPF (nation la plus favorisée) à de tels niveaux qu'ils en deviennent prohibitifs, afin de favoriser la production interne, d'élever les revenus, de gérer les marchés agricoles et alimentaires ou simplement de préserver une flexibilité des moyens d'action au sein de l'OMC. Les *taux tarifaires appliqués* ou ceux effectivement prélevés par les fonctionnaires des douanes à l'entrée des marchés peuvent être considérablement moindres que les taux NPF consolidés correspondant aux maximums sur lesquels se sont engagés chacun des pays de l'OMC. La moyenne des droits de douane agricoles est de 59,7% pour les pays en développement très au-dessus de la moyenne des tarifs appliqués de 17,2%. Les taux des pays développés (aussi bien consolidés que ceux appliqués) sont de 48,5%.[35]

Tableau 14 : Droit agricoles maximaux pour certains pays sélectionnés

	Bound Maximum	Part des tarifs appliqués supérieure à 15%	Part des tarifs appliqués supérieure à trios fois la moyenne
	%		
Kenya	100	19	2
Maurice	122	7	15
Vietnam	135	18	3
Indonésie	210	5	3

[34] See for example Romer, P. (1993) 'New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions, NBER Working Paper 4452 (http://www.nber.org/papers/W4452.pdf).

[35] La moyenne des droits de douane peut varier d'une année à l'autre du fait des variations de prix qui sont utilisés pour convertir les droits spécifiques en droits ad valorem. En outre, les moyennes commerciales pondérées varient à cause des changements de flux commerciaux.

	Bound Maximum	Part des tarifs appliqués supérieure à 15%	Part des tarifs appliqués supérieure à trios fois la moyenne
	%		
Argentine	35	15	0
Rép. Dominicaine	99	13	3

Source: OMC/CCI/CNUCED Profiles mondiaux des tarifs 2008

Les crêtes tarifaires sont constatées le plus souvent sur les importations de produits jugés sensible, souvent du fait des préoccupations sur l'emploi régional. Le riz, le sucre, le bœuf, les produits laitiers, le chocolat et le tabac sont des exemples. Les pays islamiques, comme l'Arabie Saoudite, ont généralement des pics tarifaires sur des produits comme l'alcool, le tabac et les produits issus du porc. Le Cycle de Doha a pour objectif prioritaire de réduire les pics tarifaires dans le cadre des négociations sur l'accès aux marchés dans l'agriculture, d'où la formule de l'harmonisation qui réduit les droits les plus élevés beaucoup plus en proportion. Par exemple, le projet de Modalités produit en décembre 2008 se propose de réduire les droits de douane des pays développés de 100 à 70%, alors que moins de 20% des droits seraient réduits de 50%. Pour les pays en développement, les réductions sont respectivement de 47 et de 33%.

La *progressivité des droits de douanes* exposée dans le Module 3, Section 2 désigne l'application de droits plus élevés aux produits caractérisés par de plus hauts niveaux de traitement ou de transformation. Elle est fréquemment utilisée dans certaines chaînes de produits, comme le sucre, le café, le cacao, les graines oléagineuses, les fruits, les légumes et le tabac. La progressivité des droits peut freiner le développement des activités de transformation dans le pays qui produit la matière première. De nombreux pays en développement dépendent fortement de quelques ressources naturelles pour leurs recettes nationales et sont donc *tributaires des produits de base* ; or, la progressivité des droits entrave les stratégies gouvernementales visant à promouvoir la diversification des produits de base à exporter. La question de l'escalade tarifaire est également à l'ordre du jour des négociations agricoles du Cycle de Doha. Le dernier projet de texte (décembre 2008, paragraphes 84-90) indique qu'en cas d'escalade tarifaire, la réduction tarifaire devrait s'appliquer sur les bandes

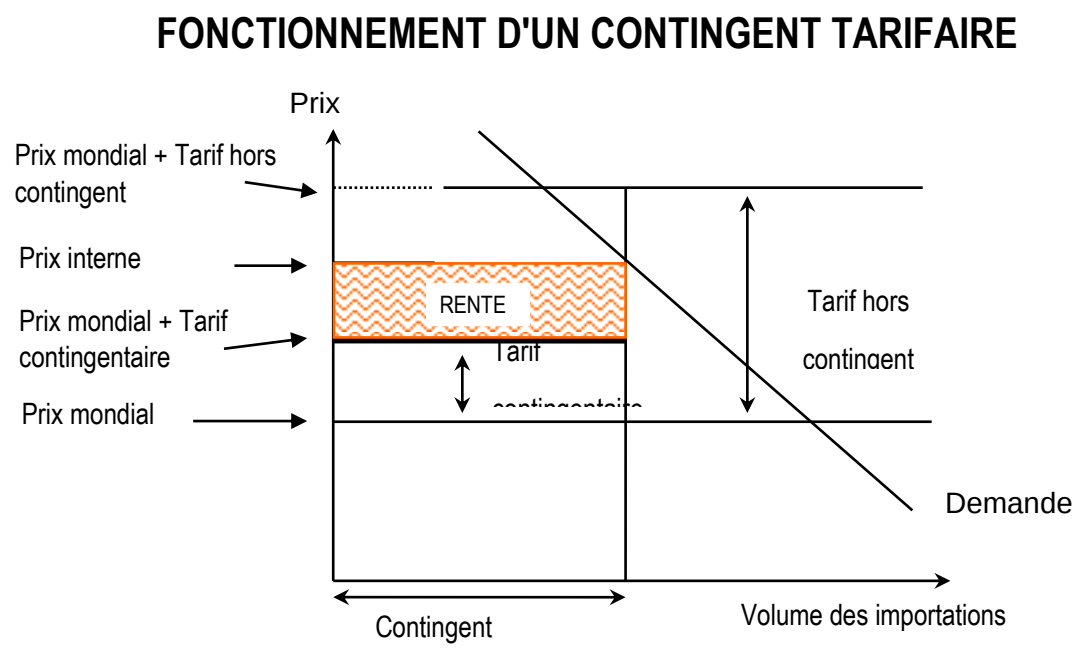
suivantes les plus élevées. Concernant les droits situés sur les bandes les plus élevées, une coupe supplémentaire de 6% devrait s'ajouter à la réduction initiale Diverses conditions s'appliquent aux réductions tarifaires. Elles concernent par exemple le fait de ne pas déterminer le droit final sur les produits finis en-dessous des produits non finis. Il y'a également des conditions relatives aux produits tropicaux et aux produits sensibles.

Un autre concept, celui de *dispersion des droits*, fait référence à la répartition relative des droits d'un pays entre droits faibles et droits élevés. Elle est considérée diminuer le bien-être économique mondial, bien qu'elle puisse élever le bien-être de certains producteurs individuels ! Un droit de douane idéal, du point de vue de l'économie nationale, serait, par exemple, un droit harmonisé de 5, 10 ou 20% sur toute la ligne. Cela s'explique par le fait qu'un tel droit enlève la distorsion entre les marchandises échangées, laissant seulement place aux distorsions entre les marchandises échangées et celles qui ne le sont pas. Les réductions de droits proposes à travers la formule de réduction harmonisée ont pour objectif de limiter grandement la dispersion tarifaire, même s'il est possible qu'avec les exemptions concernant les produits tropicaux et les produits sensibles la dispersion tarifaire augmente plutôt. Cela peut arriver lorsqu'un pays réalise des réductions tarifaires moins importantes sur les produits dont les taux tarifaires sont les plus élevés. Lors du Cycle d'Uruguay, l'UE a accepté de réduire de 33 % ses droits NPF sur les produits agricoles bruts, mais uniquement de 27 % pour les produits agricoles transformés.

Les *contingents tarifaires (CT)* sont apparus dans le cadre des négociations d'accès aux marchés du Cycle d'Uruguay. Le Graphique 4-1 illustre le fonctionnement d'un contingent tarifaire au sein du marché national d'un pays où les importations entrent en concurrence avec les marchandises produites localement. Dans ce graphique, la quantité importée (Q) peut être mesurée le long de l'axe horizontal inférieur, tandis que le prix auquel le produit est vendu se repère le long de l'axe vertical et dépend d'où est située la courbe de la demande. Dans le cadre d'un CT, une quantité donnée d'importations peut entrer dans le marché à un taux de droits de douane faible ou réduit (le tarif contingentaire) ; cette mesure rend ces produits très compétitifs dans le marché et génère une rente économique. Cela peut être le fait de l'importateur ou de l'exportateur selon les conditions de gestion des droits de douane. Les importations au-delà du quota sont soumises à des droits bien plus élevés (le tarif hors contingent) qui conduisent leurs prix (prix mondial + tarif hors contingent) à dépasser les prix internes. Le droit hors contingent élevé sert ainsi à protéger les producteurs internes contre la concurrence des importations dépassant le contingent défini. Si la demande est suffisamment

forte, les producteurs locaux peuvent imposer le prix fort sur le plan mondial plus le droit de douane.

Graphique 10. Fonctionnement d'un contingent tarifaire



Au cours du Cycle d'Uruguay, différents CT ont été définis afin de maintenir les niveaux d'importation habituels dans les marchés principaux et d'encourager l'ouverture de marchés de produits plutôt fermés.[36] Les pays pourraient s'accorder au cours des négociations actuelles de l'OMC afin d'étendre l'accès aux marchés en utilisant le système existant des CT. Dans le projet de texte de l'OMC, d'importantes discussions ont trait à la question des compensations de réductions tarifaires sous forme de contingents tarifaires dans le cadre de la formule aménagée pour les produits sensibles (paragraphes 74-83). L'idée simple est que le contingent tarifaire serait augmenté pour accorder de nouvelles opportunités d'accès aux marches équivalents à moins de 4% de la consommation intérieure…. dans le cas où seule une déviation de deux tiers de la formule de réduction tarifaire serait utilise (paragraphe 74). Il existe une échelle glissante dépendant du ratio entre contingent et consommation, avec une augmentation moindre du contingent tarifaire si ce ratio dépasse 10%.

[36] Pour une meilleure compréhension de l'économie du bien-être des contingents tarifaires, voir Morath et Sheldon (1999).

Au cours du Cycle d'Uruguay, différents CT ont été définis afin de maintenir les niveaux d'importation habituels dans les marchés principaux et d'encourager l'ouverture de marchés de produits plutôt fermés.[37] Les pays pourraient s'accorder au cours des négociations actuelles de l'OMC afin d'étendre l'accès aux marchés en utilisant le système existant des CT.[38]

Le fait d'ouvrir une opportunité d'accès aux marchés par le biais d'un CT ne garantit pas en soi que le niveau contingentaire d'importation soit effectivement atteint. D'autres facteurs, comme les obstacles non tarifaires, les problèmes de compétitivité et les fluctuations des goûts et préférences du consommateur peuvent empêcher les importations de remplir la totalité du contingent. Une publication de la CNUCED intitulée *Accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité* note que « si les contingents tarifaires ont ouvert de nouvelles perspectives commerciales, la faiblesse persistante, voire la baisse des taux d'utilisation indique qu'il est difficile de les appliquer. » (CNUCED 2003b).

III.1.2. Obstacles non tarifaires

La catégorie des obstacles non tarifaires est vaste par sa portée, puisqu'elle s'étend des normes et des marques déposées aux aspects scientifiques de la production et de la commercialisation végétales ou animales. Le Cycle d'Uruguay de l'OMC a conduit à une simplification des obstacles non tarifaires en convertissant en droits de douane les obstacles quantitatifs aux produits agricoles dans le cadre du pilier de l'accès aux marchés de l'Accord sur l'agriculture.

L'Accord OTC de l'OMC définit les normes de la manière suivante :

> *Document approuvé par un organisme reconnu, qui fournit, pour des usages communs et répétés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques pour des produits ou des procédés et des méthodes de production connexes, dont le respect n'est pas obligatoire. Il peut aussi traiter en partie ou en totalité de terminologie, de*

[37] Pour une meilleure compréhension de l'économie du bien-être des contingents tarifaires, voir Morath et Sheldon (1999).

[38] La méthode utilisée pour augmenter un contingent tarifaire consiste à augmenter le volume contingentaire d'importation autorisé qui entre en bénéficiant du faible taux de droit et d'abaisser le taux de droit contingentaire (s'il n'est pas déjà nul).

symboles, de prescriptions en matière d'emballage, de marquage ou d'étiquetage, pour un produit, un procédé ou une méthode de production donnés.

Le « règlement technique » est défini de la manière suivante :

Document qui énonce les caractéristiques d'un produit ou les procédés et méthodes de production s'y rapportant, y compris les dispositions administratives qui s'y appliquent, dont le respect est obligatoire. Il peut aussi traiter en partie ou en totalité de terminologie, de symboles, de prescriptions en matière d'emballage, de marquage ou d'étiquetage, pour un produit, un procédé ou une méthode de production donnés.

Suite aux négociations internationales sur le libre-échange, les droits d'importation sur les produits alimentaires et agricoles ont baissé dans le monde. Dès lors, il est devenu d'autant plus important de pouvoir surmonter les obstacles non tarifaires au commerce international, et notamment de pouvoir se conformer aux normes et aux règlementations.

