



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/66
TD/B/COM.1/EM.23/3
19 janvier 2004

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base

Huitième session

Genève, 9-13 février 2004

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LES 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**

Tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 26 au 28 novembre 2003

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Page
I. RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT	3
II. QUESTIONS D'ORGANISATION	23
 Annexe	
PARTICIPATION	25

Chapitre premier

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

Introduction

1. La Réunion d'experts sur les conditions d'entrée influant sur la compétitivité et les exportations des biens et services des pays en développement: les grands réseaux de distribution, s'est tenue à Genève du 26 au 28 novembre 2003. Des experts participant à titre personnel et des spécialistes invités ès qualités ont donné leur avis sur la manière dont les producteurs des pays en développement peuvent entrer sur les marchés, en particulier ceux des pays développés, compte tenu de l'importance croissante des grands réseaux de distribution. Le texte ci-après, qui résume leurs observations et leurs suggestions, veut rendre compte de la richesse et de la diversité des opinions exprimées.

2. Les grands réseaux de distribution sont des réseaux diversifiés sur le plan géographique, sont composés de nombreux éléments, gèrent des quantités importantes de produits et sont généralement intégrés verticalement. Les experts sont convenus qu'il est important que les producteurs des pays en développement travaillent avec ces réseaux, car ceux-ci sont désormais au cœur de la chaîne logistique du commerce intérieur et du commerce international et offrent par conséquent aux producteurs la possibilité de pénétrer des marchés plus larges. Les experts ont noté que les grands réseaux de distribution posent des conditions particulières d'entrée sur les marchés, lesquelles peuvent se définir comme les paramètres que les entreprises exportatrices des pays en développement doivent respecter pour participer aux réseaux de distribution des biens et services sur les marchés des pays développés. Les 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 faut satisfaire à ces conditions d'entrée sur les marchés pour pouvoir choisir un mode d'entrée comme l'exportation directe, les coentreprises, les partenariats, le franchisage, la concession de licences ou les foires commerciales, et pour utiliser les services d'un représentant de commerce, d'un distributeur ou d'un groupeur.

Accès aux marchés et entrée sur les marchés

3. Il convient de faire la différence entre les conditions d'entrée sur les marchés et les conditions d'accès aux marchés. Si la possibilité de pénétrer un marché dépend des conditions d'accès aux marchés (qui sont elles-mêmes déterminées par les conditions juridiques et administratives imposées par les pays importateurs dans le cadre des règles commerciales convenues au niveau international), la capacité réelle de pénétrer un marché est, en revanche, fonction de la compétitivité de l'exportateur (qui dépend elle-même de la qualité et des coûts relatifs du produit, y compris les aspects environnementaux/sanitaires) et des caractéristiques des chaînes d'approvisionnement et de la structure des marchés. En conséquence, l'accès aux marchés est un préalable à l'entrée sur les marchés, mais n'est pas suffisant. Il y a une différence importante entre les conditions d'accès aux marchés et les conditions d'entrée sur les marchés, à savoir que les premières relèvent en principe d'une juridiction internationale dans le cadre des règles de l'OMC, alors que ce n'est pas le cas des conditions d'entrée sur les marchés, et les producteurs doivent s'y conformer ou perdre la possibilité de pénétrer les marchés.

Les exportateurs des pays en développement (en particulier ceux des PMA), ainsi que leurs gouvernements, ne doivent donc pas seulement s'intéresser aux problèmes d'accès aux marchés, mais aussi aux conditions qui régissent l'entrée effective sur les marchés. Dans le même temps, il importe de noter que les conditions d'accès aux marchés et les conditions d'entrée sur les marchés changent continuellement et que les exportateurs des pays en développement doivent s'adapter à ces changements à mesure qu'ils se produisent. On en a un exemple particulièrement important avec la fin du régime préférentiel en faveur des pays ACP sur les marchés de l'Union européenne en 2006, qui va obliger les producteurs à devenir compétitifs.

Questions touchant la concurrence dans les grands réseaux de distribution

4. Sur ce point, les débats ont été centrés sur quatre grandes questions: i) en quoi les conditions et critères d'entrée sur les marchés influent positivement ou négativement sur la compétitivité des pays en développement sur leurs principaux marchés; ii) en quoi les pratiques anticoncurrentielles des grands réseaux de distribution dans les pays en développement et sur leurs principaux marchés affectent positivement ou négativement la compétitivité des producteurs et des exportateurs des pays en développement; iii) en quoi le jeu des règles commerciales est défavorable ou non aux pays en développement dans le contexte des obstacles à l'entrée sur le marché et des obstacles à l'accès aux marchés; et iv) en quoi les subventions accordées par les pays développés à leurs entreprises et à leurs producteurs dans le secteur agricole, par exemple, modifient les règles du jeu de la concurrence.

5. Sur les deux premiers points, les participants à la Réunion ont échangé des informations sur les principales pratiques anticoncurrentielles transfrontières qui gênent l'entrée sur le marché des exportations de biens et de services des pays en développement. Il y a non seulement le tort causé aux pays en développement par les cartels internationaux qui ont été sanctionnés par plusieurs autorités de la concurrence, mais aussi les abus de position dominante par des entreprises qui ont des pratiques d'exclusion à l'égard des firmes n'agissant pas dans le sens de leurs intérêts. Selon certaines estimations, le tort causé aux pays en développement par les cartels internationaux chaque année représente au moins la moitié de la valeur de l'aide au développement accordée par les gouvernements des pays développés. On a indiqué aussi que, dans de nombreux pays en développement, depuis la libéralisation de l'investissement étranger direct, les grandes chaînes multinationales de vente au détail accroissent leur présence, parfois aux dépens de vendeurs locaux traditionnels et plus petits qui ne peuvent pas résister à la concurrence. Même si les consommateurs profitent souvent des facilités proposées et du caractère attractif des services offerts, cette situation a souvent débouché sur des tensions avec les fournisseurs autochtones, qui se plaignent d'être obligés d'approvisionner les grandes chaînes de distribution à des conditions difficiles qui leur sont généralement imposées sous la menace du refus de négocier ou de l'exclusion. En outre, on a estimé que les grandes chaînes de vente au détail ont accru leur domination des marchés avec le temps en se concentrant par des fusions et acquisitions, aux niveaux national et international. Vu l'ampleur du préjudice causé aux pays en développement par toutes les formes de pratiques anticoncurrentielles, il est impératif que la communauté internationale étudie toutes les mesures possibles, aux niveaux national et international, pour s'attaquer à ces problèmes. Il a été suggéré à cet égard de développer les recherches dans ce domaine, de dresser notamment un inventaire des principaux cas d'intervention et de sanction par les autorités de la concurrence des pays en développement, ventilés par secteur, et d'étudier les types de pratiques anticoncurrentielles observées dans

les secteurs/industries dynamiques présentant une importance majeure pour les pays en développement, comme le tourisme, l'industrie pharmaceutique, les technologies de l'information, etc.

6. Au sujet des règles régissant le commerce dans le contexte de l'entrée sur le marché, il a été montré que, si l'accès aux marchés peut être libéralisé par l'élimination de la plupart des obstacles gouvernementaux, les obstacles existant au niveau des entreprises sous la forme de pratiques anticoncurrentielles et de codes de pratiques du secteur privé appliqués par les chaînes et réseaux dominants de vente au détail peuvent très bien fausser complètement ou bloquer l'entrée sur les marchés des exportateurs des pays en développement. À ce sujet, les pays en développement, les PMA en particulier, sont désavantagés quant à leur capacité d'adopter les règles de concurrence qui seraient nécessaires. De plus, même lorsque ces règles existent au niveau national, elles sont tout à fait inefficaces pour faire face aux pratiques auxquelles sont exposés les exportateurs entièrement tributaires des réseaux de distribution multinationaux étrangers. On ne peut compter uniquement sur l'application du droit national de la concurrence pour résoudre ces problèmes; il faut faire jouer les disciplines internationales en matière de commerce et de politique de concurrence. En se concentrant seulement sur les cartels et la coopération volontaire, les règles de l'OMC proposées sur la concurrence ne permettront pas de résoudre le problème de l'éviction ou de la distorsion du marché par les grands réseaux de distribution. À cet égard, il est capital de prendre en compte dans tout accord les besoins des pays en développement et de reconnaître qu'il n'y a pas de modèle unique pour tout le monde. En outre, une attention particulière doit aller aux problèmes spécifiques d'accès aux marchés rencontrés par les PMA. Il a été relevé que très peu de recherches ont été faites à ce jour, même dans les pays développés et à l'OCDE, sur les abus de puissance d'achat par les grands réseaux de distribution. On a noté que ceux-ci ont également des effets positifs non négligeables en stimulant la modernisation et en accroissant la compétitivité de chaînes entières de production, mais il a été suggéré que la CNUCED se lance dans des recherches plus approfondies dans ce domaine.

