



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.26/3
1^{er} mars 2005

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

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

Réunion d'experts sur le renforcement de la participation
des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques
du commerce mondial: tendances, questions et politiques

Genève, 7-9 février 2005

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LE RENFORCEMENT
DE LA PARTICIPATION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT AUX
SECTEURS NOUVEAUX ET DYNAMIQUES DU COMMERCE MONDIAL:
TENDANCES, QUESTIONS ET POLITIQUES**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 7 au 9 février 2005

TABLE DES MATIÈRES

<i>Chapitre</i>	<i>Page</i>
I. RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT	2
II. QUESTIONS D'ORGANISATION	25
<i>Annexe</i> – PARTICIPATION.....	26

Chapitre I

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

Introduction

1. À sa huitième session (2004), la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base a décidé de convoquer pour la première fois une réunion d'experts sur le renforcement de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce international. Dans le Consensus de São Paulo (par. 95), il a également été demandé à la CNUCED d'organiser des examens sectoriels des secteurs dynamiques du commerce mondial, ce qui constituerait un nouveau mandat pour l'organisation.

2. La Réunion d'experts, qui s'est tenue à Genève du 7 au 9 février 2005, a permis de procéder au premier de ces examens. Elle a réuni un grand nombre de responsables publics – ministres, hauts fonctionnaires et experts – provenant de pays développés, de pays en développement et de pays en transition, ainsi que des représentants d'entreprises privées et d'associations sectorielles, des universitaires et des représentants d'organisations intergouvernementales et non gouvernementales, ce qui en a fait une réunion authentiquement multipartite et sans précédent dans le système des Nations Unies.

3. La Réunion avait pour objectifs principaux:

- De repérer et de classer les secteurs nouveaux et dynamiques les plus porteurs grâce à une analyse systématique;
- De mettre en évidence les moyens d'accroître les bénéfices tirés du commerce dans les secteurs nouveaux et dynamiques, ainsi que la contribution de ces derniers à la diversification de l'économie et des capacités technologiques des pays en développement et à l'accroissement de la valeur ajoutée de leurs exportations et de leur croissance;
- D'examiner de manière approfondie les principaux problèmes liés aux capacités de production, à la compétitivité, à l'accès aux marchés et aux conditions d'entrée sur les marchés;
- De définir l'assistance à fournir par la CNUCED dans ces domaines;
- D'axer la coopération internationale sur le renforcement des capacités;
- De favoriser la cohérence avec les objectifs de développement du Millénaire.

4. Les secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial et les produits qui en sont issus entrent dans trois grandes catégories: a) ceux qui ont affiché une croissance uniformément élevée et une part régulièrement croissante dans le commerce mondial, y compris ceux dans lesquels les pays en développement ont déjà affirmé leur présence à l'exportation; b) les secteurs et produits déjà existants mais nouveaux sur la liste des activités d'exportation des pays

en développement; et c) les secteurs du commerce tout à fait nouveaux dans lesquels les pays en développement sont susceptibles d'avoir un avantage comparatif.

5. La Réunion d'experts a passé en revue les politiques et les mesures prises à l'échelle nationale et internationale pour renforcer la participation des pays en développement dans les trois secteurs suivants: a) délocalisation de services grâce aux TIC; b) produits issus des énergies renouvelables, y compris les biocarburants; et c) textiles et vêtements. Une attention particulière a été accordée aux pays les moins avancés (PMA) et aux pays africains.

6. Il a été constaté que la participation croissante de certains pays en développement aux secteurs dynamiques du commerce était à la fois un moteur et une conséquence de la nouvelle géographie des échanges internationaux, marquée par la croissance spectaculaire de la part des pays en développement. Ainsi, ces pays ont représenté 30 % des exportations des 20 groupes de produits les plus dynamiques. Toutefois, nombre d'entre eux, en particulier des PMA et des pays africains, ont continué à se spécialiser principalement dans des secteurs figurant parmi les moins porteurs du commerce mondial. L'incapacité de ces pays de s'adapter aux nouvelles exigences de la dynamique commerciale et économique mondiale – et d'en tirer profit – ainsi qu'aux changements que cette dernière avait entraînés dans la division internationale du travail était un sujet de constante préoccupation.

7. Il a été admis que les secteurs nouveaux et dynamiques ne pouvaient pas résoudre tous les problèmes rencontrés par les pays en développement et que ces derniers ne seraient pas tous en mesure de participer à l'ensemble de ces secteurs. Le but n'était pas de faire une sélection, ni de pousser les pays en développement à s'engager dans ces secteurs dans le seul but de les faire participer. Il s'agissait d'attirer l'attention des pays en développement, notamment des PMA et des pays africains ainsi que de leurs partenaires de développement, sur les possibilités qu'offraient ces secteurs de promouvoir la diversification et d'accroître la valeur ajoutée locale des exportations, tout en tenant compte des conditions initiales, de la dotation en facteurs de production et d'autres éléments qui déterminent l'avantage comparatif de chaque pays dans les différents secteurs. À cet égard, l'interdépendance entre la capacité de production, la compétitivité, l'accès aux marchés et les conditions d'entrée sur les marchés méritait une attention particulière.

8. Au moment d'examiner leurs perspectives dans les secteurs nouveaux et dynamiques, les pays en développement devraient être particulièrement attentifs à la nécessité de ne pas se laisser prendre au piège d'une baisse continue de la valeur ajoutée produite, phénomène dû: a) à une «illusion d'exportation», provoquée par la teneur élevée de ces exportations en facteurs de production importés, les recettes d'exportation ne reflétant par conséquent pas la valeur ajoutée intérieure réelle; et b) à une «erreur de composition» qui se produit lorsque de trop nombreux pays se précipitent sur les mêmes secteurs ou produits, ce qui entraîne une dégradation des termes de l'échange et des recettes d'exportation qui les empêche d'atteindre leur objectif initial, à savoir accroître la valeur ajoutée intérieure grâce à la diversification.

9. L'accent a été mis sur le fait que les examens sectoriels n'étaient utiles que dans la mesure où il en ressortait des avantages concrets pour les pays en développement. C'est pourquoi un suivi efficace devait être assuré, qui consistait notamment à renforcer les capacités aux niveaux national, sous-régional et régional. L'aboutissement des efforts de la CNUCED dépendait essentiellement de la participation de la communauté des donateurs. Ces derniers ont été invités

à intégrer cette question dans leurs programmes et projets respectifs de coopération en faveur du développement, notamment ceux qui étaient mis en œuvre par la CNUCED.

10. Des discours liminaires ont été prononcés par M. Albert Kan-Dapaah, Ministre de la communication et de la technologie du Ghana, et M^{me} Suani Teixeira Coelho, Secrétaire adjointe à l'environnement de l'État de São Paulo (Brésil). Des experts et des conseillers techniques invités spécialement pour la Réunion ont présenté leurs vues sur chacun des secteurs examinés. Les observations et les suggestions qui ont été faites sont résumées ci-après.

I. Délocalisation de services grâce aux TIC

11. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un phénomène nouveau, l'externalisation, c'est-à-dire la sous-traitance d'activités annexes en vue de réduire les coûts et d'accroître la rentabilité, suscite l'intérêt croissant d'un certain nombre de pays en développement. Les activités visées par ce secteur, dont les bénéficiaires se chiffrent à plusieurs milliards de dollars et devraient même dépasser mille milliards de dollars d'ici à 2006, pourraient être assurées localement, c'est-à-dire sur le territoire national, ou être «délocalisées» vers un autre pays, la sous-traitance devenant alors internationale. Généralement, les services ainsi délocalisés comprennent, par ordre croissant dans la chaîne de valeur, les centres d'appel, la saisie de données, le télé démarchage et les services d'appui technique de base; le traitement de transactions financières telles que les factures de cartes de crédit, les réclamations en matière d'assurance et le recouvrement de dettes; et les services spécialisés tels que les services de recherche-développement, d'ingénierie et de conception architecturale, l'analyse financière et l'établissement de diagnostics médicaux.

12. La délocalisation des services reposant sur les technologies de l'information et des systèmes de gestion a été stimulée par les rapides progrès réalisés dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) au cours des 10 dernières années. Celles-ci ont favorisé l'échangeabilité d'un grand nombre de services qui jusqu'ici étaient en rapport avec la proximité géographique du consommateur. C'est pourquoi un nombre croissant d'entreprises choisissent de se recentrer sur leurs activités principales et de sous-traiter divers services auxiliaires à d'autres sociétés qui peuvent les fournir à moindre coût et de manière plus rentable. D'autres tirent parti de la chute des tarifs internationaux des télécommunications pour implanter des agences dans des pays en développement où les coûts de main-d'œuvre sont moindres ou qui disposent d'une plus grande masse de travailleurs qualifiés, contribuant ainsi au phénomène de la délocalisation internationale de services.

13. L'Inde et les Philippines ont été parmi les premiers pays en développement à pénétrer le marché de la délocalisation mais ont depuis été rejoints par plusieurs autres pays en développement ainsi que par certains pays en transition tels que la Chine, la Malaisie, le Viet Nam, le Bangladesh, l'Afrique du Sud, le Ghana, le Sénégal, le Kenya, la Hongrie, la République tchèque, le Mexique, la Jamaïque et la Barbade. S'ils appliquaient des politiques nationales adaptées et s'ils bénéficiaient de conditions favorables d'accès aux marchés et d'entrée sur les marchés, les pays en développement pourraient enregistrer, d'ici à 2008 et pour le seul secteur des services reposant sur les technologies de l'information, un gain annuel supplémentaire de 60 milliards de dollars, ce qui, pour plusieurs d'entre eux, ferait de ce secteur un important moteur de la croissance économique.