Encadré 4-1 : Que sont les normes ?

Les normes peuvent être liées au produit lui-même, à la méthode de production du produit de base, aux politiques du travail ou à la protection de l'environnement. Les normes et règlements techniques fournissent des « points de référence communs pour les notions de "qualité", de "sécurité", d'"authenticité", de "règles de bonne pratique" et de "durabilité". »

(Banque mondiale 2003a)

Les pays importateurs conservent le droit souverain d'imposer leurs propres normes sur les marchandises importées. Aucun organisme international ou autre groupe ne « force » aucun pays à accepter quelque norme que ce soit à l'exception de celles qu'il a lui-même désignées. Les gouvernements nationaux restent libres de fixer leur propre niveau de tolérance au risque pour une substance particulière. Les règles établies par l'organisme national de normalisation régissent la commercialisation des produits dans ce pays, et notamment celle des produits importés. Les produits d'un exportateur doivent être conformes aux normes du pays importateur. Ce principe de fonctionnement a constitué d'importants obstacles pour les exportateurs alimentaires et agricoles des pays en développement qui cherchaient à mieux assurer l'accès de leurs produits sur les marchés étrangers. Les produits agricoles frais, la viande et le poisson sont soumis aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), mais pour

les produits transformés, il existe aussi un contrôle des méthodes de production et des normes d'emballage.

La définition de normes et de règlementations reste une prérogative nationale, mais leur mise en application requiert une participation nationale au sein des organisations internationales. Les pays doivent développer et mettre à jour leurs propres réglementations nationales en matière de normes et faires connaître les modifications qu'ils y apportent à l'OMC et à ses membres.

L'Organisation mondiale du commerce a conçu ses règles liées aux normes et règlementations de manière à faciliter l'adoption des normes internationales par les pays en développement. *L'OMC ne définit pas de norme. Au lieu de cela, dans Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) et dans l'Accord de l'OMC sur les Obstacles techniques au commerce (OTC), les états membres de l'OMC reconnaissent plusieurs organismes internationaux comme définissant des normes et des règlementations en fonction desquelles l'organisme national de normalisation peut déterminer ses normes nationales*.[39] L'évolution des mesures SPS se fonde sur l'Article XX (b) du GATT qui autorise les pays à appliquer des mesures pour protéger la vie ou la santé des personnes, des animaux ou des plantes (Oyejide *et al.,* 2000).

Les principes de l'Accord SPS et de l'Accord OTC sont indicatifs : réduction des obstacles inutiles au commerce, non-discrimination et traitement national, harmonisation, équivalence des règlements techniques, reconnaissance mutuelle des procédures d'évaluation de la conformité et transparence. Plutôt que de spécifier ou d'établir directement des normes, ces accords définissent des procédures générales pour la préparation, l'adoption et l'application de mesures SPS ou des règlements techniques par les organismes gouvernementaux centraux. L'objectif est de faire en sorte que les normes SPS et OTC ne « créent pas d'obstacles inutiles au commerce international » et ne soient « pas plus restrictives qu'il n'est nécessaire pour le commerce » dans la poursuite des objectifs légitimes que représentent la sécurité nationale, la prévention des pratiques trompeuses, la protection de la santé des personnes, des animaux ou des plantes et la protection de l'environnement. Enfin fait essentiel, l'OMC fournit un mécanisme de règlement des différends afin de résoudre les plaintes commerciales liées aux normes.

[39] Les normes définies par l'un de ces organismes internationaux sont parfois appelées des normes « sphère de sécurité » (safe harbour).

III.1.3. L'Accord SPS

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) régit les règlementations en matière de sécurité alimentaire et de santé animale et végétale qui affectent le commerce. Les principaux concepts de l'Accord SPS sont les suivants :

- Des mesures ne peuvent être appliquées que dans la limite nécessaire à la protection de la santé et de la vie humaine, végétale et animale.
- Les mesures qui se conforment aux normes internationales sont en accord avec l'Accord SPS. Les normes internationales sont définies par le Codex Alimentarius, l'Office international des épizooties et la Convention internationale pour la protection des végétaux.
- Les mesures non-conformes doivent être examinées avant adoption et se fonder sur :

— des principes scientifiques ;

— une évaluation des risques.

Plus spécifiquement, les mesures sanitaires et phytosanitaires sont conçues « (1) pour protéger la santé et la vie des personnes et des animaux des risques découlant des additifs, contaminants, toxines ou organismes pathogènes présents dans les produits alimentaires ; (2) pour protéger la santé et la vie des personnes des risques découlant de maladies véhiculées par des animaux ou des plantes ; (3) pour protéger la santé et la vie des animaux ou préserver les végétaux des risques découlant des parasites, des maladies ou des organismes pathogènes ; (4) pour protéger un pays importateur d'autres dommages découlant de l'entrée, de l'établissement ou de la dissémination de parasites » (Oyejide *et al.*, 2000, p. 3).

Il vaut la peine de souligner que l'Accord SPS ne spécifie pas les normes effectives qui peuvent être mises en application de par le monde, mais établit plutôt une procédure pour le développement et l'application des normes et des règlementations SPS.[40] Toutefois, ils pourront introduire ou maintenir des mesures qui ont pour effet de rendre leurs normes plus rigoureuses s'il y a une justification scientifique ou si cela est la conséquence de décisions cohérentes fondées sur une évaluation appropriée des risques. L'accord énonce les procédures et critères applicables pour l'évaluation des risques et la détermination des niveaux appropriés de protection sanitaire ou phytosanitaire.

[40] Rappelez-vous que les gouvernements nationaux définissent leurs propres normes.

L'Accord SPS vise la transparence en matière de définition des normes, principalement en requérant que les pays publient les nouvelles règlementations ou les changements apportés aux règlementations existantes et en exigeant qu'ils notifient leurs partenaires OMC. Chaque membre de l'OMC doit établir un point d'information SPS où les autres membres et le public peuvent obtenir des informations concernant les règlementations SPS en vigueur.

En reconnaissant la Convention internationale pour la protection des végétaux, l'Office international des épizooties et le Codex Alimentarius comme organismes internationaux de définition des normes, l'Accord SPS constitue une opportunité de taille pour les pays en développement qui possèdent des capacités plus réduites en matière de définition des normes. Tout pays en développement qui utilise une norme développée par l'un de ces organismes est assuré que cette norme est valide et ne peut être contestée par les partenaires de l'OMC.

L'Accord SPS offre un recours grâce au mécanisme de règlement des différends de l'OMC qui permet aux pays de contester les normes qu'ils considèrent déloyales ou destinées à faire obstacle au commerce. L'Accord SPS offre un moyen pacifique de contester les politiques de n'importe quel membre. L'une des particularités de l'OMC tient à ce que lorsqu'une norme SPS particulière d'un pays est contestée et reconnue comme excessivement limitante pour le commerce, le pays n'est pas forcé de modifier sa politique déloyale, mais que les pays partenaires sont alors autorisés à imposer des mesures de rétorsion. Certains des différends GATT et OMC célèbres ont concerné des mesures SPS et constitué d'importants précédents pour le fonctionnement actuel de l'OMC. Le différend sur la question du thon et des dauphins intervenu dans les années 80 et au début des années 90 dans le cadre du GATT s'était ouvert suite à la contestation par un pays en développement (à l'époque), le Mexique, d'une politique des États-Unis qui bloquait les importations de thon en provenance des bateaux mexicains équipés de filets sans dispositif de protection des dauphins. Les États-Unis ont perdu cette affaire, la réglementation régissant le *procédé* de pêche et non la sécurité du *produit* devant entrer sur le territoire douanier.[41]

L'affaire du bœuf aux hormones de l'UE a marqué une autre étape du GATT, lorsque la CE (à l'époque) a bloqué les importations de bœuf élevé aux hormones de croissance des É.-U. Cette affaire, qui est encore en cours de traitement, a tourné au désavantage de l'UE, les hormones utilisées dans la production de bœuf des É.-U. ayant été testées et approuvées par

[41] Les É.-U. ont en fait modifié leur politique de manière à autoriser les importations de thon en provenance du Mexique, mais les entreprises importatrices des É.-U. ont commencé à exiger des étiquettes « dolphin-safe » sur tous les emballages de consommation, étiquetage qui reste en vigueur dans les marchés américains à ce jour.

des organismes SPS agréés des É.-U., qui les ont jugées conformes aux critères scientifiques concernant la sécurité des produits. L'UE, résolue à ne pas laisser entrer de bœuf aux hormones, n'a pas modifié sa politique et a accepté en contrepartie les mesures de rétorsion imposées par les É.-U. et d'autres exportateurs de bœuf.[42]

L'affaire du moratoire de l'UE sur les produits biotechnologiques concerne le blocage des produits importés des É.-U. contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Cette affaire, qui est encore en cours et tourne jusqu'à présent au désavantage de l'UE, s'est ouverte par le recours de l'UE au Principe de précaution, les risques d'ingestion de produits contenant des OGM n'étant selon elle pas suffisamment connu et justifiant des mesures sécuritaires préventives conduisant au blocage des importations.

Les pays en développement sont devenus bien plus actifs pour saisir l'OMC quant aux questions SPS. En mars 2003, le Nicaragua a demandé l'ouverture de consultations avec le Mexique concernant certaines mesures imposées par ce dernier qui empêchaient l'importation de fèves noires du Nicaragua. En mars 2004, le Nicaragua a cependant informé l'Organe de règlement des différends (ORD) qu'il souhaitait officiellement retirer la demande de consultation, sa plainte ayant reçu une suite favorable par le biais de négociations avec le Mexique.

En octobre 2002, les Philippines ont demandé une consultation avec l'Australie concernant des mesures affectant l'importation d'ananas frais en Australie. Ces deux mêmes pays se trouvent en outre impliqués dans une autre affaire liée au blocage par l'Australie des importations de banane en provenance des Philippines, au motif d'une protection sanitaire préventive de sa production interne.

Une grande partie du plan de travail du Comité SPS de l'OMC est liée à l'assistance aux pays en développement sur les questions des mesures SPS, comme l'exige le Programme de Doha pour le développement. Le traitement spécial et différencié pour les mesures SPS, qui forme l'Article 10 de l'Accord SPS, se limite principalement à accorder aux pays en développement un délai plus long pour formuler leurs normes ou fournir une notification.

[42] Ces mesures de rétorsion consistent à appliquer des droits plus élevés sur d'autres marchandises, comme le fromage européen.

Le type de traitement spécial et différencié qu'ont requis un grand nombre de pays en développement (à savoir, que l'entrée sur les marchés des importations des pays en développement soit soumise à des normes moins rigoureuses) ne s'est jusqu'ici pas révélé possible en pratique.

L'amélioration de la participation des pays en développement est l'une des priorités du plan de travail SPS de l'OMC. Le Président du CODEX a mis en place un fonds pour faire intervenir plus de participants des pays en développement et la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV) et l'Office international des épizooties (OIE) ont également lancé des programmes d'aide aux pays en développement. Le Secrétariat de l'OMC possède un questionnaire que les pays remplissent afin d'exposer leurs besoins dans le domaine SPS et que l'OMC distribue aux membres et aux principaux groupes de donateurs. Le Comité SPS conserve également une liste de toutes les préoccupations SPS spécifiques liées au commerce que signalent les membres de l'OMC et tient registre de l'état d'avancement concernant leur résolution.

La conformité aux mesures SPS peut être assez coûteuse, comme l'indiquent un certain nombre d'études récentes.[43] L'entreprise Cerrex a ainsi estimé que le coût continu annuel de conformité aux mesures SPS pour les pays de l'ACP s'élevait à un montant compris entre 140 et 170 millions d'euros.[44] Les mesures SPS sont considérées augmenter les frais généraux de 2 à 10 % de la valeur du produit exporté par les pays de l'ACP, bien que ce chiffre varie selon les pays exportateurs, selon les produits et selon le marché d'importation (Cerrex 2003, p. 7).

III.1.4. L'Accord OTC

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) régit la question des obstacles liés au commerce qui s'appuient sur des règlements techniques et des normes industrielles. Comme pour l'Accord SPS, l'Accord OTC définit un code de bonne conduite pour la préparation, l'adoption et l'application de normes par les organismes gouvernementaux centraux, ainsi que par les organismes gouvernementaux et non gouvernementaux locaux. L'idée est d'empêcher que les normes deviennent des obstacles inutiles au commerce international.

[43] Voir Banque mondiale 2005 et les études de cas de la CNUCED en Guinée et au Mozambique.

[44] L'analyse n'inclut pas les coûts initiaux de conformité, qui sont souvent bien plus élevés.