Les conditions d'entrée sur le marché, notamment les prescriptions environnementales, les grandes chaînes de distribution et les exportations agroalimentaires des pays en développement

7. Les experts ont consacré une partie de leurs débats à l'impact des grandes chaînes de supermarchés sur les exportations agroalimentaires des pays en développement. Les supermarchés se sont développés très rapidement et représentent maintenant des parts importantes de la distribution de détail partout dans le monde, pas seulement dans les pays développés. Les gouvernements des pays en développement n'ont en règle générale pas essayé de limiter la croissance des supermarchés et, dans certains cas, l'ont favorisée, même si certains d'entre eux, par exemple celui de la Côte d'Ivoire, ont également appuyé l'installation de marchés locaux dans le cadre d'une stratégie de réduction de la pauvreté. En Amérique latine, la part des supermarchés sur le marché de détail est passée de 10-20 % en 1990 à 50-60 % en 2000. En Amérique latine, les supermarchés achètent 2,5 fois plus de fruits et de légumes aux agriculteurs latino-américains que la région n'en exporte vers le reste du monde. Dans les autres régions en développement, cette part s'accroît rapidement aussi et a atteint 55 % en Afrique du Sud et 20 % dans les capitales des autres pays africains. Là encore, les supermarchés achètent davantage aux agriculteurs africains que ceux-ci n'exportent vers le reste du monde.

Si les supermarchés contribuent à accroître l'efficacité du système de distribution, leur croissance a fait disparaître de nombreux petits détaillants, et parfois créé du chômage. Les experts ont demandé que l'on développe l'analyse des effets sur la distribution de la pénétration des supermarchés étrangers dans les pays en développement et des stratégies adoptées par les producteurs et détaillants locaux pour y faire face.

8. La croissance des supermarchés dans les pays en développement ainsi que leur position dominante sur les marchés des pays développés se traduisent à la fois par des contraintes et des possibilités pour les producteurs des pays en développement. Les conditions d'entrée sur le marché imposées par les supermarchés concernent les caractéristiques du produit – la qualité, l'apparence, la propreté ou le goût, l'emballage, la sécurité sanitaire (par exemple, utilisation de pesticides ou d'hormones artificielles, présence de microbes), l'authenticité (garantie de l'origine géographique ou utilisation d'un procédé traditionnel), la santé et la sécurité des travailleurs, l'impact sur l'environnement, les prix et les délais de livraison. Les pratiques en matière d'achat des supermarchés et des grands transformateurs modifient rapidement les «règles du jeu» pour les agriculteurs et les premiers transformateurs. Les «marchés de produits» sont de plus en plus synonymes de «supermarchés», et les prescriptions en matière de qualité, d'environnement et de sécurité sanitaire des aliments qui s'appliquaient seulement aux produits exportés s'appliquent maintenant de plus en plus au niveau national par le biais des opérations centrales d'achat des supermarchés. L'évolution des logistiques d'approvisionnement a poussé les chaînes de supermarchés vers de nouveaux intermédiaires, en contournant ou en transformant le système traditionnel de vente en gros. Les supermarchés travaillent de plus en plus avec des grossistes spécialisés, qui ont vocation à satisfaire leurs besoins spécifiques et en ont les moyens. Ces grossistes spécialisés réduisent les coûts de transaction et de recherche et veillent au respect des normes et des contrats privés pour le compte des supermarchés. L'émergence et les pratiques des grossistes spécialisés ont favorisé la convergence entre le marché des produits alimentaires à l'exportation et le marché intérieur, en ce qui concerne les acteurs et les normes applicables aux produits.

9. Outre les prescriptions qui viennent d'être citées, on a signalé également d'autres exigences plus lourdes qui sont imposées par la plupart sinon tous les supermarchés, notamment les primes de référencement (inscription au catalogue), les conditions de paiement défavorables, l'exigence de rachat des invendus et les déductions sur recettes afin de compenser la freinte. Les acheteurs peuvent également chercher à imposer toute une gamme de restrictions qui remontent toute la chaîne de l'approvisionnement, telles que des contrats d'exclusivité. Si certains exportateurs des pays en développement qui sont bien organisés et reçoivent un appui de leur gouvernement et de la communauté internationale ont certes pu satisfaire aux prescriptions imposées par les importateurs, en revanche d'autres producteurs en sont incapables et peuvent se heurter à des problèmes graves pour pénétrer des marchés d'exportation prometteurs ou perdre des parts du marché intérieur. Les petits producteurs, en particulier, ne seront peut-être pas à même de satisfaire aux critères requis en matière de qualité, de régularité et de volume, et risquent d'être confrontés à des coûts de transaction d'un niveau prohibitif. De plus, dans les PMA, les mauvaises habitudes alimentaires et un faible niveau nutritionnel se répercutent à la fois sur la demande et sur l'offre et font qu'il est difficile aux producteurs d'entrer en relation avec les grands systèmes de distribution. La création de «supermarchés pour les pauvres» par une chaîne de supermarchés sud-africaine dans les pays africains ainsi qu'en Inde représente une tentative pour répondre à la nécessité d'améliorer

la nutrition et d'offrir des aliments à bas prix, notamment pour les populations pauvres des villes. Par rapport à ce qui se passe sur les marchés des pays développés, la commercialisation des produits dans les pays en développement se caractérise par la faiblesse des infrastructures matérielles et des bases institutionnelles. Les infrastructures privées, telles que les entreprises d'emballage, les chaînes du froid, et le matériel de transport chez les fournisseurs et les distributeurs sont généralement insuffisantes. C'est le règne du risque et de l'incertitude, tant en ce qui concerne la production que la réactivité des fournisseurs face aux incitations.

10. Malgré les obstacles auxquels se heurtent les producteurs des pays en développement pour entrer sur les marchés, l'effort qui est fait pour répondre aux conditions sévères de cette entrée sur le marché peut avoir des résultats positifs en termes d'efficacité et de compétitivité des entreprises en question et constituer une amélioration par rapport aux chaînes d'approvisionnement organisées autour d'agents ayant des objectifs étroits de réduction des coûts et un contact limité avec les marchés de consommateurs. L'expérience montre que c'est grâce à des partenariats entre fournisseurs, fournisseurs d'intrants, distributeurs et clients tout au long de la chaîne, que de nouveaux marchés et de nouveaux segments du marché, des produits et des services nouveaux se développeront le mieux. Un phénomène qui s'est largement répandu dans l'agriculture est celui de la croissance et de la dispersion de l'agriculture contractuelle, forme prédominante d'intégration dans l'approvisionnement mondial agricole. Dans les pays en développement, les supermarchés contribuent à la croissance du commerce intrarégional et suscitent l'apparition de schémas de consommation plus homogènes, offrant ainsi un marché plus large aux producteurs qui se sont adaptés aux conditions d'entrée. Lorsque les coûts de transaction peuvent être réduits par une meilleure organisation des producteurs, cela peut se traduire par des avantages potentiels importants pour les petits agriculteurs. Mais, il faut pour cela des investissements importants, surtout en capital humain. Il a été suggéré d'introduire une faible redevance sur le commerce avec les chaînes de supermarchés qui, ajoutée au soutien des donateurs, pourrait servir à améliorer la capacité des petites entreprises, qui n'y réussissent pas jusqu'à présent, à s'introduire dans ces échanges également. Il faudra pour cela améliorer les infrastructures locales, par exemple, les installations pour les essais et l'entreposage.

11. Les principales questions à régler sont celles de savoir dans quelles conditions les producteurs et les exportateurs des pays en développement peuvent entrer dans les chaînes alimentaires mondiales, et quelles sont les mesures de politique générale qui peuvent favoriser une telle participation dans des conditions de compétence et d'égalité. La solution à ces questions en ce qui concerne le développement de la chaîne alimentaire transfrontière se trouve dans le partenariat. Lorsque l'acheteur/exportateur est tributaire des producteurs pour les produits de l'agriculture et que les producteurs dépendent de l'acheteur/exportateur pour leurs débouchés sur le marché et les revenus du ménage, les problèmes de mise en place de liens commerciaux durables peuvent être surmontés pour autant que les deux parties reconnaissent leur interdépendance. La même remarque vaut pour les complémentarités entre supermarchés, importateurs et exportateurs.