14. Les raisons pour lesquelles les entreprises optent pour la délocalisation sont diverses: réduction des coûts, amélioration de la qualité du service, disponibilité du service 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, accès à un plus vaste ensemble de ressources, exploitation d'une marque sur de nouveaux marchés et répartition des risques opérationnels. Les principaux critères qui déterminent le choix des pays destinataires tiennent à l'existence: a) d'une main-d'œuvre qualifiée et motivée possédant les connaissances linguistiques voulues; b) d'une infrastructure adaptée et de services large bande à prix compétitifs; c) d'un cadre juridique approprié garantissant la sécurité des données et la protection de la propriété intellectuelle; d) de perspectives sur le long terme d'établir une activité commerciale dans le pays en fonction de la gouvernance, de la sécurité et de la viabilité commerciale; et e) de prescriptions relatives à la proportion de la présence étrangère autorisée sur le marché.

15. En dépit des avantages certains qu'elle présente, tant pour les entreprises des pays d'origine que pour celles des pays destinataires, la délocalisation a suscité des inquiétudes et des réactions protectionnistes chez certains groupes de population des pays développés. Des études ont montré que la délocalisation profitait davantage aux entreprises délocalisatrices qu'aux pays destinataires. Par exemple, lorsqu'une société américaine délocalise ses activités en Inde, chaque dollar investi rapporte 1,45 dollar, dont 1,12 dollar est reversé à l'économie américaine et 33 cents vont à l'économie indienne. La délocalisation n'en demeurerait pas moins perçue comme un phénomène Nord-Sud alors que près de 70 % de ce commerce se faisait entre pays du Nord. Les États-Unis représentaient 60 % du marché, leurs importations provenant principalement du Canada et de l'Irlande. En outre, les suppressions d'emplois aux États-Unis pouvaient difficilement être imputées à la récente émergence de l'Inde en tant que destination phare de la délocalisation dans la mesure où cette dernière représentait seulement 1 % des importations de services totales des États-Unis et 2 % de leurs importations de services fournis aux entreprises.

16. S'agissant des entreprises, celles qui étaient convaincues des avantages de la délocalisation se sont employées à en réduire l'impact sur les populations et à apaiser les craintes face aux potentielles suppressions d'emplois en adoptant une stratégie élargie prévoyant également des mesures de réaffectation et d'aide au placement, des bourses de formation, etc. Ces mesures d'accompagnement ont recueilli l'adhésion des syndicats et instauré un climat plus favorable.

Délocalisation et intérêts des pays en développement

17. La participation accrue des pays en développement et des pays les moins avancés à ce processus peut jouer un rôle déterminant dans la réalisation de plusieurs objectifs de développement du Millénaire, en particulier pour ce qui est de permettre aux jeunes de trouver un travail décent et productif, de promouvoir l'égalité entre les sexes et l'autonomisation des femmes, de tirer parti des avantages des nouvelles technologies, en particulier des TIC, et de parvenir à une croissance économique durable sans nuire aux ressources environnementales des pays. Les multiples emplois créés dans le secteur de la délocalisation des services reposant sur les TIC et des systèmes de gestion ont rapidement et notablement contribué à faire reculer la pauvreté dans les zones urbaines. Par exemple, de nombreuses sociétés indiennes, qui ont débuté leur activité en tant que sous-traitants, ont établi des partenariats avec de grandes entreprises internationales, puis certaines sont devenues indépendantes et ont créé leurs propres entreprises, créant ainsi un nombre considérable d'emplois en Inde tout en étendant leur présence à l'étranger. Leur capacité de fournir un service répondant aux normes de qualité internationales et leur utilisation stratégique des activités de sous-traitance ont contribué de manière décisive à leur réussite.

18. Certains pays en développement, en particulier des PMA et des pays africains, qui souhaitaient se lancer dans ce type d'activités et les développer, se sont heurtés à plusieurs obstacles inhérents à leur situation, à savoir: a) l'inadéquation de l'infrastructure de base, notamment dans les secteurs des télécommunications, de l'électricité et des transports, et l'insuffisance des moyens nécessaires à leur modernisation et à leur développement; b) l'absence de main d'œuvre qualifiée due à l'incapacité du système éducatif de soutenir le rythme des avancées technologiques; c) les problèmes rencontrés pour pénétrer des marchés où d'autres pays ont déjà établi leur présence; et d) la difficulté à gagner la confiance des sociétés qui délocalisent, en raison de l'instabilité politique souvent associée aux pays en développement, en particulier aux pays africains.

19. Le fait que certains pays en développement aient déjà acquis une position confortable et réussi à promouvoir des marques commerciales d'envergure internationale et qu'ils se soient emparés de marchés très spécifiques axés sur des activités délocalisées n'empêchait nullement d'autres pays en développement de s'imposer à leur tour. Premièrement, le marché était en pleine expansion; deuxièmement, les progrès technologiques permettaient d'élargir le champ des activités susceptibles d'être délocalisées; troisièmement, les sociétés désiraient se diversifier de façon à répartir les risques; quatrièmement, les pays destinataires pouvaient réussir à développer des marchés de niche; et cinquièmement, certains pays en développement qui avaient été parmi les premiers à entrer sur le marché de la délocalisation abandonnaient progressivement certains types d'activités, offrant ainsi à d'autres la possibilité de pénétrer le marché.

Délocalisation et AGCS

20. La délocalisation internationale était définie comme le commerce de services effectué par le biais de ce que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) appelle la fourniture transfrontières de services correspondant au mode 1 de fourniture. Dans le cadre des négociations en cours au titre de l'AGCS, le secteur des services informatiques et des services connexes s'est révélé particulièrement important aux fins de la délocalisation. Les pays en développement cherchaient à garantir le maintien d'un régime ouvert pour le commerce transfrontières de services en contractant des engagements généraux en matière d'accès aux marchés et de traitement national dans le cadre de l'AGCS. Parallèlement, en raison du dynamisme du secteur de la délocalisation des services reposant sur les technologies de l'information et des systèmes de gestion, de la commercialisation d'une palette de plus en plus large de services et du fait que leur fourniture combinait plusieurs catégories de services, la classification devenait très difficile.

21. La délocalisation était étroitement liée à d'autres modes de fourniture de services visés par l'AGCS, d'où la nécessité impérieuse pour les décideurs nationaux et les participants aux négociations relatives à l'AGCS de prendre en considération l'ensemble de ces interdépendances. Parmi ces autres modes de fourniture de services, le mode 4 (mouvement de personnes physiques) intéressait tout particulièrement les pays en développement. En effet, la délocalisation nécessitait que des personnes se rendent sur place pour obtenir un marché, négocier les contrats, régler les problèmes techniques, aider à la maintenance, etc. Ainsi, pour faciliter la délocalisation, il fallait lever les obstacles entravant les échanges sous le mode 4, notamment en ce qui concerne les procédures administratives en matière de visas, la reconnaissance des qualifications, et d'autres restrictions telles que les conditions de résidence, les examens des besoins économiques, les exigences relatives à l'égalité des salaires et les

cotisations sociales obligatoires. La facilitation de la délocalisation aurait une incidence considérable sur les gains socioéconomiques censés résulter de la participation accrue des pays en développement au commerce des services.

Conclusions et recommandations pratiques

22. Il a été souligné que la sous-traitance internationale via la délocalisation était profitable tant aux entreprises qui délocalisaient qu'aux pays destinataires. La plupart des pays en développement ont bénéficié, sur le plan commercial, de la délocalisation d'activités sur leur territoire, ce qui a directement contribué à faire avancer la réalisation de certains objectifs de développement du Millénaire, notamment en ce qui concerne la réduction de la pauvreté et l'autonomisation des femmes. Plusieurs pays en développement, et en particulier des PMA, ont souligné combien il était important pour eux de détenir une part du marché de la délocalisation, tout en signalant que leurs ressources et leurs capacités étaient limitées.

23. Les mesures ci-après ont été proposées pour les aider à atteindre leurs objectifs:

- *Créer un environnement national propice* aux activités délocalisées, en veillant particulièrement à la modernisation des infrastructures, à la formation d'une main-d'œuvre qualifiée et disciplinée, à la fiscalité, au cadre juridique et à la stabilité politique.
- *Développer au maximum les partenariats entre secteur public et secteur privé.* Les Gouvernements ont un rôle capital à jouer dans l'égalisation des chances et la mise en place d'un cadre juridique approprié ainsi que dans la stabilité et la prévisibilité des partenariats avec les associations sectorielles.
- *Mettre en œuvre des politiques de soutien dans des secteurs connexes,* notamment dans les secteurs de l'éducation, de la mise au point et du transfert de technologie, ainsi que des mesures d'incitation.
- *Préserver la compétitivité,* en assurant non seulement la fourniture de ressources humaines et d'infrastructures mais aussi la gestion de ces dernières, en s'efforçant de progresser dans la chaîne de valeur et en explorant les possibilités liées à la délocalisation de nouvelles activités.
- *Repérer les marchés de niche.* Cet aspect était particulièrement important pour les nouveaux venus, qui risquaient d'avoir plus de mal à pénétrer les marchés sur lesquels des fournisseurs de services étaient déjà solidement implantés. L'essentiel pour y parvenir était de déterminer ses avantages concurrentiels propres par rapport aux concurrents, pouvant tenir à la langue, au respect de la déontologie, à la possession de compétences particulières dans des domaines en rapport avec le marché visé, à la connaissance de la culture et des pratiques de l'entreprise délocalisatrice, et à la capacité d'adaptation.
- *Accroître la coopération Sud-Sud.* Les pays en développement qui ont percé pourraient partager leur expérience et les méthodes qui leur ont permis de réussir avec d'autres pays en développement, lesquels pourraient s'imposer à leur tour dans

un délai relativement court à condition de posséder une main-d'œuvre qualifiée et une infrastructure de télécommunication compétitive. Dans ce contexte, les travaux du Sommet mondial sur la société de l'information ont été mis en avant, notamment deux des projets qui en sont issus, à savoir le Centre Kofi Annan pour la communication et la technologie et l'initiative visant à promouvoir des liaisons par satellite dans les pays africains.