En pratique, l'Accord OTC est lié aux règles qui s'appliquent à l'emballage, à l'étiquetage et au contrôle des méthodes de production. Il est arrivé que des pays trouvent des moyens astucieux de favoriser des fabricants locaux et de bloquer les importations en faisant porter la mesure sur l'étiquetage ou d'autres contraintes techniques.[45] L'Accord OTC requiert explicitement un *traitement national* : « Pour ce qui concerne les normes, l'organisme à activité normative accordera aux produits originaires du territoire de tout autre Membre de l'OMC un traitement non moins favorable que celui qui est accordé aux produits similaires d'origine nationale et aux produits similaires originaires de tout autre pays. »

Afin de promouvoir la transparence dans l'application des normes, chaque membre de l'OMC doit établir un point d'information OTC où les autres membres et le public peuvent obtenir des informations concernant les règlements OTC en vigueur. Les membres de l'OMC ont également obligation de notifier leurs partenaires concernant les nouveaux règlements OTC ou les modifications apportées aux règlements existants.

L'Accord OTC appelle tous les membres de l'OMC à participer dans la mesure du possible aux organismes internationaux de normalisation. Le traitement spécial et différencié sur les OTC est, comme pour le SPS, peu satisfaisant pour les pays en développement. L'Accord OTC reconnaît que « l'on ne saurait attendre des pays en développement Membres qu'ils utilisent, comme base de leurs règlements techniques ou de leurs normes, y compris les méthodes d'essai, des normes internationales qui ne sont pas appropriées aux besoins de leur développement, de leurs finances et de leur commerce. » Parmi les dispositifs qui devraient finalement aider les pays en développement à récolter des informations sur les mesures OTC figure le Système d'Information sur les Normes OMC-ISO.

1.5. Organismes internationaux de normalisation

Depuis la fin du Cycle d'Uruguay, un grand nombre de discussions ont porté sur la manière d'améliorer la participation des pays en développement dans le travail des différents organismes de l'OMC, dont les organismes de normalisation. Les trois organismes cités dans

[45] L'un des cas célèbres avait amené les É.-U. à contester une loi de conditionnement canadienne qui imposait une taxe bien plus élevée sur la vente de bières en canettes que sur la vente de bières en bouteilles. À l'époque, les fabricants canadiens ne produisaient que de la bière en bouteille : la taxe plus élevée sur les canettes ciblait donc spécifiquement les produits importés, ce qui contrevenait au principe du traitement national.

l'Accord SPS de l'OMC sont la Commission du Codex Alimentarius, l'Office international des épizooties et la Convention internationale pour la protection des végétaux.

Bien qu'elle ne soit pas spécifiquement citée dans l'Accord OTC de l'OMC, l'Organisation internationale de normalisation (ISO) est également un organisme international essentiel. Si les pays conservent le droit d'établir leurs propres normes, ceux qui adoptent les normes définies par ces trois organismes bénéficient de l'autorité scientifique et de l'expérience apportée par ces organisations.

Des réels défis barrent la route menant à une meilleure participation des représentants venant des pays pauvres en développement, en partie à cause des budgets limités dont ces derniers bénéficient pour leurs déplacements. Il existe effectivement une expertise technique sur divers types de produits au sein des organismes de normalisation nationaux des différents pays, en raison de quoi le partage de l'expertise technique au sein des organisations régionales de l'Union Africaine pourrait être encouragé, mais il est souvent difficile d'amener la bonne personne à la bonne réunion.

III.1.6. Codex Alimentarius

Le Codex Alimentarius, qui est l'organisme de normalisation le plus connu mentionné dans l'Accord SPS de l'OMC, dresse la liste des normes alimentaires internationales et s'appuie sur une longue tradition historique. Établie en 1963, la Commission du Codex Alimentarius est installée dans l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) à Rome et se trouve maintenant dirigée conjointement avec l'Organisation mondiale de la Santé (OMS). La plupart des pays en développement sont membres du Codex. Pour examiner un exemple du travail du Codex, on peut se référer aux « Directives régionales révisées pour la conception de mesures de contrôle des aliments vendus sur la voie publique en Afrique » (CAC/GL-22 - Rev. 1, 1999), qui reflète l'implication de l'Organisation mondiale de la Santé dans la mise en place du Codex.

Le Codex sert de référence pour le commerce alimentaire et les pratiques équitables pour les consommateurs, les producteurs et transformateurs alimentaires et les agences nationales de contrôle alimentaire. Il s'agit aussi d'un moyen ayant permis à la communauté internationale de formuler et d'harmoniser les normes alimentaires et de garantir leur mise en œuvre au niveau international. L'Accord SPS stipule sa préférence pour les normes du Codex comme directives et recommandations pour le commerce alimentaire international.

À cet égard, les mesures et réglementations nationales relatives aux aliments sont évaluées par rapport aux normes du Codex.

L'évaluation du Codex entreprise par la FAO et l'OMS et terminée en 2003, montre toute l'importance que les membres accordant aux normes alimentaires. Les normes issues du Codex ont joué un rôle décisif dans la promotion des systèmes de contrôles et de protection de la santé des consommateurs, en particulier les questions relatives au commerce international et traitées dans les accords de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et sur les obstacles techniques au commerce (OTC). Les normes internationales permettent également la mise en œuvre de normes par les petits pays et moins développés. Les activités de renforcement des capacités de la FAO, de l'OMS et du Codex sont considérées comme étant une contribution significative dans les efforts des pays pour protéger leurs citoyens and pour tirer profit du marché de plus en plus mondialisé des produits alimentaires (FAO 2009, http://www.codexalimentarius.net/web/evaluation_en.jsp).

III.1.7. Office international des épizooties (OIE)

Établi en 1924 à Paris, l'Office international des épizooties (OIE) est chargé de collecter et de disséminer les informations relatives aux maladies animales. Également appelée Organisation Mondiale de la Santé Animale. L'OIE dispose d'un réseau global de 177 laboratoires de référence et de 154 experts travaillant sur 95 maladies/sujets dans 32 pays et de 29 centres annexes couvrant 27 matières dans 118 pays. La reconnaissance internationale de l'OIE a été renforcée par la signature d'un accord avec l'OMC en 1998 et avec un échange de lettres avec la Commission du Codex Alimentarius en 2003. La plupart des pays en développement sont membres de l'OIE. La liste se trouve dans le site web de l'OIE (http://www.oie.int/eng/OIE/PM/en_PM.htm?e1d1).

L'OIE publie le Code zoosanitaire international énumérant les normes de contrôle des maladies. Il publie également le Manuel des normes pour les tests de diagnostic et les vaccins, qui liste les méthodes de diagnostic acceptables et les traitements appropriés pour les maladies. Les maladies animales sont catégorisées en maladies de Liste A, de Liste B et de Liste C, la Liste A étant la plus significative. Les normes relatives au poisson et à la pêche sont publiées dans le Code sanitaire international pour les animaux aquatiques et le Manuel de diagnostic des maladies des animaux aquatiques. Comme le décrit l'OIE, leurs normes ont été reconnues comme des « règles sanitaires internationales de référence ».

III.1.8. Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV)

Le troisième organisme international auquel fait référence l'Accord SPS de l'OMC est la Convention internationale pour la protection des végétaux, basée au siège de la FAO à Rome. La CIPP est un traité international en vue de trouver des moyens pour prévenir les pertes et l'introduction de pesticides dans les plantes, ainsi que de promouvoir les mesures de contrôle appropriées. Il est géré par la Commission sur les Mesures Phytosanitaires (CMP) qui adopte les normes internationales sur les mesures phytosanitaires (NIMP). La CMP a confirmé les IPP comme enceinte naturelle d'information et d'échanges en matière phytosanitaire. Le Secrétariat du CIPP coordonne les activités de la Convention sous le couvert de la FAO (IPPC, https://www.ippc.int/IPP/En/default.jsp).

Par le biais de son Comité de normalisation et de sa Commission intérimaire des mesures phytosanitaires, la CIPV a développé 19 normes internationales approuvées pour les mesures phytosanitaires. La CIPV produit et dissémine également du matériel de formation, des documents de terrain et des données techniques sur les organismes nuisibles réglementés et les réglementations phytosanitaires nationales. Ces éléments font partie du Service mondial de renseignements sur les organismes nuisibles aux plantes et les maladies végétales de la CIPV.

III.1.9. Organisation internationale de normalisation (ISO)

Si les précédents organismes sont impliqués dans la mise en place de normes internationales pour la sécurité des aliments, des produits agricoles et des produits de la pêche eux-mêmes, l'Organisation internationale de normalisation (ISO) (http://www.iso.org/iso/home.htm) définit pour sa part également des normes pour le contrôle des méthodes de production, l'emballage et d'autres aspects du traitement agro-industriel. L'ISO est le plus grand développeur de normes au monde, avec plus de 17 500 normes internationales couvrant pratiquement tous les domaines techniques.

L'ISO est un réseau d'instituts nationaux de normalisation de 161 pays constitué sur la base d'un membre par pays. Un Secrétariat central de l'ISO à Genève en Suisse coordonne le système et dissémine les informations concernant les normes développées. L'ISO, établie en 1947, est venue remplacer l'ancienne Fédération internationale des associations nationales de normalisation (ISA) créée en 1926.

De nombreuses entreprises des pays en développement sont certifiées ISO et bénéficient ainsi d'une légitimité internationale concernant leurs procédures et leur fonctionnement. Pour les entreprises de traitement des aliments et les fabricants de conserve de poissons, la certification ISO s'étend à la taille, à la forme et aux matériaux de l'emballage et des contenants.

Si elle reconnaît le défi que représente la conformation aux normes internationales pour les pays en développement, l'ISO en présente aussi les avantages :

> *Pour les pays en voie de développement, les Normes internationales qui représentent un consensus international sur l'état de la technique, constituent une source importante de savoir-faire technologique. En définissant les caractéristiques que les produits et services doivent réunir pour accéder aux marchés d'exportation, les Normes internationales sont une base qui permet aux pays en voie de développement d'étayer leurs décisions lorsqu'il s'agit d'investir leurs ressources rares et d'éviter de les dilapider.*[46]

Les normes peuvent parfois être difficiles à respecter, mais comme l'indique le site Web de l'ISO, elles contribuent à rendre « le commerce entre les nations […] plus facile et plus équitable. »

III.1.10. GLOBALGAP (anciennement connu sous le nom de EUREPGAP)

Les détaillants et producteurs (agriculteurs) alimentaires d'Europe se sont réunis et ont défini des normes de produits et un code des Bonnes pratiques agricoles. Puisque ces normes affectent la commercialisation des marchandises alimentaires en Europe, il en suit que les règles de **GLOBALGAP** s'appliquent aux importations des pays en développement. Les règles de **GLOBALGAP** peuvent donc être considérées comme des obstacles non tarifaires au commerce. Le Protocole **GLOBALGAP** du fruit frais et des légumes détaille près de cent cinquante contraintes et opère 65 recommandations, avec des objectifs aussi admirables que l'usage des bonnes pratiques agricoles, la réduction de l'utilisation des produits chimiques et des mesures pour protéger l'environnement et la sécurité des travailleurs agricoles.

[46] Site Web de l'ISO, http://www.iso.ch/iso/fr/aboutiso/introduction/index.html#one.

GLOBALGAP s'occupe des bonnes pratiques agricoles. Ses règles doivent ainsi définir des procédés acceptables pour la production des fruits et légumes. Après la sortie de l'exploitation agricole, d'autres normes d'emballage et de traitement alimentaires s'appliquent au produit commercialisé. La chaîne complète est ainsi assurée jusqu'au consommateur final, ce qui répond au besoin de *traçabilité*. Les normes des produits à respecter sont publiées sur le site Web de **GLOBALGAP** (http://www.globalgap.org/cms/front_content.php?idcat=3).

Les règles de **GLOBALGAP** sont une illustration de normes facultatives ou privées, car il s'agit essentiellement de normes provenant des demandes du marché. Les pays en développement doivent orienter leurs stratégies de production et de commercialisation en se donnant pour objectif de satisfaire aux règles de **GLOBALGAP** et de surveiller les modifications de ces règles lorsqu'elles sont annoncées. En outre, ils peuvent exercer des pressions afin d'influer sur la définition des règles **GLOBALGAP**, notamment parce que ces règles se fondent essentiellement sur la production agricole dans les climats tempérés comme celui de l'Europe et risquent de ne pas tenir compte de méthodes agricoles traditionnelles qui ont fait leurs preuves à d'autres endroits dans le monde.

III.2. Conditions pour l'entrée sur les marchés

Les obstacles à l'accès et entrée sur les marchés sont généralement néfastes pour les pays exportateurs de produits de base. Les droits de douane élevés augmentent le prix auquel les produits de base importés peuvent être vendus sur les marchés étrangers. La compétitivité des produits importés est ainsi réduite tandis que l'attrait des produits locaux, qui ne sont pas soumis à ces droits d'importation, se trouve renforcé. Les droits de douane ont pour effet de réduire les importations depuis les pays exportateurs de produits de base, ce qui diminue la demande mondiale et fait baisser le prix des produits de base. D'autres marchés doivent alors être trouvés pour les produits, à moins qu'ils ne soient consommés sur le marché local à prix réduit.