12. La mise en place et l'application des notions d'assurance de la qualité au long d'une chaîne intégrée et de systèmes de suivi et de traçabilité permettent aux sociétés agro-industrielles et aux détaillants d'assurer la qualité et l'innocuité des aliments, mais elles créent aussi de grandes difficultés pour les producteurs des pays en développement. Dans certains pays, les supermarchés ont lancé des programmes de gestion intégrale de la qualité et appliquent

l'analyse des risques aux points de contrôle critiques (HACCP) pour les denrées périssables et les produits frais comme le poisson et la viande. Ce système est régi à la fois par les dispositions de la réglementation et par des normes du secteur privé.

13. Les normes ou codes de pratique sont l'un des instruments les plus courants utilisés pour gérer les questions de qualité et de sécurité dans la chaîne de l'approvisionnement. Il existe de nombreux codes de pratique, couvrant différents aspects ou zones géographiques de cette chaîne. Selon la situation locale, les stratégies des sociétés et la diversité des exigences sur le marché final, on peut distinguer deux principes d'organisation dans la conception des chaînes mondiales d'approvisionnement alimentaire: la différenciation des produits et les prescriptions plus complexes et plus rigoureuses concernant les produits.

14. La différenciation des produits est intimement liée aux stratégies de concurrence des sociétés et des détaillants de produits alimentaires, surtout sur les marchés à créneau. Cela signifie que, dans leurs stratégies d'approvisionnement en produits frais, les sociétés doivent combiner les actifs corporels, comme les terrains et les laboratoires et incorporels, comme les labels de qualité ou l'image.

15. Le choix des consommateurs obéit de plus en plus à des exigences de qualité et d'innocuité des aliments. Le consommateur recherche avant tout la durabilité écologique et socioéconomique de la production agricole et s'intéresse aux questions d'innocuité des aliments. Les préoccupations du consommateur qui se sont fait jour récemment à propos de la sécurité sanitaire des produits frais ont fait peser une pression énorme sur l'industrie alimentaire et sur le commerce de détail pour qu'ils améliorent les pratiques culturelles et s'adaptent aux normes de qualité et de sécurité sanitaires et pour qu'ils offrent transparence et traçabilité dans la chaîne de l'approvisionnement. Cela se traduit par une demande de produits certifiés.

16. Il y a aussi le fait que les activités des sociétés internationales sont encadrées par les législations relatives à la sécurité sanitaire des aliments et aux droits de propriété intellectuelle. Pour les sociétés alimentaires, être capable de créer un label de qualité et d'assurer la sécurité sanitaire des aliments en les dotant d'une image santé est devenu un atout clef sur les marchés concurrentiels. En cherchant à établir les cadres réglementaires ou des protocoles dans les chaînes mondiales d'approvisionnement, on se dote d'un mécanisme pour lier les exigences du consommateur et les préoccupations d'ordre environnemental à de meilleures pratiques agricoles. Un lien évident se crée aussi avec la législation nationale et les réglementations internationales.

17. Ce que certains peuvent considérer comme une différenciation des produits obéissant à des considérations d'hygiène ou de sécurité peut être considéré par d'autres comme une forme d'obstacle au commerce. Les Accords sur les normes sanitaires et phytosanitaires et sur les obstacles techniques au commerce ont pour fonction d'introduire ordre et transparence dans ce domaine. Mais dans bien des cas, les prescriptions imposées par les grands réseaux de distribution à titre privé, qui reflètent généralement les préférences du consommateur, se transforment en contraintes impérieuses pour les producteurs et les exportateurs. Des normes nouvelles ou changeantes peuvent avoir sur le commerce un effet négatif, qui se fait ressentir précisément dans les domaines où s'introduisent de nombreux pays en développement. Par exemple, les mesures sanitaires et phytosanitaires sont devenues particulièrement dissuasives

en frappant les pays en développement là où ils sont les plus vulnérables – la nécessité de diversifier la production.

18. La reconnaissance du fait que les mesures sanitaires et phytosanitaires et autres mesures techniques peuvent entraver le commerce des produits agricoles et alimentaires a centré l'attention sur la capacité qu'ont les pays en développement d'appliquer ces mesures. On s'inquiète de ce que beaucoup de pays en développement, en particulier les moins avancés, n'ont pas la capacité de respecter les prescriptions d'ordre sanitaire et phytosanitaire sur leurs marchés à l'exportation, notamment à destination des pays développés. Par contre-coup, cela porte atteinte à tout avantage compétitif qu'ils pourraient avoir.

19. Alors que les règles de l'accès aux marchés donnent l'impression que l'entrée est possible, dans certains cas toutefois, la difficulté des conditions, notamment des changements de législation, font qu'il sera difficile à certaines exportations des pays en développement d'entrer sur un marché. Par exemple, certaines exportations à destination de l'Union européenne et des États-Unis ont été rejetées pour des raisons douteuses de normes environnementales ou techniques relatives à l'emballage, au marquage ou à l'étiquetage. Il y a eu, par exemple, le cas d'un produit refusé parce qu'il a été déclaré «inconnu» des autorités du pays d'importation. Un autre produit a été rejeté parce qu'il était présumé contenir des quantités excessives d'un produit chimique interdit, alors qu'il a été trouvé conforme après un contrôle par un laboratoire indépendant. Ce type de test peut représenter jusqu'à 20 % de la valeur des marchandises. Les exportateurs des pays en développement n'ont pas les fonds nécessaires pour procéder à ces tests, et risquent par conséquent d'être perdants dans la plupart des cas où les mesures de sécurité sanitaire sont de simples obstacles techniques au commerce. Un autre problème se pose concernant la fluctuation des normes des pays importateurs. Par exemple, les nouvelles règles imposées aux importations en raison du terrorisme, en vertu desquelles un préavis doit être adressé à la Food and Drug Administration américaine pour les expéditions à destination des États-Unis, se sont avérées très complexes en pratique. Les petits exportateurs n'ont pas pu s'y conformer rapidement. Ce qui manque surtout aux pays en développement et en particulier aux petites et moyennes entreprises exportatrices dans ces pays, c'est une connaissance à jour des marchés d'exportation et les équipements nécessaires pour satisfaire aux normes requises. À cet égard, il a été suggéré que les pays en développement établissent leurs propres centres d'agrément et que ceux-ci soient reconnus par tous les pays importateurs.

20. La multiplication des normes d'origine privée en matière de qualité et d'innocuité des produits alimentaires ainsi que l'importance croissante de l'application de normes publiques qui ne sont pratiquement jamais appliquées par ailleurs sont des aspects cruciaux des prescriptions relatives aux produits imposées dans les systèmes d'approvisionnement. L'évolution des normes d'origine privée dans le secteur des supermarchés obéit également à la volonté des détaillants multinationaux de faire concorder des normes privées appliquées par la chaîne dans les pays développés et dans les pays en développement. L'élaboration de normes communes pour les supermarchés par EUROPGAP en offre un exemple. Il n'est pas surprenant que beaucoup de petits agriculteurs et transformateurs se trouvent dans l'impossibilité de satisfaire aux exigences des supermarchés, et se voient alors rayés de leurs catalogues. Si la création de normes communes facilite le respect des prescriptions, un problème sérieux se pose lorsqu'on veut appliquer la même norme à tous les exportateurs, quelles que soient leurs caractéristiques sociales (comme l'emploi de main-d'œuvre infantile) et la capacité d'absorption de

l'environnement. Il a donc été suggéré que les gouvernements des pays développés participent à l'élaboration des normes privées de sorte que les particularités des pays exportateurs puissent être prises en compte. Sont également utiles à cet égard d'autres initiatives, comme le Code international de bonnes pratiques pour l'établissement de normes sociales et environnementales élaboré par l'International Social and Environmental Accreditation and Labeling (ISEAL) Alliance.

21. Les codes de pratique du secteur privé ont eu une influence considérable sur les exportateurs des pays en développement. Un code de pratique est un recueil officiel des prescriptions des négociants du secteur privé utilisées pour gérer la qualité et la sécurité sanitaire des produits. Il a pour bases l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC), la législation intérieure des importateurs et l'influence des consommateurs. S'il apporte aux exportateurs qui le respectent la certitude de l'entrée sur un marché, le code de pratique peut toutefois imposer un niveau plus élevé d'exigences dans le domaine social et environnemental et dans celui des préférences du consommateur. Dans les pays en développement, on trouve en majorité de petits agriculteurs et transformateurs, et beaucoup d'entre eux ne peuvent satisfaire aux codes de pratiques fixés par les grandes chaînes d'approvisionnement, d'où leur exclusion de ce type de commerce. De plus, ces chaînes peuvent fausser le développement naturel des producteurs traditionnels, faire baisser les prix et les salaires, empêcher les producteurs locaux d'ouvrir des marchés alternatifs et priver les consommateurs locaux de produits accessibles. Pour contrecarrer ces effets négatifs, il a été suggéré d'imposer une redevance spécifique à chaque pays sur la valeur du commerce effectuée par les chaînes en question et de combiner les recettes ainsi obtenues avec le financement des donateurs afin de promouvoir le respect des codes en question, en particulier à l'intention des petits producteurs exclus.