- *Rechercher activement le soutien de tous les donateurs possibles, y compris d'ONG, et le mettre à profit.*

24. Compte tenu des immenses possibilités qu'offre le marché de la délocalisation à de nombreux pays en développement, la Réunion d'experts a recommandé les mesures suivantes:

- *La CNUCED devrait compléter ses analyses et ses travaux intergouvernementaux par des activités de renforcement des capacités et envisager de mettre en œuvre un programme de séminaires/d'ateliers («expositions itinérantes») dans certains pays, ce qui permettrait:*
 - d'identifier et d'évaluer les capacités existantes des pays en termes de ressources, de compétences et d'infrastructure (conditions réelles);
 - de réaliser des études diagnostiques sur les secteurs et les domaines dans lesquels les pays auraient besoin d'assistance (évaluation des besoins);
 - de dispenser des conseils techniques concernant les meilleurs moyens de renforcer les capacités du pays;
 - de recenser les restrictions existant sur les principaux marchés destinataires de la délocalisation;
 - de promouvoir le maintien de l'ouverture des marchés destinataires de la délocalisation.
- *Les pays en développement concernés devraient rechercher des sources de financement en vue de la construction des infrastructures nécessaires pour accueillir les activités délocalisées, notamment en termes de formation. Le financement extérieur était particulièrement important pour mettre sur pied une infrastructure de base, notamment au moyen d'ensembles et de sous-ensembles technologiques autonomes, la fourniture d'une telle infrastructure par le secteur privé risquant de ne pas être viable et de ne pas présenter un intérêt commercial suffisant pour ce dernier. Il faudrait innover en combinant les contributions des donateurs et un partenariat entre secteur public et secteur privé.*
- *Une attention particulière devrait être accordée à la situation critique des PMA, notamment au fait qu'ils sont totalement tributaires de l'aide internationale pour mettre en place l'infrastructure de base nécessaire à la diversification et à l'amélioration de leur compétitivité.*

- *Les mécanismes de coopération et de coordination existant au sein des organisations internationales devraient être mis à profit.* Par exemple, le Cadre intégré pourrait servir à canaliser l'aide liée au commerce. Les différents projets conçus par divers organismes des Nations Unies dans le domaine du développement des TIC gagneraient en efficacité s'ils s'inscrivaient dans une approche commune.
- *L'amélioration de l'accès aux marchés et la réduction des obstacles à la délocalisation devraient être abordées dans le cadre des négociations en cours au titre de l'AGCS.* Les objectifs suivants en particulier devraient être pris en considération: garantir l'ouverture des marchés aux fins de la fourniture transfrontières des services dans les domaines cruciaux pour la poursuite de la délocalisation; résoudre les problèmes posés par la classification des activités faisant appel aux services informatiques; et accélérer le processus de libéralisation du mode 4 de l'AGCS en s'attaquant aux problèmes administratifs et autres problèmes de procédure tels que la délivrance des visas et la reconnaissance des qualifications, afin de garantir une libéralisation effective du commerce des services via la délocalisation.

II. Produits issus de l'exploitation de sources d'énergie renouvelables, y compris les biocarburants

a) Produits issus de l'exploitation de sources d'énergie renouvelables

25. La flambée des prix de l'énergie et leur instabilité, l'explosion de la demande et des importations dans certaines grandes puissances économiques et les considérations relatives à l'environnement sont les principaux moteurs du développement, de l'investissement, de la production et du commerce dans le secteur des produits issus de l'exploitation de sources d'énergie renouvelables. Certaines estimations ont montré que l'exploitation de ces sources d'énergie était en nette progression, leur part dans la fourniture totale d'énergie primaire ayant atteint 9 % en 2003. En dépit de l'intérêt croissant suscité par ces formes d'énergie, il n'était pas prévu qu'elles remplacent les sources d'énergie non renouvelables. Les pays en développement auraient à examiner cette question du point de vue de leurs impératifs économiques et environnementaux et de la nécessité de diversifier leur portefeuille énergétique.

26. La valeur du commerce des produits issus des énergies renouvelables reste relativement peu élevée, soit entre 4 et 5 milliards de dollars d'après les estimations de l'OCDE¹. Les pays développés dominent les exportations de produits issus de la haute technologie. Néanmoins, dans les secteurs des biocarburants et des produits faisant appel à des technologies peu avancées, les pays en développement sont des exportateurs de premier plan. Dans une précédente analyse, la CNUCED a montré que dans le secteur des équipements et des technologies se rapportant aux sources d'énergie renouvelables, les échanges des pays en développement étaient équilibrés, certains de ces pays investissant même à l'étranger. Les investissements mondiaux dans le secteur des sources d'énergie renouvelables, à l'exclusion de l'énergie hydraulique, se sont élevés à 50 milliards de dollars en 2003.

¹ En raison du manque de précision du Système harmonisé et du problème des produits à double usage, il n'est pas possible d'établir des estimations précises.

27. Les sources d'énergie renouvelables offrent au pays en développement, et notamment aux PMA et aux pays africains, un moyen de réduire leur dépendance vis-à-vis des énergies fossiles. Elles peuvent aussi accroître les exportations de biocarburants comme l'éthanol et les huiles végétales, ce qui permettrait d'augmenter les revenus tirés des exportations agricoles. Un certain nombre de pays en développement tels que l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde et la Malaisie disposent de vastes marchés nationaux et possèdent un potentiel intéressant en matière de sources d'énergie renouvelables. Le Mexique, la Thaïlande, les Philippines, l'Indonésie et l'Uruguay sont également des exportateurs importants.

28. Le renforcement du marché de ces énergies pourrait avoir des incidences importantes pour les pays développés comme pour les pays en développement. En effet, les pays et régions d'Amérique du Sud, d'Europe et d'Asie se sont fixé de nouveaux objectifs en matière d'utilisation des énergies renouvelables. Si, dans les pays développés, la raison principale du recours à ces énergies est la protection de l'environnement, en particulier eu égard au rôle qu'elles peuvent jouer dans la réalisation des objectifs fixés en matière de réduction des gaz à effet de serre, dans les pays en développement, c'est surtout le manque de sources d'énergie qui explique l'intérêt accordé aux énergies renouvelables. Quelles que soient les motivations de départ, il ne fait aucun doute que l'exploitation de ces énergies offre de multiples possibilités avantageuses pour tous. Elles favorisent le développement et la croissance, en particulier dans les zones rurales reculées.

29. Les énergies renouvelables jouent également un rôle de plus en plus important dans certains pays qui sont depuis longtemps de grands producteurs d'énergie. Par exemple, la Fédération de Russie projette de tripler sa production d'énergie hydraulique d'ici à 2010. Elle s'est pour le moment fixé un objectif modeste, à savoir faire passer la production totale d'énergie à partir de sources d'énergie renouvelables de 6 % à 10 % par an jusqu'en 2010, mais espère aller au-delà. La bioénergie est considérée comme essentielle. L'allocation d'une partie du budget fédéral au financement des énergies renouvelables et la poursuite des travaux sur l'établissement de normes techniques sont envisagées.

30. La compétitivité des énergies renouvelables dépend de trois facteurs: a) l'accès à des ressources renouvelables, dont la répartition à travers le monde est des plus inégales; b) la maturité technologique du processus utilisé, chaque processus présentant un niveau plus ou moins élevé de compétitivité; et c) les sources d'énergie de substitution traditionnelles, à savoir essentiellement les combustibles fossiles et l'énergie nucléaire, et en particulier leurs coûts et, le cas échéant, les subventions dont elles bénéficient. L'Agence internationale de l'énergie estime que les technologies faisant appel aux sources d'énergie renouvelables devraient être encouragées sans qu'il soit établi de hiérarchie entre elles, afin de les laisser évoluer en fonction de leur incidence sur l'économie, la sécurité et l'environnement, l'amélioration simultanée des résultats dans ces trois domaines étant la clef d'une exploitation durable.

31. Jusqu'ici, les politiques de promotion des sources d'énergie renouvelables ont été subordonnées aux politiques nationales, qui tendent à freiner leur développement. C'est ce qui explique que les technologies faisant appel aux sources d'énergie renouvelables, en particulier celles de la deuxième génération (l'énergie éolienne, l'énergie solaire et plus récemment la

bioénergie) tendent à être concentrées dans quelques pays seulement². Par exemple, en ce qui concerne l'énergie éolienne, cinq pays, à savoir l'Allemagne, l'Espagne, les États-Unis, le Danemark et l'Inde, assurent 85 % de la production mondiale totale, tandis que le Japon, les États-Unis et l'Allemagne détiennent à eux trois 86 % des systèmes photovoltaïques. Ces chiffres sont révélateurs d'un problème, qu'il est possible de surmonter en internationalisant la stratégie de développement de ces technologies, d'autant plus que les pays susmentionnés commencent à manquer d'espace, certains d'entre eux implantant des centrales en mer.

32. La libéralisation du secteur de l'énergie nécessite de trouver de nouvelles stratégies pour amener les nouvelles technologies sur le marché. Il faut impérativement sortir de cette impasse dans laquelle une poignée de pays assument seuls la recherche-développement dans ces technologies et la diffusion de ces dernières. Cela permettrait d'éviter la création d'industries à très forte capitalisation dans lesquelles l'investissement tient plus à des droits de douanes élevés, des subventions et des marchés publics préférentiels qu'à des avantages comparatifs résultant de coûts de production réduits, de la dotation en ressources naturelles et de compétences supérieures. Il faudrait également étendre les partenariats à davantage de pays, ce qui permettrait de répartir les coûts de la recherche-développement et de la diffusion.