D'un coté, les droits de douane élevés peuvent renforcer les exportations des pays en développement. Les droits de douane de l'UE sur le sucre éliminent la concurrence pour les pays ACP comme Fiji et Kenya qui disposent d'un accès préférentiel. Ces politiques sont en cours de réforme. Ceci va pousser les producteurs des pays ACP à diversifier leurs produits.

Les producteurs sont aussi affectés par les obstacles non tarifaires, qu'il s'agisse de l'accès au marché avec par exemple les normes SPS ou OTC ou de l'entrée au marché avec les normes facultatives comme les règles EurepGAP. Les normes des produits pour les exportations des pays en développement constituent souvent des obstacles au commerce.

À certains égards, l'impact sur le pays exportateurs de produits de base s'apparente à celui d'un obstacle tarifaire, l'attrait du produit importé étant diminué. En fait, l'impact d'un obstacle non tarifaire peut même s'avérer plus sévère, car il peut empêcher complètement un produit d'entrer sur un marché d'importation particulier. Par exemple, les bananes en provenance des Philippines ont été interdites d'accès en Australie du fait de préoccupations concernant l'introduction de maladies dans la filière industrielle de la banane en Australie.

Les pays en développement font valoir que les normes des pays développés, qu'elles soient volontaires ou facultatives, sont trop strictes pour qu'ils puissent s'y conformer. Lorsque les pays en développement ne peuvent respecter ces normes, leurs exportations ne sont pas acceptées sur le marché importateur. Lorsqu'un marché importateur impose une nouvelle norme ou modifie ses normes existantes afin d'améliorer la protection contre des risques spécifiques pour leurs consommateurs, l'impact peut être considérable pour les communautés qui dépendent des exportations de produits de base dans les pays pauvres éloignés.

Les pays en développement font remarquer que même lorsqu'ils se conforment à des normes internationales reconnues (Codex, OIE, CIPV), leurs produits ne sont pas acceptés si le marché importateur impose des normes différentes ou plus strictes. Cet argument rappelle que les pays développés ne sont pas prêts à proposer de *reconnaissance mutuelle* du niveau de protection des normes que les pays en développement peuvent s'offrir. La reconnaissance mutuelle est un accord formel de gouvernement à gouvernement décrétant que les normes du Pays A sont équivalentes dans les faits à celles du Pays B. Ces accords sont très répandus entre les pays développés.

Puisque les pays gardent le droit d'imposer leurs propres normes – et de bloquer les importateurs qui n'y satisfont pas, la meilleure approche pour les pays en développement consiste à chercher à se conformer à ces normes, même lorsqu'elles sont assez contraignantes. L'obligation faite par l'OMC d'accorder un traitement national implique que les pays ne peuvent imposer une norme plus élevée sur les importations que sur les produits locaux. Ceci donne une certaine protection contre des normes arbitraires qui auraient pour objectif de limiter les importations.

III.2.1. Compétitivité des coûts

La compétitivité dépend de la capacité de fournir un produit d'une qualité donnée à un prix inférieur aux prix pratiqués par la concurrence ou, pour un prix déterminé, un produit d'une qualité supérieure à celle des produits concurrents. (CNUCED 2002.)

Dans le marché final, où l'acheteur rencontre le vendeur, le prix de l'offre est toujours un déterminant clé.

La compétitivité requiert l'entrée sur les marchés, et donc de satisfaire aux contraintes du marché, mais dans l'industrie agro-alimentaire, la compétitivité des coûts est inévitablement liée à la réalisation d'économies d'échelle, qui requièrent l'élimination d'obstacles à l'expansion.

Les pays en développement peuvent faire appel à une variété d'outils pour évaluer la compétitivité effective de leurs produits et les principales contraintes qui affectent cette compétitivité. Le document de la CNUCED intitulé *Guide d'Analyse des Stratégies de Diversification et de compétitivité pour les pays Africains à Dominante Produits de Base* fournit des indications sur plusieurs méthodologies permettant de comprendre les facteurs clés de la compétitivité des coûts et de suivre les progrès.[47]

La compétitivité des coûts au niveau national est naturellement liée à l'environnement macroéconomique et réglementaire au sein duquel les entreprises évoluent. Les taux de change entrainent des fluctuations dans la compétitivité. Beaucoup de pays ont lié leurs monnaies au dollar. Puisque le dollar fluctue beaucoup par rapport aux autres devises, établir un lien fort avec le dollar constitue une option plus pertinente pour des pays qui commercent plus avec les Etats Unis. Pour les entreprises individuelles, elle est plus directement liée à la capacité de gestion (CNUCED 2005b). Un produit qui possède des avantages en matière de coût à la sortie de l'exploitation agricole ou de l'usine, voire au port d'exportation, peut perdre ces avantages une fois que sont ajoutés les coûts de transport. Ces derniers sont un facteur très important de frein à la compétitivité dans les pays sans littoral et les petits pays insulaires.

[47] La compétitivité peut être évaluée à la fois dans une perspective nationale, en utilisant des indices de compétitivité mondiale ou dans la perspective d'un sous-secteur ou d'une entreprise, en utilisant des audits, des enquêtes et d'autres sources.

L'adoption de technologies peut modifier la compétitivité relative des prix de produits. Le rapport de la CNUCED *Diversification des exportations, accès aux marchés et compétitivité* cite l'exemple du café instantané (pour lequel « des variations même modestes des prix relatifs peuvent considérablement modifier la compétitivité et la demande… [les] progrès des techniques de transformation du café (comme le nettoyage à la vapeur) et […] un processus de fabrication du cacao plus poussé permettant de compenser une moins bonne qualité des fèves utilisées, des matières premières de qualité médiocre peuvent désormais entrer dans la composition de mélanges haut de gamme. » (CNUCED 2002). Cette amélioration dans la technologie au cours des années 90 a abouti à une bonne qualité de café produit avec un mélange de la variété Robusta de faible qualité avec une variété Arabica de plus grande qualité. Cette approche, cumulée avec l'augmentation de la production de café Robusta au Vietnam, ont entrainé une chute des prix du café au cours des années 90.

a) Conformité aux normes

L'un des moyens de satisfaire aux normes requises pour les produits d'exportation consiste à définir et faire appliquer des normes sur le marché national. Les produits exportés de qualité qui satisfont aux normes internationales ont des chances de trouver des acheteurs sur le marché national également.

Il est flagrant de constater que les normes de produits sont caractérisées par une grande complexité et des contraintes techniques hautement spécifiques (voir Encadré 4-2). La connaissance des normes constitue donc une première étape importante. Par bonheur, les importateurs sont généralement prêts à fournir aux exportateurs potentiels des informations précises sur les normes requises pour l'entrée sur leur marché. Les exportateurs des pays en développement ont besoin des conseils et de l'avis d'experts techniques afin de comprendre en détail les normes et de savoir comment ajuster leurs pratiques de production et de commercialisation.

Encadré 4-2 : Que sont les normes ?

- Normes SPS
- ARMPC
- Notes de qualité
- Emballage et étiquetage
- Maîtrise de procédé (ISO)
- Normes environnementales & éthiques

Giovannucci et Ponte (2005) traitent du rôle des normes dans la communication des informations et la création de nouveaux marchés. Selon eux, « les normes intègrent des

éléments d'intérêts à la fois collectifs et privés ». Ils indiquent la nécessité qu'elles soient durables, le processus de définition et d'application des normes étant continuel et ininterrompu.

Caswell (2003) traite de l'émergence de systèmes de contrôle de qualité comme l'analyse des risques et maîtrise des points critiques (HACCP), les bonnes pratiques de fabrication (BPF), les normes bio, les normes de commerce équitable, etc.

Des normes publiques facultatives peuvent émerger soit au niveau national, soit au niveau international (ISO 9000). Il peut aussi y avoir « des normes sociales privées » comme SQF 2000 et SA 8000. Ces systèmes, qui impliquent l'acceptation d'une série de contraintes en amont et en aval peuvent être considérés comme des « codes de conduite ».

Le but de l'imposition des normes est en partie d'améliorer la transparence du processus amenant les produits sur le marché, en élevant le niveau de confiance dans le produit de la part du consommateur. « Les normes sont des critères acceptés d'après lesquels les performances d'un produit ou d'un service, ses caractéristiques techniques et physiques ou le procédé et les conditions qui ont présidé à sa production ou à sa fourniture peuvent être évalués » (Nadvi et Wältring, 2002).

Unnevehr (2000) présente ainsi la distinction entre les normes obligatoires, facultatives et privées :

> *« Les normes obligatoires sont définies par les gouvernements sous forme de règlementations. Elles peuvent affecter les flux commerciaux en imposant des contraintes techniques et des procédures d'essai, de certification et d'étiquetage des marchandises. Les normes facultatives sont le fruit d'un processus officiel et coordonné au cours duquel les acteurs clés d'une industrie ou d'un secteur recherchent un consensus. Les normes facultatives peuvent être introduites en réponse à des demandes de consommateurs ou suite à des initiatives conduites par des ONG ou des associations industrielles. Elles sont généralement contrôlées par des audits tierce partie. Les normes privées sont développées et surveillées de manière interne par des entreprises individuelles. Ces distinctions sont cependant difficiles à établir pour les normes de durabilité, non seulement parce que bon nombre des normes facultatives et privées sont de fait obligatoires, mais également parce qu'au moins une d'entre elle (la norme bio) recoupe ces classifications de manière transversale. Dans une certaine mesure, la distinction entre normes privées*

> *et facultatives est aussi arbitraire, les entreprises privées empruntant certaines parties des normes volontaires et vice versa. En dépit de ces limitations, cette classification possède plus de force analytique que la distinction plus rudimentaires entre normes publiques et normes privées ».*

Elle note que pour que les normes soient opérationnellement efficaces dans les pays en développement, elles doivent satisfaire à quatre critères :

> *« (1) la transparence et la clarté des normes et de leurs contraintes, (2) la participation effective des producteurs des pays en développement aux décisions clés concernant la définition des normes et les procédures de contrôle, (3) un accès raisonnable, (4) une compensation juste pour les efforts requis de la part des producteurs pour se conformer aux normes élevées et assurer le contrôle de cette conformité. »* (Unnevehr, p. 15).

Les marchés caractérisés par de fortes concentrations dans de nombreux domaines de produits ont tendance à faire des exportateurs des pays en développement des « récepteurs passifs de normes ». En d'autres termes, les règles qui régissent le commerce (et plus spécifiquement, la forme et la substance des produits, ainsi que les marquages) sont développés autre part, par d'autres instances. Les consommateurs des pays en développement tirent assurément profit des progrès mondiaux dans le développement des normes et des règlementations destinées à protéger la santé et la sécurité des personnes et des animaux. La plupart des normes et des règlementations s'appuient sur des faits scientifiques établis et font l'unanimité.

En fait, ce sont les chaînes de supermarchés des pays de l'OCDE qui définissent de plus en plus les normes pour les produits agricoles et alimentaires importés. Dans les environnements où la sécurité alimentaire publique et les normes de qualité alimentaire n'existent pas, ou en absence d'une mise en application efficace de normes existantes, les chaînes de supermarchés peuvent imposer leurs propres normes aux fournisseurs alimentaires, comme le font remarquer Berdegué *et al.* (2005) pour les marchés d'Amérique centrale.

Les conditions d'entrée sur les marchés qui se rapportent de manière générale à la couleur des produits, aux techniques de production et aux conditions environnementales, aux taux d'acidité et de sucre, à l'emballage, au prix et à la vitesse de livraison appartiennent à la catégorie des normes facultatives (normes privées).

Henson et Reardon (2005) traitent d'une recrudescence des contraintes règlementaires et de la manière dont cette poussée a renforcé l'importance des normes de sécurité alimentaire et de qualité privées, qui « opèrent parallèlement aux systèmes règlementaires et qui, si elles ne renvoient à aucune obligation juridique en matière de régulation, peuvent s'avérer *de facto* obligatoire pour les fournisseurs. » Les auteurs signalent que « les tendances en matière de demande des consommateurs […] ont recentré les marchés agricoles et alimentaires en les faisant passer d'un système de concurrence sur les prix à celui d'une concurrence sur la qualité. » (Henson et Reardon, 2005. p. 3). Ils notent de manière intéressante que « quelquefois, ce sont les avancées en matière de technologiques de l'alimentation qui préoccupent les consommateurs. » On peut citer comme exemples l'irradiation, qui n'a pas été appréciée par les consommateurs, ainsi que les organismes génétiquement modifiés, qui ont été acceptés dans beaucoup de pays sauf en Europe et au Japon. Nous reparlons de ce sujet dans la Section 6.

Les normes vont sans doute continuer à se renforcer et devenir encore plus strictes. Les étapes requises pour s'y conformer coûteront donc cher, mais il sera plus coûteux encore de ne pas s'y conformer. Comme le signale une publication de l'OMC intitulée *The Development Challenge in Trade: Sanitary and Phytosanitary Standards*, « les mesures SPS peuvent limiter l'accès aux marchés [pour une] économie reposant principalement sur les exportations agricoles. » En outre, « les pays en développement possèdent des ressources technologiques et financières limitées pour se conformer aux normes et un accès limité aux informations, qui les empêche de s'engager efficacement dans le débat international » (OMC 2000, p. 9). Une publication de la CNUCED intitulée *Principales initiatives prises récemment en faveur des pays les moins avancés dans le domaine de l'accès préférentiel aux marchés*, note que « l'incapacité de se conformer à des mesures sanitaires ou environnementales très strictes (écoétiquetage, prescriptions en matière d'emballage, normes concernant les résidus de pesticides, etc.) non seulement peut leur faire perdre du terrain sur certains marchés, mais encore risque de compromettre leurs chances de s'implanter sur d'autres. » (CNUCED 2003d, p. 11).