22. Les pays exportateurs se voient appliquer des prescriptions d'ordre social et environnemental identiques à celles en vigueur dans les pays de la vente au détail, ce qui est un problème pour les pays exportateurs, puisque les conditions sociales et environnementales diffèrent d'un pays à l'autre. Par exemple, une prescription liée à l'environnement souhaitable pour un pays peut ne pas être nécessaire pour un autre pays en raison de conditions géographiques spécifiques. Il faudrait que les gouvernements des pays développés et des pays en développement participent à l'élaboration des codes de pratiques afin de veiller à ce que soient prises en compte les spécificités des différents pays. Les débats ont également porté sur plusieurs exemples illustrant la manière dont les exportations des pays en développement ont été pénalisées par des normes différentes applicables à des produits identiques. Il faudrait promouvoir une harmonisation des normes au niveau international afin d'éliminer ce problème. De plus, les pays en développement n'ont pas la capacité de se défendre contre les interdictions à l'importation, et il est nécessaire d'établir des centres d'inspection dans ces pays et de former du personnel local pour cela.

23. Les activités normatives participatives telles que les consultations préalables entre exportateurs et importateurs sont une méthode prometteuse pour s'attaquer aux questions de «re-gouvernance» des chaînes agroalimentaires sur le plan national et international. Les autorités des pays en développement devraient avoir leur mot à dire dans l'élaboration des codes de pratiques, avant que ceux-ci ne soient applicables dans leur région. Il faudrait favoriser

l'harmonisation internationale des codes de pratiques pour échapper à la nécessité de s'adapter à des prescriptions différentes sur de multiples marchés à l'exportation.

24. Perdre de façon imprévue l'accès à de grands marchés extérieurs pour des problèmes de qualité et d'innocuité des aliments ajoute encore à la vulnérabilité des exportateurs des pays en développement. Il s'agit d'insister ici sur les difficultés qu'éprouvent ces pays à surveiller les changements que vont subir les prescriptions en matière d'environnement et de sécurité sanitaire des aliments, à évaluer leur impact probable et à savoir à qui s'adresser pour être mieux à même de réagir rapidement et de manière appropriée. La mise en place d'un système d'alerte rapide dans le domaine des normes, en particulier les normes sanitaires et phytosanitaires, permettrait de remédier quelque peu à ce problème. Il existe des exemples intéressants d'activités de normalisation «par anticipation» dans le cadre de l'ISO et dans les systèmes de normalisation privés.

25. Les experts ont cité l'agriculture biologique comme exemple unique de secteur dynamique. Même si la valeur totale des ventes au détail de ce secteur, à l'échelle mondiale, se chiffrait à 24 milliards de dollars des États-Unis seulement en 2003, son taux de croissance dans les grands pays consommateurs (États-Unis et UE) est passé d'un niveau très bas à 20 % – ce qui est plutôt élevé si on le compare avec la plupart des autres branches d'activité. Les filières de commercialisation diffèrent selon les pays. Aux États-Unis, qui constituent le plus gros marché, près de la moitié de la production biologique est vendue dans les supermarchés et l'autre moitié dans les magasins d'aliments naturels. Pour les pays en développement, les experts ont considéré que les principales possibilités étaient offertes par les produits tropicaux, les produits hors saison et les produits de saison dont l'offre est rare dans les pays développés, en particulier les fruits et les légumes. Les nouveautés ou les spécialités (le vin de l'hémisphère Sud par exemple) et les fruits et légumes transformés (essentiellement en vrac) constituent deux autres catégories. On pense que les principales tendances du marché seront l'arrivée à maturité du marché de l'agriculture biologique, et l'expansion des marchés intérieurs dans les pays en développement, ce qui se traduira par une croissance globale continue sur le marché, avec une compétitivité accrue. Les perspectives devraient rester bonnes pour les producteurs des pays en développement.

26. La complexité des prescriptions des supermarchés en matière d'environnement et de sécurité sanitaire des aliments exige de la part des pays en développement une réponse stratégique et anticipatrice, et non une approche fragmentaire, réactive et à court terme. Voici en quoi consisterait une approche stratégique et anticipatrice:

- Élaboration de stratégies nationales et régionales en réponse à certaines prescriptions générales ou multisectorielles très importantes, telles que l'analyse des risques aux points de contrôle critiques (HACCP), la traçabilité des produits, les niveaux de résidus maximum ou le projet de directive REACH sur l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques de l'Union européenne.
- Mettre en place des systèmes d'échange d'informations, aux niveaux national, sous-régional ou international sur les prescriptions en matière d'environnement et de sécurité sanitaire des produits et des systèmes d'alerte avancée et de réaction rapide s'y rapportant. Il importe aussi de recueillir davantage de renseignements sur les nouvelles

réglementations/normes et prescriptions en matière de certification ainsi que les consultations entre parties prenantes. Tous les moyens doivent être explorés pour assurer une participation active à ces activités.

- Créer des systèmes de réglementations et de normes environnementales nationales adéquates ainsi que, le cas échéant, des normes spécifiques pour les exportations qui soient identiques aux prescriptions environnementales en vigueur dans les principaux marchés visés, ou les améliorer.
- Créer des systèmes nationaux ou sous-régionaux d'écoétiquetage ou les améliorer.
- S'engager activement dans la voie de l'harmonisation, de l'équivalence technique et de la reconnaissance mutuelle des réglementations et des normes.
- Améliorer la coordination des activités d'assistance technique et de renforcement de capacités financées par les donateurs étrangers (notamment les importateurs, conformément à l'article 11 de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce) pour mettre en œuvre les éléments ci-dessus.

27. Il convient de concentrer davantage l'assistance au niveau sous-sectoriel, en particulier pour les petites entreprises qui sont souvent négligées par les grands programmes d'assistance technique de nombreuses institutions d'aide. Les recommandations formulées à cet égard sont les suivantes:

- Les grandes chaînes de supermarché devraient répartir le coût d'un plus large respect des normes sanitaires et phytosanitaires sur toute la chaîne alimentaire au moyen de partenariats public-privé avec les gouvernements.
- Pour surmonter la difficulté éprouvée par les pays en développement pour faire face rapidement aux prohibitions à l'importation, des centres d'inspection locaux devraient être mis en place avec des inspecteurs venant de plusieurs pays afin de réduire les effets néfastes de ces interdictions.
- La mise en place de réseaux régionaux d'organismes d'agrément pour compléter le Forum international de l'accréditation permettrait de réduire les coûts élevés des agréments étrangers et d'améliorer la qualité de certaines certifications.
- Il est nécessaire d'aider les très petites entreprises à acquérir le matériel de base pour satisfaire aux normes sanitaires et phytosanitaires en accordant des microcrédits pour des microachats. Ces entreprises n'ont souvent pas accès aux prêts commerciaux et la création d'un fonds pour cela et pour soutenir l'activité des bureaux de normalisation serait très utile pour alléger la charge que représentent les normes sanitaires et phytosanitaires à la base.
- En ce qui concerne les programmes de jumelage, il faudrait une assistance pour encourager les entreprises des pays développés à constituer des coentreprises avec des homologues des pays en développement.

- Pour ce qui est des questions juridiques, la manière dont les notions de traçabilité et d'équivalence sont traitées par l'UE peut faire peser une charge injuste sur certains pays en développement et fournisseurs de produits agricoles particuliers. Il faudrait qu'un spécialiste du droit européen et de la réglementation de l'OMC examine ces deux questions pour voir si l'Union européenne peut être attaquée sur ses procédures de mise en œuvre et leurs effets discriminatoires par opposition avec la légalité des notions en question.