33. Les pays en développement possèdent deux atouts majeurs en termes de compétitivité: de vastes ressources, et, pour nombre d'entre eux, la capacité de produire du matériel et des composants à moindre coût. Ces deux facteurs laissent entrevoir d'immenses possibilités de coopération entre les pays développés et les pays en développement, coopération qui deviendra de plus en plus cruciale étant donné que les technologies plus matures, à savoir l'énergie hydraulique, la géothermie et la combustion de biomasse, atteindront bientôt le point de saturation dans les pays développés.

34. Le commerce et la politique commerciale joueront un rôle de plus en plus important dans la stratégie internationale de développement des sources d'énergie renouvelables. Les sous-positions à six chiffres du Système harmonisé semblent désormais couvrir l'ensemble des principaux types de technologies fondées sur les sources d'énergie renouvelables qui existent sur le marché. Les technologies qui ne font pas encore l'objet d'échanges importants, comme les centrales géothermiques et leurs composants, les centrales thermiques solaires à grande échelle et la conversion de l'énergie thermique des mers (ETM), ne peuvent pas se voir attribuer de sous-positions spécifiques en raison du volume d'échanges minimum exigé par l'Organisation mondiale des douanes.

35. La stratégie internationale adoptée par l'Inde en matière de sources d'énergie renouvelables pourrait être riche d'enseignements pour d'autres pays en développement. L'Inde possède une main-d'œuvre qualifiée capable de produire des biens de qualité et garantit une réduction des coûts de production de 10 à 15 % et des charges salariales et des frais généraux relativement faibles. Avec deux sociétés spécialisées dans l'énergie éolienne, deux autres dans l'énergie photovoltaïque et une autre dans l'énergie thermique solaire, l'Inde est devenue une plate-forme d'exportation. Des problèmes se posent néanmoins: coûts élevés dus au transfert de technologie, besoins accrus en fonds de roulement, augmentation du fret, non-reconnaissance des normes d'essai de l'Inde, coût élevé du développement du marché à l'étranger et absence de grandes marques nationales.

² Les sources d'énergie renouvelables de la première génération comprenaient les biocarburants, l'énergie hydraulique et l'énergie géothermique.

36. Le Maroc et d'autres pays du bassin méditerranéen ont choisi de coopérer dans le secteur des sources d'énergie renouvelables dans le cadre du projet de financement des énergies renouvelables pour le bassin méditerranéen (MEDREP). Cette initiative régionale prévoit la libéralisation des échanges dans le secteur des énergies renouvelables.

37. Le commerce dans ce secteur commençant tout juste à prendre son essor, il serait bon de clarifier les conditions de l'accès aux marchés et les obstacles à ce dernier résultant de la politique commerciale et du système commercial international. Les droits de douane varient considérablement d'un pays à l'autre, certains oscillant entre 0 et 40 %, d'autres pouvant même atteindre 100 %, la tranche des 20 à 40 % constituant l'obstacle le plus difficile à éliminer. Ce n'est pas en jouant la carte du protectionnisme que les pays bénéficieront tous du développement des énergies renouvelables. La promotion de la production d'équipements ou de composants destinés aux infrastructures nécessaires à l'exploitation des énergies renouvelables et de leur mise sur le marché est de loin préférable. Par ailleurs, il ne faudrait pas négliger le rôle joué par le niveau élevé des droits de douane pour ce qui est d'attirer l'investissement étranger direct et la technologie.

38. Il se pourrait, selon un scénario optimiste, que les négociations sur les biens environnementaux menées conformément au mandat énoncé au paragraphe 31, alinéa *iii*, de la Déclaration ministérielle de Doha aboutissent à la réduction ou à l'élimination des droits de douane sur certaines catégories de biens faisant appel à des techniques davantage respectueuses de l'environnement, telles que les technologies utilisant les énergies renouvelables. Certaines de ces technologies font d'ailleurs déjà l'objet de propositions de négociation. Compte tenu de ces éléments, les produits finis ne devraient pas figurer sur la liste positive des produits pour lesquels les droits de douane devraient être réduits ou éliminés. Il faudrait plutôt essayer de diviser les différentes catégories de matériels en sous-catégories de composants. Les machines de haute technologie servant à l'exploitation des sources d'énergie renouvelables devraient également être prises en considération, malgré les difficultés pouvant résulter de leur double usage. Les négociations devraient prendre en considération les mesures tarifaires comme les mesures non tarifaires, et placer le transfert de technologie au premier plan.

39. Les mesures non tarifaires qui touchent les biens et les services utilisés en tant qu'*intrants* dans la production, la distribution, le transport et la vente de l'énergie électrique *découlent* souvent de la réglementation du secteur de l'électricité, bien que ce soient les échanges d'*intrants* qui soient en cause et non l'énergie électrique elle-même, laquelle n'est pas commercialisée au-delà des frontières en tant que marchandise. Par exemple, si la réglementation du secteur de l'électricité exige qu'un certain pourcentage de l'électricité destinée au réseau soit produite à partir de sources d'énergie renouvelables déterminées et selon des méthodes de production précises, elle aura des effets sur la compétitivité des biens (technologies, matériels et combustibles) et services intervenant dans la production, la distribution, etc., de l'énergie renouvelable.

40. Avec la fin du monopole de l'électricité et la séparation des multiples activités qu'il recouvre, à savoir la production, l'exploitation du réseau, le transport et la vente, ainsi que l'apparition d'instruments financiers tels que les contrats à terme et les contrats d'option dans le secteur de l'énergie, la structure du marché tout entier commence à changer, ce qui complique son analyse en vertu des règles de l'OMC. Il importe par conséquent de déterminer si les politiques gouvernementales visant à *promouvoir* les sources d'énergie renouvelables peuvent

être assimilées à des mesures non tarifaires et faire par conséquent l'objet de sanctions, et, dans l'affirmative, dans quelle mesure. La question se pose aussi de savoir si les règles de l'OMC peuvent être invoquées pour contester des politiques (obstacles réglementaires) qui *ne sont pas favorables* aux sources d'énergie renouvelables ou prendre des sanctions à leur égard, et, dans l'affirmative, dans quelle mesure.

41. Les règlements techniques peuvent faire obstacle aux exportations des pays en développement dans le domaine des sources d'énergie renouvelables, ce à quoi il faut remédier. Certains règlements techniques qui créent des obstacles au commerce dans ce secteur sont nécessaires et obéissent à des objectifs légitimes. Par exemple, les restrictions appliquées à l'implantation d'éoliennes peuvent être motivées par des préoccupations légitimes liées aux risques potentiels qu'elles présentent pour la faune, en particulier pour les oiseaux. D'autres règlements peuvent refléter, d'une manière plus ou moins intentionnelle, la prédominance traditionnelle des combustibles fossiles ou de l'énergie nucléaire et le fait que les représentants de ces secteurs sont très présents dans le processus de réglementation et de normalisation. Les biocarburants ou les substances qui entrent dans leur composition sont parfois visés par des règlements en raison de suppositions selon lesquelles ils sont commercialisés en tant que déchets ou qu'ils sont destinés à d'autres usages que la production d'énergie renouvelable qui en accroissent la dangerosité.

42. Les dépenses de recherche-développement dans le secteur des sources d'énergie renouvelables, supportées principalement par les pays développés, sont compensées par la baisse actuelle des coûts de la technologie. Il faut veiller à ce que les pays en développement bénéficient eux aussi de la baisse de ces coûts. Parallèlement, ce financement fait ressortir le rôle de la politique industrielle et l'importance de donner des chances égales aux pays en développement. La plupart d'entre eux ne disposent pas des ressources nécessaires pour financer des activités de recherche-développement. L'accès à des fonds extérieurs et le recours à des mesures d'incitation économique et aux instruments de politique commerciale pourraient contribuer à combler cet écart.

43. Les subventions accordées aux formes d'énergie issues du pétrole, du charbon, du gaz et à l'énergie nucléaire sont souvent citées parmi les obstacles majeurs au développement des sources d'énergie renouvelables. Nombre d'entre elles pourraient être classées dans la catégorie des subventions «donnant lieu à une action», après examen de leurs caractéristiques exactes à la lumière de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. On peut se demander s'il serait réaliste de saisir l'OMC pour contester ces subventions, les gouvernements risquant de refuser de se lancer dans une argumentation juridique qui pourrait se retourner contre leurs propres programmes de soutien.

44. Il existe d'autres facteurs qui entravent la participation des pays en développement aux marchés des sources d'énergie renouvelables: la complexité et l'ambiguïté de la réglementation, l'inadéquation des technologies existantes aux besoins régionaux (par exemple matériels trop imposants ou trop sophistiqués), les lacunes de l'infrastructure, l'ampleur des investissements initiaux nécessaires, l'accès très limité à des prêts à long terme (d'une durée supérieure à sept ans), les possibilités réduites de financement international (notamment en raison de la disparition des mesures d'incitation fiscale), le poids, particulièrement lourd pour les projets de petite envergure, des prescriptions en matière de délai et de surveillance, et les inconvénients liés aux appels d'offres, qui peuvent parfois créer des obstacles non tarifaires au commerce.

45. Une autre stratégie, offrant de meilleures chances de succès, consisterait à engager des négociations au sein de l'OMC en vue de convaincre les membres de plafonner et de réduire les subventions finançant des formes d'énergie nocives pour l'environnement. Ces négociations pourraient aussi porter sur la définition d'un ensemble de subventions, dans la «catégorie verte», destinées aux sources d'énergie renouvelables, que les membres s'engageraient à ne pas remettre en cause eu égard à leurs effets positifs sur l'environnement. On pourrait pousser la réflexion plus loin et se demander si ces négociations pourraient inclure dans la balance l'exécution des engagements souscrits au titre d'accords multilatéraux sur l'environnement.