Au cours des dernières années, les pays exportateurs de produits de base ont été confrontés à d'autres types de normes comme les normes biologiques ou les normes du commerce équitable. L'Encadré 4-3 présente certaines autres tendances récentes en matière de normes agro-alimentaires auxquelles les exportateurs ont affaire.

Encadré 4-3 : tendances en matière de normes agro-alimentaires

- Conscience accrue concernant les problèmes de sécurité alimentaire
- Préoccupations en matière de santé et de régime
- Préoccupations sociales et environnementales
- Authenticité de l'origine
- Contrôle de la qualité
- Traçabilité (« du champ à l'assiette »)
- Certification tierce ou audit
- Multiplicité des normes
- Complexité accrue des normes
- Rigueur renforcée des normes de sécurité alimentaire

II.2.3. Autres conditions pour l'entrée sur les marchés

En plus de la compétitivité des prix et de la capacité à se conformer aux normes requises, plusieurs autres facteurs peuvent s'ajouter à la liste des conditions d'entrée sur les marchés, comme l'opportunité commerciale elle-même, la fiabilité ou les capacités (le producteur ou l'exportateur devant posséder une taille suffisante, avoir suffisamment d'expérience et un poids économique suffisant pour s'engager dans le commerce international).

Le volume et la fréquence des distributions qu'il faut pouvoir assumer pour s'engager dans le commerce international excluent souvent de fait certains exportateurs potentiels. En outre, les conditions d'entrée sur les marchés impliquent généralement la maîtrise d'activités qui augmentent la valeur ajoutée finale, comme la recherche et le développement, l'élaboration de nouveaux produits, le contrôle de qualité et la notation, les études et la recherche de marchés, la conception des emballages et la commercialisation publicitaire des produits (CNUCED 2005b).

Les spécifications des produits ressortent comme des déterminants clés de la demande. Comme le fait remarquer la CNUCED dans son *Guide to Commodity-based Export Diversification and Competitiveness Strategies for African Countries*, « les entreprises agro-alimentaires importatrices […] peuvent être les chaînes de supermarchés des pays industriels elles-mêmes, qui fournissent des produits avec leur propre étiquetage et les vendent aux consommateurs directement dans leurs points de vente au détail. Ce sont ces acheteurs qui spécifient la qualité, le type de préparation à valeur ajoutée (par exemple, haché, tranché,

épluché, lavé, prêt à consommer), l'emballage, le prix et les conditions de livraison sous lesquelles ils sont prêts à se procurer des produits. Ils peuvent même fournir des apports ou une assistance technique afin d'améliorer la qualité du produit qui leur est offert. Au Mexique, par exemple, les entreprises de traitement du maïs fournissent aux grands producteurs contractuels des variétés de graines et des instructions concernant leur culture afin de s'assurer que les grains de maïs produits possèdent les caractéristiques désirées. » (CNUCED 2005b).

Le savoir-faire commercial peut également contribuer à assurer l'entrée sur les marchés. Les exportateurs doivent apprendre à identifier leur position sur le marché et à opérer des décisions concernant le choix des marchés cibles. Par exemple, les marchés de grande diffusion peuvent requérir une stratégie commerciale différente de celle des marchés de niche.

Les marchés de grande diffusion, comme ceux des chaînes de supermarchés, requièrent de satisfaire à des conditions logistiques contraignantes pour un haut volume de produit, à un prix faible, tout en opérant sur des marges réduites. Les contraintes des supermarchés peuvent être plus strictes que les réglementations officielles dans des domaines tels que ceux de la qualité, des niveaux résiduels autorisés pour les pesticides ou de la conformité aux normes « éthiques ». En outre, les exportateurs se trouvent parfois contraints d'endosser plusieurs rôles afin de fournir le produit sous une forme directement consommable. Les marchés de grande diffusion accentuent la tendance à la concentration dans la production et dans l'exportation.

Les marchés de niche, comme ceux des produits biologiques, du commerce équitable ou des produits haut de gamme peuvent requérir de se conformer à des normes informelles ou d'investir dans le domaine du marketing afin de tisser des liens et de promouvoir la reconnaissance de la marque. Certains canaux spécialisés, comme les réseaux « commerce équitable », peuvent former les groupes d'exportateurs sur les conditions d'entrée sur les marchés liées à certaines caractéristiques sociales et environnementales de leur production vouée à l'exportation. Ces canaux (et avec eux, les contraintes de commercialisation qui leur sont associées) n'existent que pour une poignée de marchandises, en particulier pour le café et les bananes.

La choix des marchés à cibler nécessite d'évaluer le potentiel des marchés, de déterminer les tendances au sein de ces marchés par rapport au commerce mondial et de mesurer le niveau de renouvellement des produits, le risque et les autres critères indépendants du prix de vente qui échappent au contrôle des exportateurs. L'accès amélioré aux informations et les outils de gestion des finances et des risques contribuent à renforcer la compétitivité et à affiner le ciblage des marchés. À grande échelle, la compétitivité hors prix de vente est fondamentalement liée à l'image que le public se fait du produit, par exemple en le considérant sain ou écologique.

III.3. Options politiques pour les gouvernements et les parties prenantes

Plusieurs options politiques s'offrent aux pays exportateurs de produits de base afin de réduire les impacts négatifs des conditions d'entrée sur les marchés.

- Moyens de susciter une prise de conscience chez les gouvernements afin d'encourager les politiques nationales dans ce domaine, notamment en termes de capacité de suivi et de favoriser l'établissement de systèmes de reconnaissance mutuelle avec des partenaires commerciaux

Si de nombreuses normes sont maintenant définies par des groupes privés, le rôle du gouvernement dans la promotion de l'adoption et de l'application des normes reste clair. La mise à disposition d'informations est la tâche la plus importante pour les gouvernements qui veulent aider les exportateurs à se conformer aux normes. Comme le signale la Banque mondiale, les « parties prenantes font face à un défi majeur pour se tenir informées sur les règles et les contraintes relatives aux marchés et aux chaînes d'approvisionnement et comprendre les règles du jeu » (Banque mondiale 2005, p. 32). Bien évidemment, les gouvernements ont aussi un rôle plus actif à jouer en endossant la responsabilité de certaines procédures de certification ou en accréditant les organismes de certification locaux.

Le rapport de la première réunion du Comité SPS de l'OMC a signalé qu'il était important que les gouvernements des pays en développement membres adoptent une *approche systématique* pour l'examen de leurs besoins internes et de leur capacité à se conformer aux normes proposées. Le rapport note que les pays en développement membres n'ont souvent pas suffisamment de temps pour faire des observations sur les notifications, ce qui limite leur participation à la définition des normes (OMC 2000, p. 7).

La tâche qui consiste à identifier les normes internationales et à s'y conformer requiert un examen du système entier de production et d'exportation d'un produit donné. L'Encadré 4-4

présente certaines des principales options qui s'offrent aux gouvernements pour renforcer la prise de conscience de leurs exportateurs et améliorer leur capacité à se conformer aux normes. Le Graphique 4-2 présente les étapes du processus de définition et d'application des normes de produits pour le commerce international.

Encadré 4-4 : Comment se conformer aux normes ?

- Connaissance des normes internationales et étrangères (l'organisme de normalisation du gouvernement doit avoir développé un système lui permettant de se tenir informé au sujet des nouvelles normes)
- Dissémination des normes (associations de producteurs)
- Adoption et application de normes dans les exploitations et dans les centres de conditionnement
- Développement des capacités d'essai et de certification (par exemple, l'USDA/APHIS dirige un programme pour la mise en place d'une inspection avant expédition dans les pays exportateurs potentiels)
- Choix de produits se conformant aisément aux normes (fruits secs)

Maskus, Wilson et Otsuki (2003) montrent comment une approche systématique de ce type pourrait opérer, en menant des enquêtes au niveau des entreprises des pays en développement, en élaborant des méthodes d'évaluation des limitations commerciales provoquées par les normes et en définissant des approches économétriques pouvant être appliquées aux enquêtes et aux microdonnées afin de comprendre le rôle des normes dans les exportations.

Les gouvernements peuvent également encourager la participation aux organismes internationaux de normalisation, en impliquant les représentants du gouvernement et/ou les partisans du secteur privé. Cette participation présente de réels avantages en termes d'intérêt national, notamment par la possibilité qu'elle offre de faire valoir la position du pays concernant les règles d'entrée des produits sur les marchés nationaux. La connaissance anticipée des normes développées qui résulte de cette participation peut accélérer l'adoption de normes et donc améliorer la compétitivité globale des exportations. *Une fois encore (on ne saurait le répéter trop souvent), la participation au commerce international élève les normes des marchés internes également.*

Graphique 4.2 : Le processus d'adoption et de conformation aux normes

International ↓ National ↓ Producteur ↓ Exportateur ↓ National ↓ International	☐ Définition de normes aux niveaux national et international ☐ Communication des exigences des acheteurs ☐ Adaptation de la production ☐ Sélection de la qualité d'exportation ☐ Contrôle de qualité dans la chaîne de production et de commercialisation ☐ Les normes régissent le traitement et l'emballage également ☐ Acheminement ☐ Surveillance de l'évolution des normes et des exigences changeantes des acheteurs

L'expérience des pays en développement en matière de participation aux travaux des organismes internationaux de normalisation lors de la création de l'OMC a été décrite dans un rapport de Michalopoulos (2001). Les pays en développement n'ont généralement que peu de personnes consacrées aux questions de l'OMC et nombre d'entre eux ne possèdent pas de délégation à l'OMC. Un grand nombre de pays choisissent d'envoyer aux réunions de l'OMC leurs représentants basés au siège de l'UE à Bruxelles. Certains représentants à l'OMC ont ainsi à charge de représenter le pays auprès d'une dizaine d'autres agences des NU traitant de sujets aussi divers que le développement de l'économie ou les affaires politiques et humanitaires, mais également de gérer les relations du pays avec des dizaines d'ONG, de groupes de réflexion et de centres de recherche.

Une grande partie du travail requis pour remplir les obligations du pays auprès de l'OMC peut être réalisé à distance, en général par courrier électronique et par Internet. Les pays doivent contacter régulièrement les partenaires OMC afin de leur signaler les modifications apportées aux réglementations SPS et OTC nationales. Bon nombre d'accords de l'OMC

spécifient que les gouvernements membres doivent notifier le Secrétariat de l'OMC concernant les nouvelles mesures commerciales ou les mesures qui ont été modifiées. Les détails concernant toute nouvelle législation anti-dumping ou compensatoire, les nouvelles normes techniques affectant le commerce, les modifications des réglementations en égard au commerce des services et les lois et réglementations concernant l'accord sur les ADPIC doivent être signalés à l'organisme approprié de l'OMC. Des groupes spéciaux sont également établis pour examiner les nouveaux accords de libre-échange et les politiques commerciales des nouveaux pays membres.

Les gouvernements peuvent également promouvoir l'adoption de normes par le biais de leurs organisations régionales, en créant un organisme régional habilité à valider les titres de compétence des experts dans certains domaines techniques. Les dossiers SPS et OTC sont extrêmement techniques et les experts qualifiés pour les traiter n'ont que peu d'opportunités d'emploi dans les pays en développement : des économies d'échelle peuvent ainsi être réalisées si les experts régionaux s'occupent eux-mêmes de fournir ce service. L'un des obstacles tient au coût élevé de l'équipement sophistiqué requis pour certaines procédures d'essai. L'un des autres inconvénients qui se présente lors de l'établissement d'un organisme régional destiné à cette fonction tient à ce que les pays importateurs peuvent ne pas reconnaître la certification – risque qui peut cependant être minimisé en amenant les importateurs à participer au développement des critères de certification.

- Options pour le renforcement des capacités des parties prenantes (petits agriculteurs, exportateurs, organismes commerciaux) et des organismes d'aide

Le renforcement des capacités d'identification et de compréhension des normes et règlementations et le renforcement des capacités à se conformer aux normes en vigueur constituent le plus sûr moyen d'atteindre l'objectif. Les normes et règlementations sont souvent « invisibles » pour le consommateur moyen parce qu'elles font partie intégrante du produit lui-même. Aucun produit ne porte d'étiquette annonçant qu'il ne répond pas à une norme donnée et la plupart des consommateurs des pays développés et des pays en développement ne connaissent pas la gamme complète des normes auxquelles un produit est censé se conformer. Le débat sur les normes et les règlementations est en outre souvent considéré comme quelque peu monotone – une donnée que les programmes de renforcement des capacités se doivent de prendre en compte pour parvenir à leurs fins.