28. Il faut également renforcer la coopération internationale, ce qui peut se faire au moyen des mesures suivantes:

- Utiliser activement les dispositions relatives au traitement spécial et différencié figurant dans les Accords sur les obstacles techniques au commerce et sur les mesures sanitaires et phytosanitaires.
- Créer des centres d'information internationaux ou sous-régionaux sur les prescriptions environnementales émanant des gouvernements et du secteur privé.
- Explorer la possibilité de créer des normes et des systèmes de certification régionaux ou sous-régionaux.
- Pour les pays en développement, participer beaucoup plus activement aux débats qui se déroulent dans le cadre des comités des obstacles techniques au commerce et des normes sanitaires et phytosanitaires de l'OMC afin de préserver ou d'améliorer leur compétitivité à l'exportation. Toutes les possibilités devraient être explorées pour renforcer la transparence, prolonger les périodes d'examen des notifications et les périodes d'ajustement et faciliter la participation des pays en développement aux consultations relatives aux normes. Les pays en développement devraient également mieux utiliser le Comité du commerce et de l'environnement de l'OMC afin d'y exprimer leurs préoccupations au sujet des mesures relatives à l'environnement et à la sécurité sanitaire des aliments qui concernent l'accès aux marchés, en particulier au sujet des tendances générales critiques, afin de rendre opérationnelles les mesures concernant le traitement spécial et différencié et afin d'appuyer des stratégies d'ajustement anticipatrices ainsi qu'une participation active aux consultations des parties prenantes concernant l'établissement de normes.
- L'initiative de la CNUCED consistant à créer une équipe consultative internationale sur les prescriptions environnementales et le commerce international (International Consultative Task Force on Environmental Requirements and International Trade), activité inscrite dans un projet ayant pour but d'aider les pays en développement à améliorer la gestion de l'information sur les prescriptions environnementales et sanitaires sur les grands marchés d'exportation, d'examiner les meilleures pratiques de normalisation et de consultation sur les normes et d'analyser les expériences nationales de stratégies d'ajustement dynamiques; cette initiative est une mesure opportune qui va dans la bonne direction.

29. Pour profiter de la possibilité d'élargir leurs débouchés offerte par les chaînes de supermarchés, les producteurs des pays en développement ont besoin de l'appui de leurs gouvernements. Ceux-ci doivent offrir des possibilités adéquates de renforcer les capacités

et doivent élaborer des stratégies et des politiques industrielles appropriées; les politiques en question concernent la normalisation, le contrôle de la qualité, l'accès à l'information sur les marchés, la fourniture d'intrants, la facilitation de l'investissement, la promotion de la technologie, le développement des petites et moyennes entreprises et la valorisation et/ou de la diversification des industries liées à l'agriculture. À Trinité-et-Tobago, par exemple, le Gouvernement a fourni son appui pour permettre aux petites et moyennes exploitations agricoles de satisfaire aux normes de qualité requises pour la volaille dans le cadre d'accords contractuels avec les supermarchés. Dans les pays en développement, le gouvernement et la société civile peuvent aider les producteurs à s'organiser pour être des partenaires valables des grandes sociétés de distribution et des institutions financières. Dans ce contexte, il importe d'encourager la constitution de marchés intérieurs forts, afin que les producteurs ne soient pas entièrement tributaires des modes éphémères qui règnent sur les marchés des pays développés.

30. Les gouvernements des pays en développement doivent investir dans des services de vulgarisation destinés aux petits producteurs pour traiter de problèmes tels que les défaillances du marché des intrants et la réduction du gaspillage. Selon les experts, pour créer un environnement favorable, les gouvernements devraient commencer par la création de niveaux de qualités et de normes pour les producteurs locaux et l'investissement dans des services de vulgarisation. Compte tenu des délais nécessaires pour obtenir la certification sanitaire et phytosanitaire des pays importateurs, les experts ont suggéré que les producteurs proposent plusieurs qualités de produits en commençant par la catégorie la plus basse et en visant tout d'abord les marchés locaux moins exigeants. Ils pourraient alors renforcer leurs capacités à satisfaire aux normes au cours de ce processus.

31. Les organisations qui délivrent la certification des produits du commerce équitable comme Max Havelaar peuvent aussi jouer un rôle important en aidant les producteurs à entrer sur les marchés pour lesquels ces produits sont le premier choix. Dans le même esprit, les grandes compagnies de vente au détail sont constamment à la recherche de nouveaux produits – des produits exotiques – pour répondre à la demande de consommateurs sophistiqués et avertis. Il a été suggéré à cet égard que les pays en développement procèdent à un inventaire des produits très particuliers qu'ils peuvent offrir tels que des aliments naturels ou frais, les thés et tisanes, les herbes et plantes médicinales qu'ils pourraient faire enregistrer en tant que propriété intellectuelle et qu'ils pourraient proposer ensuite à de grands distributeurs. À titre d'illustration, on a cité l'exemple d'un produit développé collectivement, d'origine africaine, qui permet de fabriquer une confiserie à haute valeur nutritive.

32. Les gouvernements des pays développés peuvent contribuer à ce processus en facilitant le transfert de technologie et en fournissant une assistance technique pour renforcer les capacités requises pour satisfaire aux normes. Par exemple, en Côte d'Ivoire, des systèmes de garantie de la traçabilité ont été introduits pour les fruits frais ainsi que des mesures destinées à aider les producteurs à s'adapter à la législation européenne en matière de qualité et en matière phytosanitaire dans le cadre de l'aide fournie par l'Union européenne. Les gouvernements des pays développés peuvent aussi aider en offrant des incitations aux importateurs de leur propre pays pour faciliter l'entrée sur le marché aux producteurs des pays en développement et en facilitant l'agrément par les organes réglementaires des produits des pays en développement. Par exemple, on constate que l'agrément est devenu une source de blocage majeur pour l'accès aux marchés des États-Unis dans le cadre de la loi sur la croissance et les potentialités de

l'Afrique. Ces gouvernements pourraient également envisager de proposer aux producteurs des pays en développement le même type de soutien qu'ils offrent aux producteurs nationaux pour s'adapter aux changements de normes.

Services de distribution

33. Le débat de la Réunion d'experts sur les services de distribution, le commerce et les perspectives de développement des pays en développement, qui était organisé dans le cadre des activités de négociation de l'après-Doha, a porté essentiellement sur la question des services de distribution et de leurs liens avec d'autres activités productives. Divers aspects, tels que les différences entre les possibilités officiellement négociées d'accès aux marchés et les conditions effectives d'entrée, les moyens d'encourager la participation des pays en développement au commerce international et la dimension multilatérale des politiques de la concurrence ont également été abordées.

34. Vu que les marchés mondiaux se caractérisent par un renforcement de la concurrence et des exigences rigoureuses en matière de qualité, de nombreux pays en développement ont du mal à tirer parti des débouchés commerciaux. Ces pays, en particulier les PMA, doivent étoffer leur capacité d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies visant à améliorer la compétitivité des branches d'activité qui approvisionnent les marchés internationaux. Il incombe à la communauté internationale de faciliter leurs efforts en mettant en place un cadre commercial multilatéral favorable.

35. Les participants à la Réunion ont reconnu que l'évolution actuellement constatée dans le secteur des services de distribution à l'échelle mondiale posait d'importants problèmes économiques et sociaux aux pays en développement, même si elle offrait de nouvelles perspectives intéressantes. Pour réduire au minimum les risques et accroître au maximum les avantages qui peuvent découler de l'évolution de ce secteur, qui est étroitement lié à la quasi-totalité des autres services et des activités non tertiaires, tous les membres de l'OMC devraient s'attacher à faire aboutir les négociations sur les services de distribution menées dans le cadre de l'AGCS.

Importance des services de distribution pour l'activité économique et le développement

36. Les services de distribution constituent dans tous les pays un secteur très important, en raison de leur contribution au PIB et à l'emploi et de leurs multiples effets d'entraînement en amont sur presque tous les autres secteurs, notamment l'agriculture et l'industrie manufacturière. Considérés depuis toujours comme faisant intrinsèquement partie de l'économie nationale, ils ont fait l'objet de mesures de protection et de réglementation dans la plupart des pays. Cependant, ils connaissent actuellement de profondes transformations sous l'effet des mécanismes de la mondialisation, tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Le bon fonctionnement du secteur de la distribution et la possibilité d'y accéder effectivement sont également des éléments clés qui déterminent en fin de compte la compétitivité des fournisseurs.

37. Les grands réseaux intégrés et diversifiés de distribution sont contrôlés pour l'essentiel par des entreprises de pays développés. Celles-ci détiennent de très larges parts de marché, captent un fort pourcentage de la valeur marchande du produit et jouissent d'un énorme pouvoir de négociation dans le secteur des services de distribution à l'échelle mondiale. Le degré de concentration sur le marché de la distribution, déjà très élevé, ne cesse de s'accroître à mesure que se multiplient les opérations de fusion et d'acquisition. Dans le cas des denrées agricoles produites aux États-Unis, par exemple, plus de 70 % de la valeur créée le long de la chaîne de valeur ajoutée vont aux distributeurs et 3 % seulement aux agriculteurs. Le secteur des produits frais et des produits alimentaires connaît une situation analogue.

