



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.18/2
19 avril 2002

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 la diversification de la production
et des exportations dans les pays en développement dépendant
des produits de base, y compris les pays exportateurs d'un
seul produit, pour leur industrialisation et leur développement,
compte tenu des besoins particuliers des PMA

Genève, 26-28 juin 2002

Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**DIVERSIFICATION DE LA PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS DANS
LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DÉPENDANT DES PRODUITS DE BASE,
Y COMPRIS LES PAYS EXPORTATEURS D'UN SEUL PRODUIT, POUR
LEUR INDUSTRIALISATION ET LEUR DÉVELOPPEMENT, COMPTE TENU
DES BESOINS PARTICULIERS DES PMA**

Note d'information établie par le secrétariat de la CNUCED

Résumé

Les produits de base continuent de représenter une large part des recettes d'exportation de nombreux pays. Les experts devraient examiner comment le cercle vicieux de la dépendance à l'égard de ces produits peut être brisé et transformé en un cercle vertueux de dynamisme et de développement. La diversification et l'industrialisation exigent l'adoption de différentes catégories de mesures, en fonction des différentes causes de dépendance. Pour les pays tributaires de produits de base minéraux, la question essentielle est de savoir comment utiliser les revenus provenant de l'exportation pour constituer un capital humain et physique. Dans le cas des pays exportateurs de produits de base agricoles, la diversification passe par l'identification de produits et de marchés dynamiques, ainsi que par l'application par les gouvernements et les entreprises de politiques et de mesures appropriées pour la pénétration de ces marchés.

Le manque de diversification dans les pays en développement est notamment dû aux obstacles tarifaires, à la progressivité des droits, aux subventions accordées à l'agriculture dans les pays développés, et aux difficultés que les pays en développement ont à respecter les prescriptions prévues dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et dans l'Accord sur les obstacles techniques au commerce. Les marchés agricoles et alimentaires imposent également des conditions autres que celles qui sont définies dans les accords commerciaux multilatéraux, en particulier pour ce qui est de la qualité, de la quantité et de la logistique; ces marchés sont souvent dominés par de grandes entreprises possédant des noms de marque bien établis, ce qui rend difficile toute pénétration commerciale même lorsque l'accès au marché est assuré. Un certain nombre de mesures peuvent être prises pour surmonter toutes ces difficultés: participation à des réseaux, diffusion de l'information, promotion des capacités pour l'amélioration de la qualité, amélioration des capacités techniques, changement de gestion commerciale.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitre</u>	<u>Page</u>
Introduction	4
I. La dépendance à l'égard des produits de base et ses conséquences.....	5
II. Possibilités de diversification et options.....	9
A. Problèmes imputables au système commercial international	9
B. Répondre aux exigences des marchés internationaux	12
i) Établissement de réseaux.....	15
ii) Diffusion de l'information.....	16
iii) Promotion des capacités nécessaires à l'amélioration de la qualité	16
iv) Capacités techniques et technologiques	17
v) Gestion commerciale	17
vi) Infrastructure physique.....	20
C. Financement de la diversification.....	20
D. Le cas des pays dépendant des industries extractives	21
E. Quelques questions proposées aux expert.....	22