46. Les régimes internationaux peuvent également être une source d'obstacles pour les sources d'énergie renouvelables en raison des pesanteurs administratives ou des interdictions ou des restrictions visant l'usage ou le transport de certaines substances liées à ces formes d'énergie. Par exemple, quelles peuvent-être les incidences d'accords agricoles internationaux sur le développement de l'agriculture comme méthode de production de ressources énergétiques et de la bioénergie en général ? De même, dans quelle mesure les cadres réglementaires et législatifs distinguent-ils les métaux des produits chimiques de synthèse, les premiers ne devant à ce titre pas être assimilés à des produits toxiques, bioaccumulables et persistants? La classification des métaux est très importante dans la mesure où c'est elle qui détermine la lourdeur des formalités administratives imposées par les régimes internationaux aux fabricants de matériels destinés à la production d'énergie photovoltaïque et aux entreprises utilisant la biomasse, les biocarburants étant classés dans la catégorie des déchets dangereux.

47. L'aide publique au développement accordée aux technologies qui ne sont pas nocives pour le climat peut stimuler l'utilisation des sources d'énergie renouvelables dans les pays en développement en accroissant les échanges, l'investissement et le transfert de technologie. L'Allemagne l'a très bien compris: elle consacre 100 millions d'euros par an à la coopération bilatérale avec les pays en développement et les pays en transition dans le domaine des sources d'énergie renouvelables. À la Conférence internationale sur les sources d'énergie renouvelables de 2004, l'octroi de crédits et de prêts supplémentaires d'un montant de 500 millions d'euros, échelonnés sur une période de cinq ans, à des projets relatifs aux énergies renouvelables et au rendement énergétique a été annoncé. Ces fonds visent à stimuler le flux d'investissement privé dans le secteur et sont destinés à un grand nombre de pays, tels que la Chine, l'Inde, la République démocratique populaire lao, le Viet Nam, le Ghana, le Mali, la République-Unie de Tanzanie, le Maroc, l'Argentine, le Brésil, le Nicaragua, la Géorgie et la Serbie-et-Monténégro.

Recommandations

48. En ce qui concerne le rôle de la CNUCED dans ce domaine, la Réunion d'experts a proposé que soient envisagées les activités principales suivantes dans les domaines du commerce, de l'environnement et du développement, à savoir:

a) Fourniture d'une assistance aux pays en développement membres en vue de leur permettre d'identifier les obstacles tarifaires et non tarifaires qui affectent le commerce des biens et matériels liés aux sources d'énergie renouvelables, et d'intégrer ces biens, services et technologies dans les négociations prévues par le mandat énoncé au paragraphe 31, alinéa *iii*, de la Déclaration ministérielle de Doha;

b) Poursuite de l'analyse des incidences des régimes commerciaux et des réglementations en matière d'environnement sur les marchés des sources d'énergie renouvelables, en particulier pour ce qui touche aux obstacles techniques au commerce, aux subventions et aux marchés publics;

c) Analyse des différentes options en matière de stratégie internationale dans le domaine des énergies renouvelables, en particulier des modèles commerciaux et des mesures d'incitation qui ont contribué à associer les pays en développement à la création de nouveaux marchés pour les sources d'énergie renouvelables; et

d) Maintien et renforcement de la coordination avec les organisations internationales pertinentes.

b) Les biocarburants

49. À la différence de bon nombre de produits énergétiques renouvelables, qui nécessitent des procédés industriels, des techniques et des investissements complexes, la production de biocarburants est ancrée dans le secteur primaire et utilise des techniques locales qui sont aisément transférables aux plus pauvres.

50. Il a été observé que les biocarburants utilisent des végétaux qui sont déjà cultivés dans tous les pays. Les techniques de production agricole sont bien connues. Les principales matières premières des biocarburants sont, d'une part, le sucre de canne ou de betterave, la pomme de terre, le maïs, le blé, le sorgho et les déchets d'autres plantes et, d'autre part, les huiles obtenues à partir de toutes sortes d'oléagineux (comestibles ou non). Les techniques de production des biocarburants vont de techniques simples, comme le filtrage d'huiles au moyen de filtres à café, à des procédés industriels plus avancés pour la production d'éthanol, de biogazole ou d'ETBE (un biocarburant mélangé avec de l'essence). Les biocarburants sont une source d'énergie facile d'utilisation pour les véhicules, les appareils de chauffage ou les groupes électrogènes. Par rapport aux combustibles fossiles, ils possèdent des avantages indéniables du point de vue du quotient énergétique (l'énergie totale consommée pour produire une unité d'énergie) et de l'impact sur l'environnement (cinq fois moins d'émissions de gaz à effet de serre et des émissions fortement réduites d'autres polluants). Néanmoins, les biocarburants ont souvent un coût de production trop élevé pour concurrencer les combustibles fossiles. La commercialisation de produits dérivés de la production des biocarburants est un moyen de réduire les écarts de coût. Des politiques d'encouragement, notamment des incitations fiscales en faveur des biocarburants, sont souvent nécessaires pour développer la production et promouvoir la consommation. C'est davantage le cas pour l'éthanol que pour les huiles végétales.

51. Le commerce international des biocarburants concerne essentiellement l'éthanol, qui est de loin le biocarburant le plus utilisé (93,5 % de la production totale de biocarburants). Ce sont néanmoins les huiles végétales qui ont le plus gros potentiel de croissance. Le commerce international des biocarburants est un marché concentré, dont les principaux acteurs sont des sociétés transnationales et quelques grands pays en développement. Les débouchés de ce commerce sont limités aussi par deux facteurs: en premier lieu, la consommation d'énergie croît de façon exponentielle par rapport à la population tandis que la production de matières premières augmente de façon linéaire; deuxièmement, la surface cultivable disponible constitue un facteur limitant (par exemple, pour remplacer tout le combustible fossile consommé en France en 2003,

il faudrait deux fois la surface de ce pays, sans aucun espace pour la production alimentaire). Néanmoins, l'exemple du Brésil montre à l'évidence que l'expérience des biocarburants vaut la peine d'être tentée; il est de plus facile pour les pays en développement de calculer jusqu'où aller, compte tenu de leur consommation énergétique et de leurs réserves de matières premières.

52. On a relevé que le Brésil avait une expérience de 25 ans avec le bioéthanol, qu'il produit principalement à partir de sucre de canne. Ce pays est de loin à l'heure actuelle le plus gros producteur et utilisateur de bioéthanol. Le recours aux biocarburants a eu des retombées écologiques et sociales bénéfiques et a réduit la dépendance à l'égard des importations d'hydrocarbures (raison pour laquelle ce programme a été lancé à l'origine). On considère au Brésil que le commerce international offre des débouchés, soit dans d'autres pays en développement, soit dans les pays développés. D'importants obstacles existent toutefois à ce commerce: les subventions à la production agricole, le niveau élevé des droits de douane et les obstacles à l'entrée (les recommandations des fabricants automobiles concernant les mélanges utilisant des biocarburants varient selon les pays; aucune limitation de la teneur en éthanol n'existe au Brésil, tandis que l'éthanol est exclu dans les pays européens). De plus, une large part des budgets de recherche internationaux est orientée vers la mise au point de «carburants fossiles non polluants». S'agissant des négociations de l'OMC, la libéralisation du commerce des biocarburants dans le contexte des biens et services environnementaux devrait être facilitée par l'absence de raisons techniques ou écologiques d'en limiter l'utilisation. L'entrée en vigueur du Protocole de Kyoto obligera les pays industrialisés participants à réduire leurs émissions de gaz carbonique, ce qui constituera une incitation évidente à consommer davantage de biocarburants. En outre, le Mécanisme pour un développement propre (MDP) donne aux parties la possibilité de financer des projets permettant des réductions des émissions de gaz carbonique, tout en recevant des crédits pour ces réductions.

53. Même si les meilleures possibilités se limitent aux pays disposant d'une quantité suffisante de matière première grâce aux biocarburants, les pays en développement peuvent réduire leurs importations d'hydrocarbures. Pour bien des pays, il est plus important d'avoir accès à une source d'énergie locale, car ils peuvent ainsi mener une stratégie énergétique équilibrée, notamment lorsque les huiles végétales sont utilisées. Dans l'agriculture, les biocarburants permettent aux exploitants de diversifier leurs sources de revenus et de bénéficier de tous les avantages de cette diversification. Le commerce local ou régional des biocarburants peut croître rapidement car les filières de commercialisation existent déjà, en particulier pour les huiles végétales. La technologie des biocarburants est facile à transférer et à diffuser du fait que, pour les huiles végétales en particulier, il n'est pas besoin des processus industriels complexes utilisés dans la production d'autres types d'énergie renouvelable (énergie éolienne, panneaux photovoltaïques ou panneaux solaires, par exemple).

54. On s'est accordé à estimer que les biocarburants étaient sans conteste bénéfiques au développement rural et pouvaient jouer un rôle important dans la réalisation des objectifs de développement du Millénaire, en particulier en matière de lutte contre la pauvreté. Les collectivités locales qui cultivent des oléagineux et produisent leurs propres biocarburants pour alimenter des groupes électrogènes peuvent avoir un accès indépendant à l'électricité, et de ce fait améliorer leur qualité de vie. En outre, les zones déboisées peuvent être récupérées et restaurées pour la culture des biocarburants; cela limite l'utilisation du bois de feu, associée à des risques sanitaires. L'emploi rural peut augmenter sensiblement, comme dans le cas du Brésil, où

la production d'éthanol a créé 700 000 emplois directs et 3,5 millions d'emplois indirects, principalement dans la production de canne à sucre.