38. Dans les cas bien connus de la banane et du café, la part revenant aux producteurs est encore plus faible. La rémunération brute des producteurs de bananes ne représente que 5 % du prix de détail, alors que les coûts de distribution et de vente représentent 34 % du prix, et les bénéfices de distribution 17 %, le reste provenant d'autres frais et commissions (transport, taxes, mûrissement, etc.). Les services de distribution absorbent ainsi 51 % du prix final de la banane; et plus de 90 % du prix acquitté par les consommateurs restent dans le pays importateur. Le cas du café est sans doute le plus extrême: sur le prix moyen d'une tasse vendue au consommateur, moins de 1 cent des États-Unis revient au producteur. Qui plus est, les asymétries du pouvoir de négociation entre acheteurs et fournisseurs ne se limitent pas au commerce des marchandises, mais s'étendent à plusieurs types de services négociés au niveau international, dont le tourisme, caractérisé par les pratiques anticoncurrentielles d'importants voyagistes intégrés verticalement, et le secteur audiovisuel, où le marché mondial est dominé à 80 % par des entreprises des États-Unis.

39. Les textiles et les vêtements sont un secteur traditionnel, quoique dynamique, dans lequel les pays en développement sont manifestement bien placés et où ils peuvent continuer d'accroître leur participation et de bénéficier du commerce. Cependant, leurs exportations se sont heurtées à d'importantes restrictions. L'Accord sur les textiles et les vêtements venant prochainement à expiration, la concurrence devrait s'intensifier et les pays en développement risquent d'avoir encore des obstacles considérables à surmonter pour accéder aux marchés des pays développés et s'y implanter. Plus récemment, ce sont les règles d'origine, commodément combinées aux droits de douane relativement élevés applicables à ce secteur et au jeu d'accords régionaux, qui sont devenues des instruments d'intervention servant les intérêts des producteurs nationaux de textiles du monde développé. En outre, de subtiles campagnes engagées au nom de la protection des droits du travail et de l'environnement pourraient alourdir les contraintes pesant sur les exportations en provenance des pays en développement. De puissantes entreprises de confection possédant de vastes réseaux de distribution sur leurs marchés d'origine contraignent les fabricants des pays en développement à se conformer à des codes de conduite souvent arbitraires et imprévisibles et allant au-delà des normes internationales. De telles exigences déstabilisent les producteurs et deviennent des conditions d'entrée sur le marché. De surcroît, les récentes initiatives concernant la mise en place d'un secteur viable des textiles et des vêtements dans l'Union européenne pourraient créer des obstacles supplémentaires à l'entrée pour les producteurs des pays en développement. Il a été suggéré de réaliser une étude sur les obstacles non tarifaires au commerce des textiles et des vêtements en vue de faciliter la transition vers la phase postérieure à l'Accord sur les textiles et les vêtements.

40. La puissance des grands réseaux transnationaux de distribution s'accroît également dans des secteurs où les pays en développement disposent d'atouts (grâce au coût relativement bas de la main-d'œuvre et à leurs dotations en ressources naturelles), dont l'agro-industrie et le tourisme. La position dominante des acteurs en place – la plupart étant d'importantes entreprises de pays développés – empêche les pays en développement de tirer pleinement parti de leurs potentialités dans de nombreux autres secteurs, tels que l'audiovisuel et les logiciels.

41. Les transformations survenues sur les plans technologique et opérationnel et en matière de gestion, y compris dans les procédures d'achats et le financement, contribuent à modifier rapidement les règles du jeu dans le secteur de la distribution, accentuant encore le pouvoir de négociation des grandes chaînes par rapport à des acteurs plus modestes. Les producteurs des pays en développement ont également du mal à faire face à une large diffusion des normes de classement changeantes et draconiennes du secteur privé dans les supermarchés. Les normes rigoureuses de qualité fixées par les grands distributeurs constituent souvent un obstacle pour les petits fournisseurs.

42. Dans la plupart des pays en développement, les acteurs traditionnels continuent de dominer les activités de distribution. Le secteur de la vente au détail, très morcelé, se divise entre, d'une part, un petit sous-secteur moderne desservant des groupes de population à revenu élevé et, d'autre part, un secteur traditionnel plus vaste et diversifié – comprenant à la fois de petites épiceries familiales, des vendeurs ambulants, des marchés de gros contrôlés par l'État et des marchés locaux gérés par les municipalités, des foires périodiques de quartier et de village, ainsi que d'autres points de vente – qui varient d'un pays à l'autre.

43. À l'heure actuelle, le secteur de la distribution évolue également de manière accélérée dans les pays en développement. C'est en Afrique, en particulier en Afrique de l'Est et en Afrique australe, que le développement des supermarchés est le plus récent. En Afrique du Sud, les ventes en supermarchés comptent pour 55 % dans le total des ventes nationales de produits alimentaires contre 5 % seulement au Nigeria. De plus, comme les services de distribution constituent dans les pays développés un secteur parvenu à maturité à faible marge bénéficiaire, les grandes chaînes de distribution recourent à des stratégies agressives d'expansion à l'étranger en exploitant les possibilités qui apparaissent dans les pays en développement. Le secteur de la distribution connaît donc un processus de mondialisation et d'internationalisation à marche forcée, dominé par quelques entreprises de très grande taille des États-Unis, d'Europe et du Japon. C'est seulement en Chine et au Pérou que les distributeurs nationaux semblent être solidement implantés sur le marché intérieur.

44. De nombreux pays en développement ayant libéralisé leur économie, les entreprises multinationales et les gros distributeurs bénéficient donc de conditions favorables. Au Liban, par exemple, il n'existe aucune infrastructure permettant de contrôler la qualité des importations ou des exportations, les laboratoires accrédités font défaut, le pays commence tout juste à adopter des règles d'hygiène des produits alimentaires, il n'y a aucune loi sur la concurrence, les règles antidumping sont dépassées et un texte de loi sur la protection des consommateurs vient à peine d'être soumis au Conseil des ministres pour qu'il l'examine. De plus, il n'existe aucun organisme efficace d'évaluation de la conformité. Dans ce contexte, les grandes chaînes de distribution contrôlent 80 % des importations et d'importants groupements étrangers de vente au détail connaissent une rapide expansion. En même temps, de nombreuses chaînes locales de

petits supermarchés sont contraintes de cesser leur activité et des plaintes ont été formulées au sujet de l'éviction des fournisseurs locaux par des distributeurs étrangers. D'après les informations disponibles, ces derniers disposeraient de très longs délais de remboursement des crédits (allant jusqu'à six mois), tandis qu'ils ouvrent dans le même temps de nouvelles succursales au Liban et à l'étranger, ce qui amène les fournisseurs à penser qu'une telle expansion est financée à l'aide de leur argent. D'autres abus de position dominante sont monnaie courante, tels que les opérations de promotion à perte et la publicité forcée en magasin, ce qui finit par faire disparaître les acteurs de taille plus modeste. Ceux-ci hésitent toutefois à se plaindre auprès des autorités de crainte d'être exclus des grandes chaînes de distribution et parce qu'ils jugent peu probable que des mesures efficaces puissent être adoptées en leur faveur afin d'y remédier. En Sierra Leone, les chaînes étrangères de supermarchés ne sont encore guère implantées sur le marché, mais les prix sont contrôlés par d'importants importateurs. Compte tenu de tous ces éléments, les participants ont estimé que les pratiques anticoncurrentielles des grands distributeurs pouvaient contrecarrer en partie la libéralisation du commerce en privant les pays en développement d'avantages inhérents aux échanges commerciaux.

45. Les transformations spectaculaires en cours dans les services de distribution ont des conséquences sociales majeures dans de nombreux pays en développement et leurs incidences sur l'emploi inquiètent vivement les décideurs. La répartition très déséquilibrée des revenus le long de la chaîne internationale de valeur ajoutée, qui pénalise tout particulièrement les petits producteurs ruraux dans les pays en développement et contribue ainsi grandement à perpétuer la pauvreté et l'inégalité, est depuis longtemps considérée comme un grave problème d'ordre éthique.

46. Face à ce problème, une des démarches envisageables – qui ne suffit certainement pas mais qui est de plus en plus suivie – consiste à reconnaître et à affronter la réalité des pratiques commerciales déloyales au niveau mondial, considérée précisément comme un enjeu éthique par nature, et à préconiser en guise de riposte un «commerce équitable». À l'inverse du comportement économique courant, il s'agit en l'occurrence de payer «le prix le plus élevé possible plutôt que le plus bas possible», en mettant l'accent sur la responsabilité sociale et l'effet des transactions commerciales sur les traditions culturelles, les conditions de travail, les revenus des travailleurs et le respect de l'environnement dans une optique à long terme. Un des éléments clefs du commerce équitable – qui constitue du reste une condition *sine qua non* de sa mise en pratique – réside dans la personnalisation du producteur aux yeux du consommateur, l'objectif étant d'amener ce dernier à prendre conscience de la situation humainement difficile que connaît le producteur et à accepter par conséquent d'acquitter un prix supérieur à celui qui serait appliqué dans les conditions normales du marché, où le produit est uniquement considéré en tant qu'article commercial.