L'OMC gère une base de données afin de recenser les efforts de renforcement des capacités quant aux questions SPS (Banque mondiale 2005, p. 114). La Banque mondiale note qu'une approche sectorielle est souvent préférable : « Si certains projets sont orientés sur le renforcement des capacités horizontales et la réforme des règlementations générales en matière de sécurité alimentaire ou de santé animale et végétale, bon nombre de ces projets (et notamment la plupart des projets d'envergure dans ce domaine) fournissent également une aide au renforcement des capacités dans des secteurs d'activités spécifiques. Le plus souvent, ces efforts portent sur les sous-secteurs d'exportation de la pêche, du bétail et de l'horticulture. Cette approche semble appropriée considérant l'incidence plus importante dans ces secteurs des contraintes SPS, le nombre de différends et les clauses d'exception relatives à ces produits. » (Banque mondiale 2005, p. 117).

Les exportateurs de poissons dans le monde se préparent à des changements dans ce domaine en raison de l'harmonisation des procédures d'autorisation de l'UE. Cerrex (2003) identifie 16 pays qui courent le risque d'être exclus de leurs marchés européens traditionnels par la simple conséquence des changements procéduraux – quand bien même les normes en vigueur ne changeraient pas du tout. Ce groupe de recherche fait état de 24 règlementations et directives de l'UE représentant la source principale de l'impact lié aux mesures SPS sur les pays de l'ACP (Cerrex 2003, p. 5) et signale que « les coûts élevés qu'exigent la mise en conformité initiale constituent eux aussi un obstacle pour les entreprises qui approvisionnent actuellement les exportateurs en les empêchant d'accéder au secteur à plus forte valeur ajoutée que représente la transformation des produits alimentaires pour l'exportation. »

Les parties prenantes des Pays en Développement ont une occasion à saisir pour devenir plus actives dans la définition des normes internationales par le biais des processus d'élaboration des politiques nationales et régionales. Tout d'abord, les spécialistes doivent maîtriser les *aspects techniques* des normes et des règlementations et notamment les faiblesses systémiques actuelles. Ensuite, les connaissances des spécialistes doivent pouvoir contribuer à l'ajustement du cadre régissant les normes internationales. Une approche régionale des normes et des règlementations, peut faciliter le processus grâce à l'établissement d'un système de communication pour améliorer la *coordination* liée à la définition et à l'adoption des normes internationales.

Comme le montre le Tableau 4-3, bon nombre d'organisations internationales sont capables d'aider des pays en développement dans l'effort qu'ils entreprennent pour adopter et faire appliquer des normes et des règlementations. Pour un grand nombre de pays d'Afrique de l'Est, il sera intéressant que le Secrétariat du Commonwealth ait lui aussi un programme sur les normes.

Tableau 15 : Organisations internationales capables d'aider les pays en développement à adopter et mettre en œuvre les normes et standards pour le commerce des produits de base

Organisation	**Objectif**	**Pour plus d'informations**	
Office international des épizooties	Aider à la lutte contre les maladies animales et les zoonoses dans le monde	www.oie.int	
Convention internationale pour la protection des végétaux	Prévenir la dissémination et l'introduction d'organismes nuisibles aux végétaux et aux produits végétaux	www.ippc.int	
Centre du Commerce International	Aider les pays au renforcement des capacités commerciales	www.itracen.org	
Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	Aider les pays en développement à tirer profit du commerce	www.unctad.org	
Programme des Nations Unies pour le développement	Promouvoir le développement humain	www.undp.org	
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	Promouvoir le développement agricole et l'alimentation humaine	www.fao.org	

Organisation	**Objectif**	**Pour plus d'informations**	
Organisation mondiale des douanes	Promouvoir la coopération et l'équivalence entre les services douaniers des membres de l'OMD	http://www.wcoomd.org/	
Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle	Gérer les brevets, marques déposées et copyrights	www.wipo.org	
Organisation Mondiale du Commerce	Superviser les accords multilatéraux sur les règles régissant le commerce des biens et des services	www.wto.org	

La communauté internationale est en train de mieux s'organiser pour aider au renforcement des capacités. Le Programme intégré conjoint d'assistance technique (JITAP) aux pays les moins avancés et autres pays africains (CCI/CNUCED/OMC) a été lancé à la CNUCED IX en 1996 afin d'aider les pays les moins avancés à suivre les étapes requises pour étendre et diversifier leur commerce et s'intégrer au système commercial multilatéral. Huit pays sont actuellement au centre des préoccupations du programme dans un premier temps et huit autres ont été ajoutés plus tard. Le Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce réunit la CNUCED et l'OMC, le CCI, le PNUD, le FMI et la Banque mondiale. L'OMC a invité les pays en développement à dresser la liste des besoins qu'ils ont identifiés pour parvenir à une meilleure conformité aux normes SPS. L'OMC a distribué aux principaux groupes de donateurs les listes des pays ayant répondu.

- Partenariats entre les acteurs privés des pays importateurs et exportateurs

Des partenariats entre acteurs privés peuvent avoir lieu (et doivent avoir lieu) entre des entreprises du pays exportateur et entre des sociétés des pays importateur et exportateur. Ces partenariats ont pour objectifs de satisfaire les besoins de l'acheteur et de sécuriser l'entrée sur les marchés. L'opération tout entière (de la culture à la livraison en passant par la

manutention) doit être orientée vers la satisfaction des exigences de l'acheteur. Les pays en développement exportateurs doivent s'informer des souhaits des acheteurs. Aujourd'hui, Internet leur offre une méthode bon marché pour de faire.

Les exportateurs d'un pays doivent apprendre à travailler ensemble, car ils possèdent naturellement des intérêts en commun. Les efforts afin de se conformer aux normes sont généralement plus efficaces lorsqu'ils sont menés au sein d'associations d'exportateurs. Les exportateurs, habitués à se faire concurrence, peuvent avoir du mal à collaborer de manière productive, mais l'incitation à la « coopétition » (mélange de coopération et de compétition) est utile pour assurer une participation efficace. Les exportateurs peuvent travailler ensemble de manière plus productive s'ils identifient des domaines où leurs intérêts se rejoignent, par exemple lorsqu'il s'agit de protéger l'image de l'origine du produit national.

Lorsque des entreprises privées de pays importateurs et exportateurs parviennent à former des partenariats, l'échange d'informations sur les produits et les processus devient plus facile. L'impératif incontournable des partenariats est clairement mis en lumière dans la publication de la CNUCED intitulée *Accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité* : « La restructuration de la chaîne agroalimentaire en une chaîne verticalement coordonnée déterminée par la demande et devant respecter des normes privées, et la multiplication des contrats et des intermédiaires spécialisés contribuent beaucoup au morcellement et à la marginalisation des communautés agricoles. » (CNUCED 2003b, p. 15).

La Banque mondiale indique que « les exportateurs et leurs gouvernements doivent adopter une orientation stratégique dans le choix des marchés à servir, des systèmes de produits de base auxquels ils doivent donner la priorité et des relations commerciales et politiques à entretenir. Dans l'idée d'une crise potentielle liée aux mesures SPS, il est essentiel de pouvoir effectuer des calculs préventifs concernant les risques à traiter. Il est aussi important de pouvoir anticiper les changements. Avoir une approche stratégique implique en outre d'exploiter les ressources publiques pour faciliter les échanges plutôt que pour les contrôler ou les bloquer. Il peut éventuellement aussi nécessaire de cibler l'allocation des ressources, afin de soutenir les gagnants potentiels dans les chaînes d'approvisionnement. » (Banque mondiale 2005, p. 33.)

Tous les exportateurs potentiels peuvent tirer profit de l'effort collectif qui consiste à récolter des informations sur les normes et les règlementations, qu'il soit financé par le gouvernement ou par des contributions privées. La Banque mondiale fait remarquer que « pour comprendre

pleinement les règles du jeu, il est nécessaire d'avoir plusieurs sources d'informations, dont des sites Web officiels ou d'entreprise, des contacts directs avec des organismes régulateurs et des acheteurs privés, des bases de données gérées par des associations industrielles, des expériences des concurrents, etc. » (Banque mondiale 2005, p. 32). Dans les pays en développement, ce besoin continuel d'information paraît être une opportunité pour les entrepreneurs spécialisés dans les nouvelles technologies qui pourraient faire affaire en proposant des services d'information au secteur privé.

IV. SELECTION D'ETUDE DE CAS DE REPONSE AUX CONDITIONS D'ENTREE SUR LES MARCHES

IV.1. Le cas du Kenya

Ces dernières années, la Banque mondiale a mené plusieurs études de cas sur le développement, l'application et l'imposition des normes SPS dans huit pays. Le cas du Kenya, « Improving Market Access Through Standards Compliance: A Diagnostic and Roadmap for Kenya », premier chapitre du rapport *Standards and Global Trade: A Voice for Africa* (Banque mondiale 2005), décrit la grande variété de ministères, d'organismes nationaux et de donateurs internationaux impliqués dans la réalisation d'un véritable effort national.

Les pays peuvent réagir de différentes manières lorsqu'ils ont identifié leurs besoins, mais il convient en fin de compte de progresser sur tous les fronts afin d'atteindre l'objectif de mise en conformité des produits. L'Encadré 4-5 offre un aperçu de la grande diversité des domaines dans lesquels le Kenya a choisi de mettre à l'œuvre son propre programme SPS.

Encadré 4-5 : Étapes suivies par le Kenya pour la mise à niveau de la conformité aux normes

- Modification des institutions juridiques et des organismes de contrôle
- Réforme des structures et des responsabilités institutionnelles
- Restructuration des chaînes d'approvisionnement et renforcement du contrôle sur la production du secteur primaire
- Modification des technologies de production, d'après-récolte, de transformation et de traitement
- Mise en œuvre de systèmes de gestion de la garantie de qualité et de la sécurité dans l'entreprise et l'exploitation agricole
- Renforcement des systèmes d'information et de surveillance
- Développement de la recherche technique et scientifique
- Investissements dans l'infrastructure physique
- Renforcement des systèmes de d'accréditation et de certification

Banque mondiale 2005, p. 38.

Le diagnostic dans le cas du Kenya a fourni des informations utiles comme celles contenues dans le Tableau 4-5, qui compare les normes en vigueur au Kenya avec les normes internationales.

Tableau 16 : Comparaison des normes kényanes et internationales pour des produits de base sélectionnés

Produit de base	Norme kényane	Norme internationale
Thé	Spécification KSO1-65 pour le thé noir et les impositions concernant le traitement chimique du thé noir (souvent séché jusqu'à masse constante à 103+-2 degrés centigrades).	ISO3720 : caractéristiques de base du thé noir (le thé ne doit pas inclure d'impuretés et doit être raisonnablement dépourvu de matières étrangères)
Café	Spécification KS01-593 pour les grains de café vert	IS1-104760 : table de référence des défauts du café vert
Poisson	Code KS05-1516 des pratiques hygiéniques pour la manipulation, traitement, stockage et mise en marché du poisson KS05-1399pt1	Normes européennes Directive UE 91/493/CEE
Produits horticoles	Code KS 1758 des pratiques pour l'industrie horticole	Bonnes pratiques agricoles (MAAFF), R.-U., Gestion intégrée des cultures, R.-U. et Agence de protection de l'environnement, É.-U.
Fruits frais	KS01-393 : spécification normative du Kenya en 1983 pour les ananas frais	CODEX ALIMENTARIUS VOL.5B CODEX STAN 182-188,196-197
Fleurs	KS01-695 : fleurs coupées	Norme CEE/ONU H-1 sur les fleurs coupées

Banque mondiale 2005, p. 23.

Les études de cas sur le Mozambique et la Tanzanie ont montré que ces pays manquaient d'experts en analyse des risques, de laboratoires agréés, d'infrastructure (chambres froides, transports, alimentation électrique fiable), de capacités en matière de ressources humaines et de fonds. L'une des leçons apportées par le cas du Kenya est que la mise en conformité des normes SPS s'opère souvent mieux lorsqu'elle est entreprise secteur par secteur. Au Kenya, le coût total de cette mise en conformité pour le secteur de la transformation du poisson a été estimé à 557 000 dollars, soit environ 1,7 % de la valeur des exportations.

- Les pays doivent-ils développer leurs propres normes ou s'appuyer sur des normes internationales ?
- Dans quels domaines le développement de normes nationales apporte-t-il un renforcement des capacités et un savoir-faire susceptibles de faciliter la participation au développement des normes internationales ?
- S'ils étaient mieux informés sur les avantages pour l'économie d'un pays qu'apporte la conformité aux normes SPS dans une industrie particulière, est-ce que les gouvernements reconsidéreraient la question de fournir une aide publique à la réalisation des investissements nécessaires ?