INTRODUCTION

1. Dans de nombreux pays en développement dépendant des produits de base, en particulier des pays les moins avancés (PMA), le secteur des produits de base, qui doit alimenter l'épargne et fournir les devises nécessaires au développement, n'a pas été un moteur de croissance et d'industrialisation. Il est donc évident qu'il faut changer les choses pour faire de ce secteur une force positive du processus de développement.
2. Le changement qui a pu être observé au fil des ans dans les pays dont les efforts de développement ont porté leurs fruits est une transformation et une diversification délibérées et dynamiques du secteur des produits de base. Grâce à l'élimination des goulets d'étranglement et à l'adoption de stratégies appropriées par les gouvernements et les entreprises, la compétitivité a été renforcée et des domaines d'avantage comparatif jusque-là insoupçonnés ont été identifiés. Les structures de production ont évolué vers la fabrication de produits à plus forte valeur et de produits transformés bénéficiant de taux de croissance de la demande plus élevés, sur les marchés intérieurs comme sur les marchés internationaux. La spécialisation dans ces types de produits, combinée à une volonté de passer à la fabrication de produits offrant encore plus de rentabilité, a été l'essence d'une diversification réussie. Les pays ont ainsi pu accroître la valeur ajoutée retenue localement et, plus important encore, ils ont pu convertir ce bénéfice en investissements pour le développement et la réduction de la pauvreté. Parallèlement, les entreprises qui se diversifiaient, qui sont d'importants «agents de changement» dans une économie, ont réussi à bien se positionner dans les chaînes de valeur mondiales. Elles ont adopté des stratégies commerciales modernes, pris des risques calculés et investi de nouveaux secteurs plus dynamiques et plus rentables.
3. Considérée dans cette perspective, la diversification a non seulement permis de dégager davantage de ressources à investir et de réduire à terme la vulnérabilité aux chocs extérieurs, mais elle a aussi favorisé un changement de mentalité commerciale. Ce dernier élément est un préalable indispensable à une diversification réussie et c'est également l'un des plus importants facteurs contribuant au développement. La capacité de passer de la production et de l'exportation de produits traditionnels à la production et l'exportation de produits plus dynamiques sans perdre les compétences et les connaissances précédemment acquises joue un rôle fondamental dans la transformation d'un cercle vicieux de dépendance en un cercle vertueux de dynamisme et de développement.
4. Les experts devraient examiner à la Réunion ce qui peut être fait pour obtenir un tel résultat, et élaborer des recommandations pratiques. Un environnement macroéconomique stable, un système commercial international favorable et le dynamisme des entreprises sont des préalables indispensables, qui ne peuvent toutefois en eux-mêmes suffire à assurer la transformation structurelle de l'économie. Les gouvernements doivent prendre des mesures dans certains secteurs critiques, et les entreprises doivent adopter des stratégies commerciales modernes.
5. Dans un petit nombre de pays exportateurs d'un seul produit de base, des contraintes physiques et autres peuvent toutefois s'opposer au type de diversification évoqué plus haut. La Réunion d'experts devrait également faire des propositions sur la façon dont ces pays peuvent mettre leur secteur des produits de base au service du développement et de la transformation structurelle. Au-delà des nombreux aspects communs à l'ensemble des pays en développement

tributaires des produits de base, la situation particulière de ces pays mériterait un examen et des recommandations spécifiques.

Chapitre I

LA DÉPENDANCE À L'ÉGARD DES PRODUITS DE BASE ET SES CONSÉQUENCES

6. Au cours de la dernière décennie, les pays en développement dans leur ensemble ont réduit leur dépendance à l'égard des exportations de produits de base. Il n'en reste pas moins que le nombre de ces pays qui continuent d'être tributaires des produits primaires, y compris les combustibles, pour plus de la moitié de leurs recettes d'exportation est resté quasiment inchangé en 1999 – 88 pays sur les 145 pour lesquels des données étaient disponibles. Beaucoup continuent de dépendre d'un petit nombre de produits de base pour leurs recettes d'exportation: trois produits assuraient plus de la moitié des recettes d'exportation totales de 61 pays en développement en 1990 et de 46 pays en développement en 1999, dont 22 exportent principalement des combustibles.

7. La diversification ne signifie pas que les pays en développement doivent négliger leur secteur des produits de base ou s'efforcer d'accroître leurs exportations d'autres produits à n'importe quel prix. Pour certains pays, la prédominance persistante des produits primaires dans la structure de leurs exportations peut fort bien être le meilleur moyen d'accroître leurs revenus et d'assurer le développement d'une économie offrant des emplois valables et une amélioration des conditions de vie à la population. Tout en reconnaissant le caractère unique des institutions et de l'histoire de chaque pays, on peut répartir les pays en développement tributaires des produits de base en quatre catégories selon deux grands axes, qui sont le niveau de développement, et les possibilités de diversification dans le secteur des produits de base lui-même. Les problèmes, les priorités et, par voie de conséquence, les stratégies de développement, varient d'une catégorie à l'autre.

8. La première catégorie, celle des «*producteurs non diversifiés voués à l'exportation de quelques produits de base*», est composée de quelques PMA et petits États insulaires dont une grande partie des exportations totales est assurée par un ou deux produits de base. En raison de leur faible superficie ou de leur faible population, ainsi que de facteurs climatiques, ces pays ne peuvent espérer modifier leur situation pour ce qui est de la production et de l'exportation de produits de base. Ils peuvent réussir à accroître la valeur ajoutée en augmentant le degré de transformation s'ils peuvent atteindre l'échelle d'activité voulue, à obtenir des prix de vente avantageux si les produits s'y prêtent¹, ou à passer de la production de produits de base à d'autres activités, telles que le tourisme et d'autres services ou activités manufacturières.