47. En résumé, le processus de modernisation et de mondialisation des réseaux de distribution dans les pays en développement suscite deux types de préoccupations. Le premier concerne les conséquences à en attendre sur la compétitivité des biens et des services exportés par ces pays et, plus précisément, sur les conditions d'entrée. Le second est lié aux incidences de la pénétration des entreprises multinationales de distribution sur les marchés intérieurs des pays en développement. Ces deux aspects doivent faire l'objet d'études complémentaires de la CNUCED en vue de rendre les PMA mieux à même de les prendre en considération dans les négociations menées dans le cadre de l'AGCS.

48. Sans sous-estimer les graves enjeux découlant des tendances susmentionnées, certains participants ont fait observer que la modernisation et la mondialisation en cours dans le secteur de la distribution offraient également des perspectives aux pays en développement, qu'il s'agisse de gains d'efficacité, de progrès technologique, d'une meilleure intégration dans les réseaux commerciaux internationaux ou de l'accès aux capitaux étrangers.

49. L'IED dans les services de distribution peut favoriser l'emploi, l'évolution technologique et la modernisation dans les pays en développement. Le secteur des services de messagerie et de livraison express, par exemple, est en pleine expansion et entraîne des investissements dans les transports et l'infrastructure dans bon nombre de ces pays. L'essor du commerce électronique est un autre exemple de secteur prometteur qui peut s'avérer particulièrement efficace en aidant les petits fournisseurs de pays en développement à trouver des débouchés pour leurs produits et leurs services, notamment dans les pays développés.

50. Les services audiovisuels ont également été mentionnés parmi les branches dans lesquelles la libéralisation peut procurer d'importants avantages. Cependant, certains participants ont fait valoir que la domination de grandes sociétés des États-Unis limitait fortement la capacité des pays en développement de s'implanter sur le marché mondial de l'audiovisuel, même dans le cas de pays qui disposent à cet égard d'une solide industrie locale. comme l'Inde par exemple.

Les services de distribution et les négociations menées dans le cadre de l'AGCS

51. Aux fins des négociations en cours dans le cadre de l'AGCS, les services de distribution englobent quatre types d'activité: commerce de gros, commerce de détail, courtage et franchisage. Les engagements à prendre dans ce secteur sont très importants, car les services de distribution constituent l'élément central de la chaîne logistique et jouent un rôle primordial dans le commerce des biens et d'autres services. Dans les négociations menées dans le cadre de l'AGCS, l'accès aux réseaux de distribution, aux points de vente en gros et en particulier aux filières de vente au détail, et leur propriété, ont dominé les débats. L'expansion des compagnies étrangères a surtout pris la forme d'acquisitions de chaînes locales, mais un certain nombre d'investissements dans des installations nouvelles et de coentreprises avec des sociétés locales sont également à signaler.

52. La transformation du commerce de détail a suscité des préoccupations dans bon nombre de pays en développement du fait de son incidence sur les distributeurs traditionnels et de ses conséquences sociales, notamment le chômage. À cet égard, il a été question des communications de la Thaïlande et de la Chine relatives à l'évaluation du commerce des services. Des problèmes de concurrence ont également été soulevés au sujet de la participation des grandes chaînes et de la concentration croissante de cette branche d'activité. Un cadre réglementaire approprié est en l'occurrence considéré comme une condition *sine qua none* en vue de parvenir à une meilleure efficacité et à des avantages tangibles pour les consommateurs, ainsi que pour apporter les solutions voulues face aux comportements anticoncurrentiels et remédier aux problèmes sociaux.

53. Toutes les propositions formulées dans le cadre de l'AGCS font état de l'importance de ce secteur pour l'économie nationale, qu'il s'agisse des possibilités d'emploi et de revenu ou de sa part dans le PIB. Même si les niveaux de développement, les caractéristiques structurelles et les

politiques diffèrent suivant les pays, le secteur de la distribution arrive juste après le tourisme – parmi les branches de services – pour sa contribution au PIB et à l'emploi. Jusqu'à une date récente, l'essentiel des entreprises de distribution consistait dans la plupart des pays en petits magasins spécialisés dans l'alimentation, les textiles, les vêtements, la chaussure, l'équipement ménager, etc. C'est probablement pour cette raison que, dans beaucoup de pays, les services de distribution ont jusqu'à présent été considérés comme une activité essentiellement nationale et étaient, de ce fait, très réglementés et largement protégés de la concurrence étrangère.

54. Cependant, la libéralisation du commerce, le développement des possibilités de livraison rapide et les nouvelles technologies aident depuis une dizaine d'années les grossistes et les détaillants à se procurer des produits au niveau international. La concentration ne cesse de s'accroître dans le secteur de la distribution: les grandes entreprises s'agrandissent encore par de nouvelles initiatives stratégiques axées sur des opérations de fusion-acquisition et la création de liens étroits et de réseaux (intégration verticale) avec les fabricants aux niveaux tant local qu'international. Parmi les 10 principaux distributeurs du monde (selon le chiffre d'affaires), 3 sont originaires des États-Unis, 5 d'Allemagne et 2 du Japon. Compte tenu de cette évolution, les propositions émises par les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon, en particulier, préconisant une libéralisation accrue de ce secteur, ne sont guère surprenantes. Les marchés à forte propension à dépenser d'Asie de l'Est et d'Amérique latine comptent apparemment parmi les principales cibles des chaînes de distribution des pays développés.

55. Les services de distribution sont d'une importance primordiale pour le commerce des biens et des services industriels et influent également sur le commerce des produits agricoles. Dans les négociations en cours dans le cadre de l'AGCS, la question de l'accès aux réseaux de distribution, aux points de vente en gros et aux entrepôts, ainsi que de leur propriété, s'avère particulièrement pertinente. Dans cette optique, il est essentiel de donner effet aux dispositions de l'article IV de l'AGCS pour garantir une participation croissante des pays en développement au commerce international des services. De plus, l'application des dispositions de cet article renforcerait également la compétitivité des pays en développement dans d'autres branches du commerce, notamment l'accès aux marchés pour les produits non agricoles.

56. Le commerce des services de distribution passe essentiellement par une présence commerciale ou par des investissements et un mode de fourniture transfrontière, y compris le commerce électronique. Les membres de l'OMC sont conscients des incidences des nouvelles technologies, notamment l'Internet et le commerce électronique, qui présentent à la fois des possibilités et des difficultés potentielles pour tous les partenaires commerciaux. L'expansion des services de distribution est liée à la libéralisation progressive et à l'essor du commerce international. En même temps, les pays en développement s'inquiètent de l'impact de la libéralisation du commerce et des perspectives de développement dans ce secteur, comme en témoignent les communications récentes de la Thaïlande et de la Chine sur le processus d'évaluation dans le cadre de l'AGCS. Ces pays craignent que la libéralisation n'ait été préjudiciable aux fournisseurs des pays en développement, puisque ceux-ci ont perdu des parts de marché dans les services de distribution et de publicité, aggravant ainsi les problèmes rencontrés par les PME.

57. Dans les étapes initiales des négociations, dix¹ membres de l'OMC, dont des pays en développement (Mércosur, Colombie, République de Corée), ont présenté des propositions précises de négociation sur les services de distribution, donnant un aperçu de leurs centres d'intérêt et de leurs sujets de préoccupation spécifiques en matière de négociations. En outre, les services de distribution ont été le premier secteur des services qui a fait l'objet d'une procédure de règlement des différends. Dans un différend récent intéressant les services (Communautés européennes: Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes), il a été question de la définition des services de commerce de gros. Les Communautés européennes ont fait valoir que, dans le secteur de la banane, le commerce de gros commence uniquement lorsque le processus de mûrissement est achevé, toute activité antérieure au mûrissement étant assimilable non pas au commerce de gros, mais plutôt à une partie du processus de production des bananes. Le Groupe spécial a noté que la définition pertinente figurant dans la nomenclature des services (CPC) ne faisait aucune distinction entre la banane verte et la banane mûrie et que la distribution des deux types de bananes relevait de la même catégorie. Par ailleurs, les services de distribution ont occupé une place importante dans les négociations sur l'adhésion à l'OMC, à l'occasion desquelles tous les pays ayant adhéré récemment à cette organisation ont pris des engagements dans ce secteur. Une annexe spécifique sur les services de distribution a par exemple été élaborée dans le cas de l'adhésion de la Chine.