IV.2. Travaux de la CNUCED en Guinée, au Mozambique et en Tanzanie

Une publication de la CNUCED intitulée *The Costs of Agrifood Safety and SPS Compliance: Mozambique, Tanzania, Guinea—Tropical Fruits* offre un aperçu des invariants fondamentaux sous-tendant la dynamique de l'ensemble des secteurs d'une économie. Pour chaque pays, l'auteur a énuméré les coûts liés au respect des normes GLOBALGAP dans les domaines suivants :

- Révision de la législation nationale
- Élaboration de normes
- Renforcement des procédures de certification des exportations
- Renforcement des services d'inspection des importations et des services de quarantaine
- Systèmes d'information, de surveillance et d'alerte
- Renforcement de la capacité d'analyse de laboratoire
- Renforcement des systèmes d'enregistrement et de surveillance de l'utilisation de pesticides et des résidus
- Promotion des normes concernant la sécurité des végétaux et des produits alimentaires
- Participation à des organismes internationaux de normalisation

- Formation et accès à l'information
- Amélioration des infrastructures
- Coordination

Comme on peut le constater, même en adoptant une approche sectorielle, une gamme identifiable d'éléments horizontaux doivent être en place ou mis en place. Le rapport note qu'en raison « de la nature des normes, qui définissent des contraintes "du champ à l'assiette", la mise en conformité implique tous les acteurs de la chaîne alimentaire, dont les producteurs, les cueilleurs, les distributeurs et les exportateurs. »

Le rapport fait apparaître qu'il « est aussi possible d'obtenir une certification de groupe lorsqu'on est membre d'un organisme de commercialisation des fruits et légumes qui peut être une coopérative ou un autre groupe de producteurs dotés d'une personnalité juridique qui assume les responsabilités liées à l'application du protocole GLOBALGAP au nom des producteurs associés et des producteurs ayant signé un contrat, dans le cadre d'un système de contrôle interne. » (CNUCED 2005, p. 12)

L'une des recommandations de cette étude de cas stipule qu'un système de contrôle de la sécurité sanitaire des produits alimentaires doit être établi afin de faciliter l'adoption et l'application des mesures SPS dans tous les pays où manquent les organismes remplissant cette fonction.

V. TRAVAUX EN COURS AU SEIN DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

- Programme de travail du Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (FANDC)

Le FANDC a été établi après la Conférence ministérielle de l'OMC en 2001 à Doha afin de faciliter la mise en œuvre des normes SPS par les pays en développement. Il s'agit d'une initiative d'institutions dont font partie la FAO, l'OIE, l'OMS, l'OMC et la Banque mondiale. L'objectif stratégique du FANDC est d'aider les pays en développement à développer leurs connaissances ainsi que leurs capacités d'analyse et de mise en œuvre des normes SPS afin d'obtenir et de préserver un accès aux marchés internationaux, notamment pour les produits agricoles. Le FANDC fournit des aides financières aux pays en développement qui cherchent à se conformer aux normes SPS internationales. Il s'agit également d'un forum grâce auquel ses organisations partenaires et ses donateurs peuvent dialoguer autour de questions relatives aux mesures SPS, comme l'assistance technique qui doit être apportée dans ce domaine.

- Programme de renforcement de la connaissance en égard au système commercial multilatéral (SCM) du CCI, dont le module SPS fait partie.

Le SCM provient du GATT et ses principaux participants sont les 153 membres de l'OMC ainsi que des organisations de la société civile issues du milieu des affaires, des organismes de défense du consommateur et des ONG. Le programme de renforcement de la connaissance sur le SCM vise à renforcer les capacités des pays membres afin de les aider à comprendre l'OMC et y participer, grâce à des outils et des programmes de formation, notamment sur les mesures SPS. Le programme, qui favorise le développement d'un réseau de formateurs et de professionnels des pays membres, est l'artisan d'une meilleure dissémination des informations sur les questions liées aux mesures SPS.

- Programme Initiative Pesticides (PIP), Comité de Liaison-ACP

Le PIP a été mis en place à la demande des pays ACP par l'Union Européenne afin de leur permettre de se conformer aux normes et aux règles de l'UE relatives à la conformité sanitaire, à la qualité et à la traçabilité des marchandises. Il fournit aux pays, aux entreprises et aux producteurs des pays ACP des informations à jour concernant l'évolution de la législation européenne et les obligations relatives aux normes alimentaires. Il fournit également aux membres des recommandations ainsi qu'une aide financière et technique pour les aider à se conformer à ces exigences.

- Programme de renforcement des capacités sur les mesures SPS et les OTC de l'ONUDI

L'ONUDI a développé le « Service Module 3 » destiné à améliorer la productivité des pays en développement et leur capacité à surmonter les contraintes des OTC et des mesures SPS dans le cadre concurrentiel du marché international. L'ONUDI cherche à apporter une aide technique aux membres dans le domaine des normes, des essais et de l'accréditation, mais aussi dans la mise en place de mécanismes pour accéder aux chaînes d'approvisionnement et aux réseaux mondiaux. Ce travail est réalisé de diverses manières et notamment par la participation de l'ONUDI à la mise en oeuvre et à la formation d'organismes de normalisation, à l'établissement physique de laboratoires, à l'amélioration des équipements de mesure, à la formation de techniciens et à l'aide aux organismes d'accréditation nationaux en vue d'une reconnaissance internationale de la part de l'IAF (International Accreditation Forum) et de l'ILAC (International Laboratory Accreditation Cooperation).

- Projet de la CNUCED sur l'agriculture biologique

Ce projet de la CNUCED vise à faciliter la production et les capacités d'exportation des pays en développement dans le domaine de l'agriculture biologique, afin de tirer parti de la croissance de ce marché dans les pays développés. Il s'appuie sur le constat que de nombreux exportateurs de produits alimentaires issus de l'agriculture biologique des pays en développement sont soumis au défi de se conformer aux normes SPS établies par les pays importateurs. C'est dans cette perspective que la CNUCED a mené une étude et publié ses résultats et recommandations sur l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des normes applicables aux produits organiques.[48] L'étude révèle que la reconnaissance mutuelle des normes avantage les exportateurs dont les normes sont plus récentes, alors que les exportateurs plus anciens peuvent se retrouver beaucoup moins avantagés

- Initiative CNUCED pour le commerce durable de produits de bases

Le but de l'initiative, qui inclut l'Institut international du développement durable (IIDD) du Canada, l'Institut International pour l'Environnement et le Développement, AidEnvironment, des organisations internationales de produits, des entreprises, des organisations non gouvernementales et des gouvernements, consiste à créer l'effectivité à travers des approches volontaires de production et de commerce durables de produits agricoles par la promotion de la bonne gouvernance, l'analyse d'impact, l'échange d'informations ainsi que le développement des initiatives et des politiques appropriées .. (http://www.iisd.org/markets/sci/).

VI. QUESTIONS A DEBATTRE

VI.1. Normes publiques et privées : lesquelles servent le mieux les intérêts des pays en développement ?

Le rôle variable des acteurs publics et privés sur les questions relatives aux mesures SPS et aux OTC a évolué au gré d'une tendance qui s'illustre bien dans l'affaire du thon et des dauphins évoquée précédemment. Si le Mexique a gagné le droit d'exporter aux É.-U. du thon pêché dans des filets dépourvus de système de protection des dauphins, le secteur privé des É.-U. (et dans une certaine mesure, les consommateurs américains eux-mêmes) a imposé une norme privée facultative exigeant que l'ensemble du thon vendu aux É.-U. porte une étiquette « dolphin-safe ». Les entreprises mondiales prêtent aujourd'hui une grande attention

[48] Michaud, J., Wynen, E. and Bowen, D. (Eds) Harmonization and Equivalence in Organic Agriculture, UNCTAD, FAO and IFOAM, Geneva, (http://www.unctad.org/trade_env/test1/projects/itf/Complete%20Harmonization%20Book%20Vol%201.pdf).

aux demandes des consommateurs dans les marchés cibles et l'apparition de normes privées facultatives reflète à l'évidence les intérêts des consommateurs.

Une étude récente de la Banque mondiale sur les mesures SPS apporte un éclairage supplémentaire :

> *Traditionnellement, une distinction assez claire était opérée entre les aspects de la gestion SPS qui concernaient le secteur public (comme la réglementation et les capacités de contrôle des laboratoires) et ceux qui renvoyaient au secteur privé (comme les contrôles d'hygiène des installations de traitement des aliments). Ces frontières s'estompent aujourd'hui de plus en plus. On reconnaît ainsi maintenant le rôle potentiel de l'autorégulation qu'opèrent les codes industriels de bonne pratique et les laboratoires commerciaux de certification des produits.*
>
> *En outre, l'intérêt potentiel des actions collectives et collaboratives est reconnu. Ces initiatives peuvent être le fait d'équipes interministérielles dont l'objectif est d'éviter la répétition des tâches qui incombent à plusieurs services gouvernementaux ou d'associations commerciales et industrielles qui mettent à profit en les regroupant les investissements en matière de conformité opérés par des entreprises individuelles. L'action collective peut également être transversale et parcourir de manière concomitante les secteurs public et privé, par exemple avec des groupes de travail communs. Plus généralement, il est admis que les secteurs public et privé ont tous les deux un rôle à jouer pour réagir aux nouvelles normes et que c'est dans cette perspective que doit être évaluée la capacité nationale en matière de normes.* (Banque mondiale 2005, p. 40)

- Le gouvernement peut-il aisément garantir que les intérêts publics sont préservés si le rôle pour la définition des normes est en partie transféré au secteur privé ?
- Quels sont les intérêts respectifs des entreprises définissant des normes facultatives et des producteurs des pays en développement qui cherchent à exporter leurs produits ? Peuvent-ils collaborer de manière fructueuse ?

Les normes volontaires sur le thon exempt de viande de dauphin constituent un exemple intéressant. Les normes ont été un succès du fait les consommateurs étaient préparés à accepter le concept et sont enclins à payer plus pour un produit labélisé comme tel. Cependant, des doutes subsistent sur le degré de conformité. Il n'y a pas de garantie que le produit est réellement conforme aux normes ni que ce type de thon coexiste avec les

dauphins[49] Cependant, il est clair que les captures accidentelles de dauphin ont beaucoup diminué depuis que les doutes ont été émises dans les années 90.

VI.2. Négociations actuelles sur les APE entre l'UE et les pays de l'ACP

L'ancienne alliance UE-ACP, précédemment matérialisée par l'Accord de Cotonou, concernant les concessions commerciales et l'aide au développement est en cours de remplacement par des Accords de partenariat économique. Ils sont établis entre l'UE et six pays de l'ACP, les organisations régionales (Caraïbes, Afrique Centrale, Afrique du Sud et de l'Est, Pacifique, SADC et Afrique de l'ouest). Dans le cadre des négociations, les deux parties tentent de tenir compte de la manière d'améliorer la capacité des pays ACP à se conformer aux normes et aux règles contraignantes de l'UE.

L'assistance technique liée aux négociations des APE pourrait permettre de réexaminer attentivement les capacités relatives aux mesures SPS et OTC dans les pays bénéficiaires de l'ACP et d'identifier les points clés qui nécessitent une intervention. En mettant en correspondance ces besoins identifiés avec le Cadre intégré pour la coordination des donateurs, les pays pourraient répondre à un grand nombre de leurs besoins. Des *normes régionales* pourraient être adoptées au sein des groupements régionaux des pays de l'ACP, afin de faciliter l'harmonisation des différentes législations nationales et de tendre vers un cadre commun qui satisfasse aux réglementations de l'UE et puisse être facilement actualisé.

Considérant la manière dont les accords SPS et OTC exhortent les pays développés à apporter leur aide technique dans ces domaines, il est de l'intérêt des pays donateurs clés comme les É.-U. et l'UE d'afficher leur volontarisme et de pouvoir faire état de leur réussite dans certains pays. Il est indubitable que certains des 72 pays ACP bénéficieront plus que d'autres de l'assistance technique financée par l'UE sur les questions relatives aux mesures SPS et OTC. Les pays les mieux organisés, qui auront identifiés leurs besoins, seront en meilleure voie pour progresser.

[49] Brown, J. 2005, 'An account of the dolphin-safe tuna issue in the UK' Marine Policy, Volume 29, Issue 1, January 2005, Pages 39-46. http://dx.doi.org/10.1016/j.marpol.2004.03.001.

Débattez sur les questions suivantes :

- Comment les pays en développement peuvent-ils faire bon usage de l'aide au développement de l'UE afin d'améliorer leur compétitivité ?
- Les normes européennes constituent souvent des obstacles insurmontables pour les exportateurs des pays en développement, même pour les produits dont les droits de douane sont nuls ou peu élevés. Sera-t-il plus facile d'exporter des produits dans l'UE grâce au cadre des nouveaux APE, qui prévoient un libre-échange réciproque ?

VI.3. GLOBALGAP

L'arrivée de **GLOBALGAP (anciennement connu sous le nom de EurepGAP)** est généralement considérée comme étant malvenue pour les exportateurs de produits de base des pays en développement, car l'imposition de nouvelles normes **GLOBALGAP** vient perturber la donne commerciale actuelle dans de nombreux secteurs. Les importateurs ne sauraient cependant être forcés d'acheter des produits d'un pays ou d'un autre. Les pays importateurs ont le droit de définir leurs propres normes. Le phénomène de **GLOBALGAP** pourrait en fait présenter certains aspects positifs, les principaux acheteurs et vendeurs d'un marché important comme celui de l'Union Européenne ayant clairement exprimé leurs exigences, en toute transparence.