Conclusions et recommandations concernant les politiques

55. On a relevé qu'il faudrait davantage d'analyses quantitatives pour évaluer les facteurs limitants éventuels comme le problème des ressources en eau et l'interaction avec l'agriculture destinée à la production alimentaire. On a souligné la nécessité de donner accès à la technologie voulue aux PMA et suggéré que la CNUCED élabore de nouveaux mécanismes pour le transfert de technologie, la commercialisation et des modes de financement novateurs, à l'exemple du MDP. Par ailleurs, il a été souligné qu'un environnement favorable aux initiatives du secteur privé dans le secteur des biocarburants devrait être créé dans les pays en développement, et qu'il faudrait définir le rôle que les gouvernements devraient jouer dans la conception de politiques d'incitation appropriées à la production, à l'utilisation et au commerce local des biocarburants. Il a été noté en outre que le commerce des biocarburants soulevait plusieurs questions intéressant les négociations en cours à l'OMC.

56. Le développement de méthodes de production pour les biocarburants est dû historiquement pour partie à la nécessité de trouver de nouveaux débouchés à la production agricole excédentaire. Cela a certes abouti à un développement rapide des techniques, mais il importe à présent de situer la production de biocarburants dans une nouvelle perspective. Les impératifs écologiques, et surtout la perspective de changements climatiques à l'échelle mondiale, imposent de réaliser pleinement le potentiel des biocarburants. Pour que cela se produise, le dynamisme du commerce international doit être utilisé pour offrir les marchés porteurs et les incitations à l'investissement nécessaires.

57. Il a été recommandé que la CNUCED accorde une attention prioritaire aux activités relatives aux biocarburants dans le cadre de ses travaux sur les marchandises, le biocommerce et les changements climatiques, notamment par des études supplémentaires, des analyses, la coopération technique et la formation de consensus. L'accent devrait être mis sur les nouvelles possibilités de commerce et d'investissement, les incidences du point de vue de la lutte contre la pauvreté, les contraintes liées à l'offre qui pèsent sur le développement de la production, l'utilisation et le commerce des biocarburants et la promotion de nouveaux mécanismes d'investissement analogues au MDP. Dans ce contexte, la CNUCED devrait évaluer la compétitivité commerciale des pays en développement dans le contexte d'une utilisation et d'un commerce croissants des biocarburants, ainsi que les questions d'accès aux marchés et d'entrée sur les marchés liées à l'importation des biocarburants dans les pays industrialisés.

III. Textiles et vêtements

58. L'industrie des textiles et des vêtements est un secteur mature, mais appelé à rester un secteur dynamique, porté par la demande, l'évolution démographique, l'accroissement du niveau de vie et les nouveaux débouchés pour l'innovation, la diversification et l'élaboration de produits de niche. C'est là que se situe l'avantage comparatif des pays en développement et c'est un secteur qui contribue pour beaucoup à la réduction de la pauvreté, à la création d'emplois, au renforcement des capacités et au développement de l'économie dans ces pays.

59. Au cours des 20 dernières années, les textiles et les vêtements ont constitué la deuxième catégorie de produit la plus dynamique dans le commerce mondial. Les échanges mondiaux de textiles et de vêtements ont totalisé 390 milliards de dollars en 2003. C'est un secteur très important pour les pays en développement, qui fournissent près de 50 % du marché mondial des textiles et plus de 60 % de celui des vêtements. Depuis 1980, les exportations de vêtements en provenance des pays en développement ont été multipliées par sept et les exportations de textiles par cinq, contre trois et deux, respectivement, pour les pays développés.

60. Les principaux importateurs de textiles et de vêtements sont les États-Unis et l'Union européenne (UE), qui ont représenté 22 % et 36 % (y compris le commerce intracommunautaire) des importations mondiales, respectivement, en 2003. La Chine, l'Inde, le Pakistan, l'Indonésie et la Thaïlande ont été les pays en développement figurant parmi les 20 premiers exportateurs mondiaux de textiles, tandis qu'on retrouvait parmi les 20 premiers exportateurs de vêtements la Chine, l'Inde, le Bangladesh, la Thaïlande et le Pakistan. Par ailleurs, contrairement à l'idée répandue selon laquelle le commerce des textiles est dominé par les pays en développement, les États-Unis et plusieurs pays de l'Union européenne dont notamment l'Italie, l'Allemagne, la France et la Belgique continuent de jouer un rôle de premier plan dans le commerce des textiles comme dans celui des vêtements.

61. Après l'élimination progressive de toutes les restrictions quantitatives sur le commerce des textiles et des vêtements prévue dans l'Accord sur les textiles et les vêtements, la concurrence s'intensifiera et les exportateurs de textiles et de vêtements subiront de fortes pressions pour réduire leurs prix. Dans le même temps, le nouveau contexte commercial ouvre aux exportateurs des possibilités de sortir de marchés contingentés où la concurrence est intense et les marges bénéficiaires souvent réduites, et de se diversifier dans des produits dynamiques qui se distinguent des produits textiles et des vêtements par une plus forte valeur ajoutée et des marges bénéficiaires plus importantes. Ainsi, dans le nouveau contexte concurrentiel, il importera d'autant plus que les pays en développement exportateurs de textiles et de vêtements identifient les produits dynamiques afin de diversifier leurs exportations.

Produits dynamiques dans le commerce des textiles et des vêtements

62. On s'est généralement accordé à estimer que les produits dynamiques dans le secteur des textiles et des vêtements varieraient selon les pays et selon les marchés, et que les critères pour définir ces produits dynamiques seraient la demande, l'accès aux marchés et les marges bénéficiaires. La levée des restrictions quantitatives a rendu potentiellement dynamiques pratiquement toutes les lignes de produits en coton et en fibres artificielles. L'identification de produits dynamiques consisterait pour les pays et les entreprises dans la conception stratégique de produits de niche, grâce à la diversification et à la spécialisation dans la chaîne de valeur productive. Les produits en fibres artificielles bénéficient de débouchés particulièrement intéressants dans la mesure où la demande dépasse l'offre d'environ 250 000 tonnes par an pour ces produits.

63. Les produits textiles et les vêtements pour lesquels les taux d'utilisation des contingents étaient élevés pendant la phase de restriction contingente prévue dans l'Accord sur les textiles et les vêtements, par exemple les vêtements en coton et en fibres artificielles, seront des produits dynamiques pour les pays qui étaient soumis à de fortes restrictions. Par ailleurs, les petites et moyennes entreprises investissent dans le secteur des lignes de produits traditionnels pour suivre

la tendance dite du «chalandage», consistant pour les fabricants à acheter des intrants tels que les fils, tissus et accessoires auprès des fournisseurs les plus efficaces au lieu de les fabriquer eux-mêmes. Par la suite, ces entreprises se diversifient de plus en plus dans des produits spécialisés tels que les accessoires textiles, les doublures, les textiles folkloriques et les tissus spéciaux afin de s'emparer du marché de niche que le système du «chalandage» a fait émerger.

64. Les textiles techniques, utilisés dans de multiples domaines comme la médecine, l'environnement, l'agriculture, la construction, les transports et les activités sportives, sont caractérisés par une demande et une rentabilité croissantes. La plupart des grands fabricants textiles des pays en développement s'emploient déjà à acquérir rapidement un savoir-faire dans ce secteur. L'industrie prévoit une croissance du marché mondial des textiles techniques de 3,5 % par an en volume, atteignant d'ici à 2010 une valeur de 126 milliards de dollars. Les produits à finition antimicrobienne sont aussi de plus en plus demandés. Les tee-shirts et pantalons en coton à traitement antimicrobien en constituent des exemples. La demande de textiles folkloriques augmente aussi bien dans les pays du Nord que dans les pays du Sud où les principaux fournisseurs sont l'Inde, la Chine, le Cambodge et la Turquie. La Chine est l'un des marchés potentiellement les plus dynamiques pour les produits de niche, et l'on s'attend à une demande considérable pour les fils de coton, les textiles techniques, les fibres industrielles et les fibres pour revêtements de pneus.

65. Dans le nouveau contexte concurrentiel, où il n'y a pas de marché protégé par des contingents, les produits dynamiques procurent un vaste potentiel aux pays en développement pour se diversifier dans des produits à plus forte valeur ajoutée, différencier leurs produits de ceux de leurs concurrents et produire des marges bénéficiaires plus importantes. Pour les PMA et les petits pays qui risquent de souffrir du nouvel environnement concurrentiel, les produits dynamiques pourraient ouvrir de nouvelles possibilités à l'exportation dans la mesure où ils n'exigent pas nécessairement de gros investissements, tout en offrant des débouchés pour accroître la valeur ajoutée et développer les marchés de niche.

Facteurs de compétitivité pour les produits dynamiques

66. Les facteurs de succès sont la productivité, la qualité, la créativité, l'innovation, la rapidité, la fiabilité, l'aptitude à satisfaire aux normes sociales, environnementales et concernant la sécurité, l'accès aux marchés et des conditions intérieures favorables. Il faudra également pour devenir compétitif rationaliser la gestion d'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. De plus, pour identifier des produits de niche et monter en valeur ajoutée, les entreprises doivent comprendre la chaîne de valeur afférente à la production de textiles et de vêtements. Les obstacles tarifaires et non tarifaires sont déterminants pour l'accès aux marchés, mais les subventions et les taux de change peuvent également avoir une incidence sur ce plan.

67. La proximité avec le marché, qui peut permettre de raccourcir les délais de livraison, est un facteur de succès important, en particulier pour les produits saisonniers, destinés à la mode ou à renouvellement rapide. Par exemple, les fournisseurs mexicains, qui comptent généralement environ deux jours pour expédier leurs produits vers les États-Unis, ont un avantage certain par rapport aux fournisseurs asiatiques, dont les délais d'expédition moyens sont d'environ 28 jours.