Position des pays en développement dans les négociations sur les services de distribution

58. Peu de pays en développement se sont montrés disposés à prendre des engagements spécifiques concernant ce secteur dans le cadre du Cycle d'Uruguay (quelques engagements figurent sur les listes de 36 membres et sur celles de tous les nouveaux adhérents). Ils sont encore moins nombreux à mentionner dans leurs engagements les services de courtage (21) et de franchisage (23). Les services de vente en gros sont la principale branche des services de distribution et représentent une part non négligeable du commerce des services pris globalement. Cependant, les engagements de libéralisation complète dans les modes 1 à 3 sont rares. Le Sénégal compte parmi les quelques membres qui ont prévu une libéralisation totale de leurs engagements sur les services de commerce de gros.

59. Le secteur de la distribution est d'une grande importance dans les négociations en cours dans le cadre de l'AGCS: des demandes d'engagements spécifiques en la matière ont même été adressées à des PMA. Sur 39 offres initiales, un tiers n'a pas donné lieu à de nouveaux engagements dans ce secteur. Cela étant, compte tenu de la situation actuelle, les pays en développement s'inquiètent d'avoir à prendre des engagements visant à libéraliser davantage les services de distribution dans les négociations menées dans le cadre de l'AGCS, malgré la flexibilité prévue dans cet accord et le fait qu'il repose sur l'approche de la liste positive.

60. L'élaboration de disciplines au titre du paragraphe 4 de l'article VI de l'AGCS relatif à la réglementation intérieure intéresse les services de distribution, l'objectif étant de faire en sorte que les mesures en rapport avec les prescriptions et procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions en matière de licences ne constituent pas des obstacles

¹ Australie, Canada, Chili, Colombie, États-Unis, Japon, Mercosur, République de Corée, Suisse et Union européenne.

non nécessaires au commerce des services. En vertu du paragraphe 2 de l'article XIX de l'AGCS, les pays en développement peuvent assortir l'ouverture de leurs marchés de diverses conditions, notamment en limitant le nombre de fournisseurs et en imposant des prescriptions de résultat. Conformément à l'article XVI du même Accord, les pays peuvent introduire des limitations au titre de la présence commerciale (part de capital étranger, emploi de personnel étranger, type d'entité juridique). L'article XVI prévoit également la possibilité de recourir à un examen des besoins économiques pour atténuer a priori les effets négatifs éventuels de l'entrée d'étrangers sur le marché, ce qui peut présenter un intérêt particulier dans le secteur des services de commerce de détail.

61. Il y aurait moyen de renforcer l'efficacité de l'AGCS et de faire en sorte que les pays en développement soient mieux disposés à libéraliser davantage le secteur des services si l'on parvenait à un consensus sur une discipline multilatérale relative aux sauvegardes, car un tel instrument pourrait constituer une garantie effective en aval contre les éventuels effets négatifs des engagements de libéralisation.

62. Pour finir, le débat a montré que les négociations sur les services de distribution étaient étroitement liées aux négociations sur d'autres secteurs de services ainsi que sur l'agriculture et l'industrie. Il a également mis en évidence le fait que, pour éclairer les négociations sur les services de distribution, menées par les pays en développement, il faudrait approfondir les questions suivantes:

- Les récentes transformations survenues dans les services de distribution au niveau mondial touchent les pays en développement de différentes façons dans le secteur du commerce et dans leurs efforts de développement;
- Les tendances à la concentration ont des incidences sur les entreprises des pays en développement, non seulement sur leur propre marché intérieur, mais également sur les marchés prisés des pays développés;
- L'évolution des services de distribution a une incidence particulière sur les PME (producteurs, détaillants et exportateurs) des pays en développement;
- Les pays en développement devraient, en bénéficiant de l'appui voulu au niveau international, déterminer et mettre en œuvre au plan national, des moyens d'accéder aux nouvelles techniques de distribution;
- Les pays en développement pourraient procéder dans ce domaine à une libéralisation progressive en tirant parti de la flexibilité prévue dans l'AGCS pour fixer des conditions réglementaires;
- Il serait possible d'aider les pays en développement à maîtriser les risques liés à la libéralisation des services de distribution en mettant éventuellement en place un mécanisme efficace de sauvegarde convenu au niveau multilatéral qui servirait de soupape de sécurité en aval, ou en améliorant un tel mécanisme;

- Des règles de concurrence pourraient-elles être mises au point et établies aux niveaux international/multilatéral ou faut-il envisager cet aspect comme une question intersectorielle dans divers accords multilatéraux relatifs au commerce, y compris dans le cadre des services de distribution?

63. Les participants ont estimé que, compte tenu également de l'importance des questions examinées par la Réunion d'experts dans l'optique des préparatifs de la onzième session de la Conférence, la CNUCED devait continuer d'étudier les questions susmentionnées et de fournir aux pays en développement des contributions analytiques et des concours techniques spécifiques pour les rendre mieux à même d'évaluer les difficultés à surmonter et les possibilités à saisir dans le secteur des services de distribution et de participer efficacement aux négociations de l'OMC dans ce domaine.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

Ouverture de la Réunion

64. La Réunion d'experts sur les conditions d'entrée influant sur la compétitivité et les exportations des biens et services des pays en développement: les grands réseaux de distribution ont été ouverts au Palais des Nations, à Genève, le 26 novembre 2003, par M^{me} Lakshmi Puri, Directrice de la Division du commerce international des biens et services, et des produits de base, de la CNUCED.

Élection du Bureau

65. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le Bureau ci-après:

Président: M. Enrique Manalo (Philippines)

Vice-Président/Rapporteur: M. Luis Velasquez (Venezuela)

Adoption de l'ordre du jour

66. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.1/EM.23/1, qui se lisait comme suit:

1. Élection du Bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour.
3. 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.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

Documentation

67. Pour l'examen de la question de fond inscrite à l'ordre du jour, les experts étaient saisis d'une note du secrétariat de la CNUCED intitulée «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).

Adoption du rapport de la Réunion

68. À la séance de clôture, les experts ont autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion.

Annexe

PARTICIPATION*

1. Des experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

Burkina Faso	Madagascar
Cambodge	Maroc
Chine	Mexique
Comores	Mongolie
Côte d'Ivoire	Oman
Cuba	Philippines
Djibouti	République arabe syrienne
El Salvador	République de Corée
Espagne	République dominicaine
Éthiopie	Sierra Leone
Fédération de Russie	Soudan
France	Suriname
Guatemala	Trinité-et-Tobago
Inde	Venezuela
Liban	

2. Les organisations intergouvernementales ci-après étaient représentées:

Communauté européenne
Centre Sud

3. Un organisme des Nations Unies était représenté:

Centre du commerce international

4. Les institutions spécialisées et organisations apparentées ci-après étaient représentées:

Fonds monétaire international
Organisation mondiale du commerce
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

*La liste des participants porte la cote TD/B/COM.1/EM.23/INF.1.

5. L'organisation non gouvernementale ci-après était représentée:

Catégorie générale

Confédération internationale des syndicats libres

6. Ont participé à la Réunion les experts suivants:

M. Martin Doherty, Chef de la recherche, Cerrex Limited, Londres (Royaume-Uni)

M. Emmanuel Dolly, Secrétaire exécutif, Organisation centrale des producteurs exportateurs d'ananas et bananes (OCAB), Abidjan (Côte d'Ivoire)

S.E. M. Alejandro Jara, Ambassadeur du Chili auprès de l'OMC

M. Jean-Claude Kohler, Chef, Section fruits et légumes, Migros, Genève (Suisse)

M. René Lieveld, Ministère des affaires étrangères, Paramaribo (Suriname)

M. Mario Marconini, ex-Sous-Secrétaire au commerce et à l'industrie, Brasilia (Brésil)

M. Philip Marsden, Directeur, Competition Law Forum, et Chargé de recherche principal, British Institute of International and Comparative Law, Londres (Royaume-Uni)

M. François Souty, Chargé de mission pour les affaires multilatérales, Conseil de la concurrence, Paris (France)

M. Sietze Vellema, Directeur de programme, Université et Centre de recherche de Wageningen, Technologie agricole et innovations dans le secteur alimentaire (Pays-Bas)

M. Dave Weatherspoon, Professeur associé et Directeur, Gestion du secteur agro-industriel, Université de l'État du Michigan, Detroit (États-Unis d'Amérique)