Les normes **GLOBALGAP** risquent de devenir rapidement les normes internationales en matière de protection pour la production et le commerce des fruits et légumes dans le monde. Le respect de ces normes aidera indubitablement les exportateurs des pays en développement à se conformer aux normes imposées dans d'autres grands marchés d'importation de l'Amérique du Nord et de l'Asie.

Garcia, Martinez et Poole (2005) ont observé l'impact des demandes croissantes en matière de sécurité et de qualité alimentaire émanant des détaillants alimentaires européens et la manière dont les exigences des chaînes de magasins européens concernant la structure et la culture fondamentales des organisations de fournisseurs représentent un obstacle majeur à l'entrée sur les marchés pour les pays méditerranéens en développement exportateurs de produits frais et pour les pays en développement en général. Selon les auteurs, la solution à long terme pour que ces pays conservent une demande internationale pour leurs produits consiste à développer des initiatives structurelles, stratégiques et procédurales visant à renforcer la confiance des importateurs/détaillants concernant la qualité et les mécanismes de garantie de la sécurité de leurs produits.

Une publication de la Banque mondiale aborde le sujet de la conformité aux normes **GLOBALGAP** au Maroc et au Pérou. Un producteur de tomates au Maroc a constaté que la mise aux normes avait élevé les coûts de 12 % ou correspondant à 4 % de la valeur des exportations. Au Pérou, les producteurs d'asperges, d'agrumes et d'avocats ont constaté que la levée des fonds pour les coûts d'investissement initiaux constituait la principale difficulté de la mise aux normes (Banque mondiale 2005, p. 82).

Les normes **GLOBALGAP** spécifient aussi de certaines contraintes sociales destinées à protéger la santé et le bien-être des producteurs, en plus de s'attacher au produit final. Si l'application des normes **GLOBALGAP** avait pour effet d'exclure les petits agriculteurs, parfois dépourvus des équipements sanitaires requis ou incapables de satisfaire à ces contraintes sociales, les normes elles-mêmes pourraient avoir l'effet contraire à l'objectif social premier qu'elles visent à favoriser.

- Les acheteurs de produits européens sont parvenus à imposer leurs propres normes aux fournisseurs par le biais de GLOBALGAP. Comment les producteurs et les exportateurs africains influencent-ils ces normes ou trouvent-ils un moyen d'en réduire les coûts d'adoption ?
- L'émergence de GLOBALGAP, monolithe chargé de définir des règles que d'autres ont à respecter, peut être assez effrayante pour les producteurs des pays en développement qui commercialisent des produits agricoles et du bétail. Cette situation est-elle équitable ? Quels recours pourraient être disponibles, par le biais de l'OMC ou *via* d'autres canaux ?
- Les producteurs des pays ACP pourraient-ils se regrouper de manière suffisamment efficace pour créer un organisme équivalent bien à eux, à la fois pour aider leurs propres producteurs à se conformer aux normes GLOBALGAP et pour négocier avec GLOBALGAP sur des points spécifiques ?
- Quels sont les risques pour les agriculteurs africains qui exportent leurs produits dans l'UE d'adopter entièrement l'EurepGAP ? Quels sont les avantages possibles ?

VI.4. Organismes génétiquement modifiés

La science a beaucoup fait pour promouvoir la sécurité sanitaire des aliments et réduire la faim dans le monde. Toutefois, la question des limites à imposer à la découverte scientifique se fait plus pressante que jamais lorsqu'il est question de commerce international.

A peu près 120 million d'hectares ont été cultivés dans le monde en 2007 avec des graines contenant des organismes génétiquement modifiés. En 2007, la valeur globale des produits biotechnologiques, estimée par Cropnosis, était de 6,9 milliards de dollars américains soit 16% du marché mondial estimé à 42,2 milliards de dollars américains et 20% du marché mondial des semences en 2007. La valeur globale des produits bio comprend 3,2 milliards de dollars américains sous forme de maïs bio (équivalent à 47% du marché global bio, en hausse de 39% en 2006), 2,6 milliards de dollars américains de soja (37%, en baisse de 44% en 2006), 0,9 milliards de dollars américains de coton bio (13%) et 2 milliards de dollars américains pour le colza bio (3%). Sur les 6,9 milliards de dollars américains de produits biotechnologiques, 5,2 milliards de dollars américains (76%) se trouvent dans les pays développés et 1,6 milliards de dollars américains (24%) dans les pays en développement. La valeur du marché mondial des produits bio est basée sur le prix de vente de la semence biotechnologique ajouté de tout autre frais lié à la technologie s'il y'a lieu. La valeur cumulée globale des onze dernières années, depuis la première commercialisation de produits biotechnologiques en 1996, est estimée à 42,2 milliards de dollars américains. La valeur globale du marché bio est estimée à 7,5 milliards de dollars américains en 2008. [50]

En 2003, l'UE a adopté deux nouveaux règlements concernant les produits biotechnologiques. Le règlement sur la traçabilité et l'étiquetage requiert que les produits contenant des OGM soient tracés tout au long de la chaîne commerciale et que les aliments contenant des produits OGM se conforment à certaines exigences en matière d'étiquetage. Le règlement concernant les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiés fournit de nouvelles procédures d'approbation pour les produits alimentaires et les aliments pour animaux contenant des OGM. Bien évidemment, ces règlements ne concordent pas avec les conclusions de l'OMC dans l'affaire de règlement du différend relatif aux produits OGM soumise par les É.-U. ; la guerre commerciale concernant les produits OGM est donc encore bien présente, même si sa flamme vacille quelque peu.

Il existe deux principales écoles de pensée concernant l'étiquetage des produits contenant des OGM : l'*étiquetage positif* (système de l'UE), qui requiert que tous les produits contenant des OGM soient clairement étiquetés afin que le consommateur le voie, et l'*étiquetage négatif* (système des É.-U.), qui considère que les produits approuvés par les autorités compétentes (dans le cas présent, la U.S. Food and Drug Administration) sont par voie de fait des produits

[50] James, C, (2008), 'Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops: 2007', The International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA).

sûrs et qu'il n'y a donc aucune raison d'effrayer inutilement le public et de l'amener à éviter ces produits en imposant des contraintes en matière d'étiquetage. Par le passé, certains pays ont rejeté des livraisons d'aide alimentaire des É.-U. lorsque l'exportateur ne pouvait pas garantir que ses produits ne contenaient pas d'OGM.

Par-delà les préoccupations liées à la santé des personnes, une partie du débat concernant les OGM porte sur l'éventuel danger pour l'environnement que représente la plantation de graines d'OGM susceptibles de contaminer d'autres produits, se croiser avec d'autres variétés ou de muter de manière inattendue. Certaines craintes concernent la diminution de la biodiversité, notamment par la réduction du nombre d'espèces animales et végétales aux seules jugées profitables pour la production dans les systèmes agricoles à grande échelle des pays développés. L'un des autres arguments contre les OGM a trait aux préoccupations éthiques concernant la brevetabilité du vivant, aux limites que les hommes doivent s'imposer concernant la manipulation de l'environnement et à divers autres sujets délicats.

Récemment, l'UE a édicté des règles sur les biocarburants, exigeant qu'une certaine proportion de carburant provienne de plantes plutôt que d'huiles de minerais. L'UE se prépare à accepter l'importation de biocarburants produits avec des aliments pour animaux génétiquement modifiés, comme le colza génétiquement modifié. Ceux-ci ne constituent pas une menace à la santé humaine.

1. Indiquez par écrit quelle approche permettrait de décider de la tolérance aux risques concernant les produits incluant des OGM. Donnez des arguments pour et contre concernant les risques (réels ou supposés) pour le public. Quels sont les avantages des OGM ?
2. Quels sont les avantages et les inconvénients des systèmes d'étiquetage positif et négatif des OGM ? Lequel de ces systèmes protège le mieux le consommateur ? Expliquez pourquoi.
3. Certains scientifiques affirment que les OGM ne risquent pas de provoquer de dissémination des gènes plantés dans d'autres cultures. Ils font valoir que la modification se produit dans un environnement contrôlé et que le risque est donc plus faible. Si tel était le cas, quelle logique (relative au domaine du commerce) aurait pu justifier qu'un gouvernement africain refuse le maïs américain génétiquement modifié qui a été proposé dans le cadre d'une aide alimentaire ?
4. Discussion en groupe : quels sont les risques et les réalités concernant les textes que vous avez lus sur ce sujet dans la presse ?

RÉFÉRENCES

Julio A. Berdegué, Fernando Balsevich, Luis Flores et Thomas Reardon, « Central American supermarkets' private standards of quality and safety in procurement of fresh fruits and vegetables », *Food Policy*, Elsevier, New York, 2005.

Julie A. Caswell, *Trends in Food Safety Standards and Regulation: Implications for Developing Countries*, (éd. Laurian J. Unnevehr), dans la collection *Policy Briefs: Food Safety in Food Security and Food Trade*, IFPRI (International Food Policy Research Institute), Washington DC, 2003.

Cerrex Ltd., « Study of the consequences of the application of sanitary and phytosanitary (SPS) measures on ACP countries », Royaume-Uni, 2003.

Jean-Marie Codron, Eric Giraud-Héraud et Louis-Georges Soler, « Minimum quality standards, premium private labels, and European meat and fresh produce retailing », *Food Policy*, Elsevier, New York, 2005.

Garcia Martinez, Marian et Nigel Poole « The Development of Private Fresh Produce Safety Standards: Implications for Developing Mediterranean Exporting Countries », *Food Policy*, Elsevier, London, 2004.

Giovannucci, Daniele et Stefano Ponte, « Standards as a new form of social contract? Substainability initiatives in the coffee industry », *Food Policy*, Elsevier, London, 2005.

Spencer Henson et Thomas Reardon, « Private agri-food standards: Implications for food policy and the agri-food system », *Food Policy*, Elsevier, New York, 2005.

Steven Jaffee et Spencer Henson, « Standards and Agro-Food Exports from Developing Countries: Rebalancing the Debate », World Bank Policy Research Working Paper, n° 3348, Banque mondiale, Washington, juin 2004.

K.E. Maskus, J.S. Wilson et T. Otsuki, *Quantifying the impact of Technical Barriers to trade a framework for analysis*, Banque mondiale, Washington DC, 2003.

C. Michalopoulos, *Developing Countries and the WTO*, Palgrave, London, 2001.

Todd Morath et Ian Sheldon, « The Economics of Tariff-Rate Quotas », note d'information préparée pour le groupe de modélisation de l'OMC, 1999.

K. Nadvi et F. Waltring, *Making Sense of Global Standards*, Institute of Development Studies, Royaume-Uni, décembre 2001.

T.A. Oyejide, E. O. Ogunkola, S.A. Bankole, « Quantifying the trade impact of sanitary and phytosanitary standards: what is known and issues of importance for sub-Saharan Africa », article présenté lors de l'atelier « Quantifying the Trade Effects on Standards and Regulatory Barriers: Is It Possible? », Banque mondiale, Washington DC, 2000.

L. J. Unnevehr, « Food Safety Issues and Fresh export products from LDCs », *Agricultural Economics*, n° 23, 2000, p. 231-240.

CNUCED, *Diversification des exportations, accès aux marchés et compétitivité* TD/B/COM.1/54, 26 novembre 2002.

CNUCED, *Back to Basics: Market access issues in the Doha Agenda* UNCTAD/DITC/TAB/misc.9, Genève, 2003.

CNUCED, *Accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité*, TD/B/COM.1/65, Genève, 19 décembre 2003.

CNUCED, *Conditions d'entrée influant sur la compétitivité et les exportations des biens et services des pays en développement : les grands réseaux de distribution, compte tenu des besoins*

particuliers des PMA, TD/B/COM.1/EM.23/2, Genève, 28 août 2003.

CNUCED, *Principales initiatives prises récemment en faveur des pays les moins avancés dans le domaine de l'accès préférentiel aux marchés : premier bilan*, TD/B/50/5, Genève, 7 août 2003.

CNUCED, « The LDCs: Commonalities with respect to agriculture, poverty and development problems and trade policies », note interne préparée par Olle Östensson, 2004.

CNUCED, *Costs of agrifood safety and SPS compliance*, 2005.

CNUCED, *Guide to Commodity-based Export Diversification and Competitiveness Strategies for African Countries*, 2005.

Wilson et Abiola (éd.), *Standards and Global Trade: A Voice for Africa*, Banque mondiale, Washington DC, 2003.

Banque mondiale, *Food Safety and Agricultural Health Standards: challenges and opportunities for Developing Country Exports*, Washington DC, 2005.

OMC, *The Development Challenge in Trade: Sanitary and Phytosanitary Standards*, Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires, Genève, 21-22 juin 2000.

OMC, *Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires*, 1995.

OMC, *Accord sur les obstacles techniques au commerce*, 1995.