68. L'accès préférentiel aux marchés des grands pays d'importation dans le cadre d'accords commerciaux régionaux peut, sous certaines conditions, donner un avantage important aux

exportateurs des pays bénéficiant de préférences, compte tenu des tarifs douaniers relativement élevés qui sont imposés sur les textiles et les vêtements.

Défis et contraintes: ce que les entreprises doivent faire

69. Les entreprises de textiles et de vêtements doivent prendre des décisions de stratégie commerciale intelligentes en matière de diversification et de spécialisation pour pouvoir faire face à la guerre des prix que l'on peut prévoir sur les gammes de produits ordinaires en coton et en fibres artificielles. Cela vaut particulièrement pour les entreprises auxquelles le nouvel environnement concurrentiel pourrait être fortement préjudiciable. Le principal avantage que les entreprises ont à exploiter le marché des produits dynamiques est que la diversification ou la spécialisation dans ces produits ne passe pas nécessairement par d'importants investissements.

70. Les autres défis que les entreprises de textiles et de vêtements doivent relever pour maintenir leur compétitivité sont de bien utiliser les normes techniques, sociales et environnementales, de disposer de lignes de production souples et efficaces et de former des travailleurs et des cadres intermédiaires et supérieurs. La modernisation des techniques d'égrenage, de contrôle de la production, de filature, de tissage, de teinture et de confection en est un aspect essentiel. L'accès à des ressources financières est indispensable au maintien de la compétitivité des entreprises.

71. Les exportateurs de textiles et de vêtements doivent chercher à collaborer avec les acheteurs pour établir des critères de comparaison avec les normes internationales, et définir des normes locales. Cette collaboration pourrait être obtenue au moyen du développement de produits en commun par une gestion conjointe de la production et de la logistique. Par ailleurs, les fabricants de textiles des pays industrialisés s'efforcent d'innover dans leurs produits, et recherchent des partenaires pour prendre le relais dans les domaines où ils peinent à augmenter leur compétitivité, partenaires qui viendraient des pays en développement.

72. Les entreprises doivent satisfaire à des normes de conduite en matière sociale et environnementale. Même une pratique supposée facultative comme l'écoétiquetage est en passe de devenir une obligation de fait. Les initiatives visant à renforcer les règles de conduite, telles que Worldwide Responsible Apparel Production, The Apparel Industry Initiative et The Clean Clothes Campaign, sont une tendance croissante. La meilleure façon de faire respecter des règles de conduite serait de les incorporer dans des programmes conçus localement, plutôt que de les traiter comme des prescriptions importées venant des consommateurs étrangers. La préférence des consommateurs pour les produits écoétiquetés devrait également contraindre fabricants et producteurs à revoir la conception de leurs produits, de leurs emballages et de leurs processus afin de les rendre plus acceptables du point de vue de l'environnement.

73. Les sociétés tâchent d'intégrer les questions de responsabilité au niveau des conseils d'administration, ce qui devrait conduire à des changements dans la composition des conseils d'administration, dans la façon dont les dirigeants abordent les questions sociales et environnementales, et dans la manière dont les conseils d'administration s'autogèrent et s'acquittent de leurs responsabilités envers les investisseurs et autres parties prenantes. Les entreprises ont toutefois souvent du mal à respecter des normes de conduite dès lors que des conditions leur sont imposées unilatéralement, sans tenir compte des spécificités locales et régionales. Pour ce qui est de l'environnement, la CNUCED mène des travaux dans le contexte

des mesures environnementales touchant les textiles et les vêtements; s'agissant des conditions sociales, l'Organisation internationale du Travail a lancé des projets pilotes dans un certain nombre de pays en développement.

74. Après les événements du 11 septembre 2001, le respect des normes de sécurité au titre du Partenariat pour le commerce et contre le terrorisme est devenu un obstacle supplémentaire pour les exportateurs de textiles et vêtements des pays en développement, car entraînant des procédures longues et lourdes ainsi que des coûts élevés.

Stratégies à l'échelon national

75. Étant donné la structure particulière, créée par le système des contingents, du secteur des textiles et des vêtements, certains ajustements dans ce secteur sont inévitables. Un certain optimisme a toutefois été exprimé sur le fait que, même pour les petits pays auxquels la levée des contingents pourrait être préjudiciable, il existe des règles de base pour être compétitif, et que si des ressources financières sont accessibles pour moderniser les techniques et former les travailleurs grâce, par exemple, à des prêts à taux préférentiel, les entreprises pourraient maintenir leur compétitivité.

76. Pour aider les entreprises à rester compétitives, des réformes de la législation du travail permettant d'accroître la flexibilité de l'emploi tout en appliquant les normes internationales sur le travail peuvent être nécessaires.

77. Les règles touchant la compétitivité des produits dynamiques doivent être réformées. Sont particulièrement concernés à cet égard les réglementations sur l'énergie, les télécommunications, les transports et l'électricité, et le traitement préférentiel réservé à certains produits, au détriment de possibles produits dynamiques.

78. L'application des textes régissant les droits de propriété intellectuelle est nécessaire pour protéger l'expression artistique traditionnelle et promouvoir les marchés de niche. Cela a aussi son importance pour attirer les investissements étrangers et susciter l'intérêt des acheteurs.

79. Les autres mesures nationales qu'il faudrait prendre concernent l'investissement dans les infrastructures pour faciliter une logistique efficace des échanges commerciaux, la construction de ports secs, la création de zones franches industrielles, l'octroi d'incitations financières (dons, prêts ou dégrèvements fiscaux) afin d'améliorer la compétitivité, l'élimination des facteurs de blocage qui entraînent des retards dans les expéditions et le dédouanement, et l'abolition des droits d'exportation et d'autres taxes. Il est indispensable que le secteur privé se mobilise pour sensibiliser les gouvernements aux besoins des entreprises.

80. La certification par les grands pays importateurs des normes du travail (cas notamment du Sri Lanka au regard de la norme du travail définie par le Système généralisé de préférences (SGP) de l'Union européenne) permet d'accroître le pouvoir de négociation des exportateurs de textiles et de vêtements face aux importateurs qui imposent des codes de conduite privés. Par ailleurs, les pays en développement pourraient s'inspirer de l'expérience d'adaptation de l'industrie textile japonaise.

Stratégies à l'échelon international

81. Au chapitre des politiques multilatérales et plurilatérales, plusieurs questions ont été soulevées. Le commerce des textiles et des vêtements reste soumis à des tarifs douaniers beaucoup plus élevés que celui d'autres produits industriels, et ces tarifs constituent dès lors un sérieux obstacle aux exportations. Les règles d'origine préférentielles sur les textiles et les vêtements sont discriminatoires envers les exportateurs de pays qui ne participent pas à des accords commerciaux régionaux. Les pays qui ont des accords commerciaux régionaux avec l'Union européenne et les États-Unis doivent utiliser des facteurs de production provenant de ces deux partenaires pour bénéficier d'un accès préférentiel aux marchés sauf à pouvoir utiliser des facteurs provenant de leur propre région. Des règles d'origine restrictives sont également un sérieux obstacle au «chalandage».

82. Les pays particulièrement vulnérables à la levée des contingents ont besoin d'une importante aide technique et financière des donateurs bilatéraux et multilatéraux afin d'améliorer leur offre et de développer des synergies en amont et en aval dans leurs industries de textiles et de vêtements. Les problèmes spécifiques des PMA, et notamment de ceux qui sont dépourvus de littoral, doivent être pris en considération en les aidant à s'adapter au nouveau contexte commercial. L'absence de secteurs de substitution capables d'absorber les travailleurs privés d'emploi est particulièrement problématique pour ces pays. La communauté internationale et les donateurs bilatéraux doivent fournir une assistance adéquate dans le cadre de mécanismes existants comme le Mécanisme d'intégration commerciale du Fonds monétaire international et de nouvelles initiatives telles que le Fonds d'ajustement commercial récemment proposé par l'Union européenne. Aussi, afin d'élargir l'accès en franchise de droits aux textiles et aux vêtements en provenance de tous les PMA, il est indispensable d'aider ces pays dans le nouveau contexte commercial.

83. Souvent, les pays en développement qui bénéficient d'un accès préférentiel aux marchés des grands pays importateurs utilisent peu ces préférences en raison de règles d'origine restrictives. Des règles d'origine souples sont nécessaires pour que ces pays tirent parti de leur accès préférentiel aux marchés, et afin de promouvoir la coopération Sud-Sud. Dans cette optique, l'application de la règle «une seule transformation», l'interprétation de la transformation et le cumul aux échelons sous-régional, régional et interrégional, revêtent une importance particulière. Les pays en développement ont formulé l'espoir que le nouveau Système de préférences généralisées de l'Union européenne adopterait des règles d'origine favorables au bénéficiaire.

84. Pour permettre aux firmes de textiles et de vêtements compétitives de croître dans le nouveau contexte commercial, l'adoption de nouvelles mesures protectionnistes doit être évitée. Il faudrait également que des dispositions adéquates concernant l'assistance technique et financière soient prises dans le cadre des négociations sur la facilitation du commerce menées actuellement dans le cadre de l'OMC afin d'améliorer la logistique des échanges commerciaux dans les pays en développement.

85. S'agissant des prescriptions sociales et environnementales, les gouvernements, la communauté internationale et les organisations non gouvernementales doivent s'attacher à faire en sorte que celles-ci ne soient pas imposées pour des raisons protectionnistes, et d'élaborer des

prescriptions équilibrées qui tiennent compte de la diversité culturelle et des particularités locales des pays en développement.

86. La concentration du marché des textiles et des vêtements dans les grands pays importateurs confère un grand pouvoir aux distributeurs. Les exportateurs de textiles et de vêtements des pays en développement doivent souvent faire face à des exigences intenablement économiques de la part de ces distributeurs. Il est donc nécessaire d'examiner les problèmes que connaissent les exportateurs à cet égard et de trouver les moyens d'y faire face.

87. La coopération Sud-Sud pourrait jouer un rôle important dans l'accroissement du commerce des produits dynamiques, ainsi que dans la mise à niveau technologique, comme on l'a vu dans le cas de l'accord sur les coentreprises entre la Chine et l'Inde. Il faudrait à l'échelon international un service consultatif qui pourrait être mis à la disposition des fabricants de textiles et de vêtements des pays en développement pour les informer des derniers progrès techniques.

88. La CNUCED pourrait jouer un rôle important en aidant les gouvernements des pays en développement à suivre des politiques propres à renforcer la participation de leur pays à la fabrication de produits dans le secteur des textiles et vêtements dynamiques, et en créant des conditions internationales favorables. Il a été suggéré que l'assistance de la CNUCED porte notamment sur les domaines suivants:

- a) Identifier les produits dynamiques ainsi que les moteurs du dynamisme, et aider les pays en développement à participer au commerce de ces produits;
- b) Suivre la situation après l'expiration de l'Accord sur les textiles et les vêtements au plan de la structure des échanges, de l'évolution des marchés et des incidences sur l'emploi;
- c) Continuer d'analyser l'efficacité des accords préférentiels non réciproques, particulièrement en ce qui concerne l'utilisation des préférences et des règles d'origine;
- d) Suivre l'évolution des accords commerciaux régionaux et analyser leurs conséquences, notamment celles des règles d'origine, pour le commerce des textiles et des vêtements;
- e) Promouvoir la coopération Sud-Sud, notamment le Système mondial de préférences commerciales entre pays en développement, en accroissant la participation de ces pays au commerce des produits dynamiques;
- f) Suivre l'évolution des conditions de travail et analyser leurs incidences sur l'industrie des textiles et des vêtements dans les pays en développement;
- g) Identifier les secteurs de textiles et de vêtements compétitifs dans les pays en développement et les aider à lutter contre la crainte d'un «risque pays»;
- h) Observer les signes de protectionnisme dans le secteur;
- i) Examiner le phénomène de la concentration sur les grands marchés et analyser les conséquences pour les exportateurs de pays en développement;

j) Préconiser un programme cohérent d'appui à l'ajustement commercial et le soutien des donateurs au renforcement de l'offre; et

k) Examiner les cas de PMA ayant réussi à attirer des investissements étrangers directs dans le secteur des textiles et des vêtements, y compris les pays africains producteurs de coton, et à accroître la valeur ajoutée, et conseiller les pays qui souhaitent adopter des mesures pour attirer les investissements étrangers directs et pourraient tirer parti d'accords préférentiels tels que la loi des États-Unis sur la croissance et les potentialités de l'Afrique et l'Initiative «Tout sauf les armes».

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

89. La Réunion d'experts sur le renforcement de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial: tendances, questions et politiques, s'est tenue au Palais des Nations, à Genève, du 7 au 9 février 2005.

B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

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

Président: S. E. M. Hardeep Puri (Inde)

Vice-Président/Rapporteur: M. Patrick Pickard (Canada)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux

(Point 2 de l'ordre du jour)

91. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.1/EM.26/1. L'ordre du jour de la Réunion se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Promotion de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

D. Documentation

92. Pour l'examen de la question de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une seule note du secrétariat de la CNUCED intitulée «Renforcement de la participation des pays en développement aux secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial: tendances, enjeux et politiques» (TD/B/COM.1/EM.26/2).

E. Adoption du rapport de la Réunion

(Point 4 de l'ordre du jour)

93. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir le rapport final de la Réunion.

Annexe

PARTICIPATION*

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

Angola	Madagascar
Arabie saoudite	Malawi
Argentine	Maroc
Bangladesh	Mexique
Bélarus	Népal
Bénin	Nigéria
Canada	Philippines
Chine	Pologne
Danemark	Qatar
États-Unis d'Amérique	République-Unie de Tanzanie
Fédération de Russie	Samoa
France	Soudan
Gabon	Sri Lanka
Ghana	Suisse
Hongrie	Thaïlande
Inde	Venezuela
Iran (République islamique d')	Viet Nam
Iraq	Yémen
Japon	Zambie

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:

Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
Union africaine
Bureau international des textiles et des vêtements.

3. L'organisme des Nations Unies ci-après était représenté à la Réunion:

Commission économique pour l'Europe.

4. Les institutions spécialisées et institutions apparentées ci-après étaient représentées à la Réunion:

Organisation internationale du Travail
Fonds monétaire international
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

* La liste des participants porte la cote TD/B/COM.1/EM.26/INF.1.

5. Les organisations non gouvernementales suivantes ont assisté à la Réunion:

Catégorie générale

Fédération internationale des femmes de carrière libérale et commerciale
Focus on the Global South
Fédération syndicale mondiale.

6. Les intervenants suivants ont participé à la Réunion¹:

Lundi 7 février

M. Albert Kan-Dapaah, Ministre de la communication et de la technologie (Ghana)
M^{me} Suani Teixeira Coelho, Secrétaire adjointe à l'environnement, État de São Paulo
(Brésil)

Externalisation de services reposant sur les technologies de l'information

M. Navdeep Suri, Ministère des affaires étrangères (Inde)
M. Malte Godbersen, Forum économique mondial, Genève
M. Rajeev Sawhney, HCL Technologies, Londres
M. Nigel Fretwell, Barclays, Londres
M. Daden Venkatasawmy, Board of Investment (Maurice)

Mardi 8 février

M^{me} Elisabeth Tankeu, Commissaire au commerce, Union africaine

Énergie renouvelable: les facteurs commerciaux

M. Rick Sellers, Agence internationale de l'énergie, Paris
M. Mohammed Berdai, Centre de développement des énergies renouvelables
(Maroc)

Les énergies renouvelables dans le système commercial international

M. Robert Howse, Renewable Energy International Law Project
M. Chintan Shah, Suzlon Energy Limited (Inde)

¹ Les noms sont donnés dans l'ordre chronologique des interventions.

Promotion du commerce et du développement des énergies renouvelables

M. Christoph Hoischen, International Financial Consulting Ltd.

M^{me} Leslie Parker, Renewable Energy International Law Project

M. Michail Solovjev, Ministère de l'énergie (Fédération de Russie)

Biocarburants

M. Jean-Claude Scholle, Université de Pau (France)

M. Eric Gerelle, CTO IBEX (Suisse)

M. Daniel Ugarte, University of Tennessee (États-Unis)

M^{me} Suani Teixeira Coelho, Secrétaire adjointe à l'environnement,
État de São Paulo (Brésil)

M. José Manuel Tay Oroxom, Ministère de l'énergie et des mines (Guatemala)

M. Eric Herger, Biodiesel Factory (Suisse)

Mercredi 9 février

Textiles et vêtements

M^{me} Huma Fakhar, Fakhar Law International & Market Access Promotion
NTW Asia (Pakistan)

M. Alfredo Milian, Consejo Centroamericano y del Caribe de Textiles
y Confecciones (El Salvador)

M. Olivier Renaud Cua, Groupement des entreprises franches et partenaires,
Antananarivo (Madagascar)

M. T. S. Vishwanath, Confederation of Indian Industries, Genève

M. Patrick Conway, University of North Carolina (États-Unis)

S. E. M. Toufiq Ali, Ambassadeur, Mission permanente du Bangladesh, Genève

S. E. M. Gyan Chandra Acharya, Ambassadeur, Mission permanente du Népal,
Genève

M^{me} Indira Malwatte, Directrice, Product Management, Export Development Board,
Colombo

M. Kiichiro Fukasaku, OCDE, Paris

M. Munir Ahmed, Bureau international des textiles et des vêtements

M. Matthias Knappe, Centre du commerce international, Genève

M. Jean-Paul Sajahau, Bureau international du Travail, Genève

7. Les orateurs ci-après, spécialement invités, ont participé à la Réunion²:

- M. Hussein Abaza, Programme des Nations Unies pour l'environnement, Genève
- M. Mohamed Azouagh, Programme des Nations Unies pour l'environnement,
Genève
- M^{me} Nathalie Bernasconi, Centre de recherche en droit international de
l'environnement, Genève
- M. Lino Gallo, Ecoplan SRL (Uruguay)
- M. Stefan Gsänger, World Wind Association
- M^{me} Susan Hainsworth, Organisation mondiale du commerce, Genève
- M. Rob Hawthorn, Barclays, Londres
- M^{me} Andrea Moyos, Lausanne (Suisse)
- M^{me} Meg Jones, Constructive Connections
- M. Enga Luye, Belair technologie (Suisse)
- M^{me} Marcelo Mascheroni, Présidente, Ecoplan SRL (Uruguay)
- M^{me} Doaa Abdel Motaal, Organisation mondiale du commerce, Genève
- M. Andrea Moyos, EPFL, Prilly (Suisse)
- M^{me} Samantha Ölz, spécialiste des questions énergétiques, IT Power Ltd.
(Royaume-Uni)
- M. Manish Popli, consultant en gestion, IBM Suisse, Genève
- M^{me} Malena Sell, Centre international pour le commerce et le développement
durable, Genève
- M^{me} Linda Siegele, assistante de recherche, Renewable Energy International Law
Project
- M. Benjamin Simmons, Programme des Nations Unies pour l'environnement,
Genève
- M^{me} Maria Socorro Z. Manguiat, Centre de recherche en droit de l'environnement,
Union internationale pour la conservation de la nature et de ses ressources,
Genève
- M. Rian von Staden, International Solar Energy Society
- M. Ronald Steenblik, Organisation de coopération et de développement économiques
(Paris)
- M. Richard Taylor, International Hydropower Association

² Les noms figurent dans l'ordre alphabétique.