9. La deuxième catégorie se compose principalement de plus grands PMA et de pays autres que des PMA dont une forte proportion des recettes d'exportation provient de produits de base, souvent d'un ou deux produits; ce serait la catégorie des «*exportateurs non diversifiés transitoires*». Plusieurs PMA africains appartiennent à cette catégorie. Ils peuvent diversifier leur production et leurs exportations de produits de base, s'agissant en particulier de produits

¹ Certains États insulaires des Caraïbes commercialisent ainsi des fruits issus de l'agriculture biologique - par exemple des bananes et des mangues (*Financial Times*, 13 novembre 2001).

agricoles à forte valeur, en profitant des débouchés offerts par les marchés internationaux. La plus grande partie du chapitre suivant est consacrée à ces pays.

10. La troisième catégorie, celle des «*exportateurs dynamiques non diversifiés*», est constituée d'un certain nombre de petits pays, tels que le Botswana (voir l'encadré 1) et Maurice, à revenu relativement élevé, où la production d'un produit ou de quelques produits joue un rôle crucial dans l'économie. Ces pays sont confrontés aux mêmes difficultés que les pays de la première catégorie pour ce qui est d'élargir et de diversifier leurs exportations de produits de base; ils restent aussi exposés à des chocs extérieurs résultant d'un changement des conditions du marché de leurs produits et, étant donné leur taille économique généralement modeste, de tels chocs peuvent avoir des conséquences dramatiques pour leur développement.

11. La quatrième catégorie est celle des «*exportateurs diversifiés*» et comprend des pays en développement relativement grands, à revenu moyen ou élevé, dont l'économie est relativement diversifiée mais où les exportations de produits de base jouent un rôle important dans le développement, s'agissant en particulier de la réduction de la pauvreté. L'économie de ces pays est moins exposée aux fluctuations erratiques des marchés, mais les perspectives de croissance économique dépendent dans une certaine mesure de l'évolution des conditions de la demande et des conditions d'accès aux marchés pour leurs produits de base. De plus, une grande partie de la population de ces pays, en particulier dans les zones rurales, tire sa subsistance de la production et de l'exportation de produits de base. La réduction de la pauvreté rurale est souvent étroitement liée à la croissance de la productivité dans le secteur des produits de base. On trouve parmi ce groupe de pays principalement des pays d'Asie et d'Amérique latine, ainsi que quelques pays d'Afrique particulièrement dynamiques. Leur objectif serait de renforcer la contribution positive du secteur des produits de base au développement, et leur expérience est riche d'enseignements pour les pays dépendant des produits de base qui veulent diversifier leur production.

12. Un grand nombre de pays, principalement dans les deux premières catégories, sont tributaires de produits se caractérisant par une faible croissance et des tendances négatives en matière de prix². La conséquence en est que l'épargne intérieure et l'investissement restent faibles et que les pays manquent de revenus et de ressources pour le développement et la diversification; de plus, ils sont soumis à de fortes fluctuations de leurs recettes d'exportation, le plus souvent pour des raisons qui leur échappent totalement, d'où une instabilité macroéconomique et microéconomique, des primes de risque plus élevées et une moindre capacité d'épargne. Il en résulte que ces pays sont dans l'incapacité de réaliser les investissements d'infrastructure, de mise en valeur des ressources humaines et de renforcement des capacités institutionnelles qui sont les préalables indispensables et nécessaires à la

² D'après les calculs du secrétariat de la CNUCED, si les cours du café étaient restés à leur niveau de 1998 (ces cours étant considérés, dans une perspective historique, comme des cours «moyens»), les pays en développement auraient encaissé un surplus de recettes d'exportation de près de 12 milliards de dollars sur la période 1999-2001, et de six milliards de dollars pour la seule année 2001.

diversification³. Il est à noter qu'il peut y avoir des «nouveaux venus» produisant les mêmes produits, mais ils ne sont normalement pas tributaires de ces produits et se sont diversifiés par choix économique, souvent aussi sur les conseils et avec l'aide d'institutions financières internationales.

13. Dans les pays exportateurs eux-mêmes, en particulier les exportateurs non diversifiés transitoires, des facteurs institutionnels tels que le manque d'information commerciale, un accès insuffisant à la technologie et aux facteurs de production, la pénurie de services de vulgarisation, un accès difficile au financement et le manque d'organisation et de coopération entre entreprises nationales constituent de formidables obstacles à la diversification. Par exemple, dans beaucoup de pays en développement, la plus grande partie de la production vivrière est une production de subsistance; un accroissement de la part des cultures marchandes nécessite des compétences et des facteurs de production et impose des risques qui dépassent les moyens des agriculteurs.

14. Le système commercial international peut également faire obstacle à la diversification: obstacles formels à *l'accès aux marchés*, subventions et soutien à la production et aux exportations agricoles dans les pays industrialisés. Les obstacles à la commercialisation sur les marchés des pays importateurs sont également importants – par exemple, structures de marché oligopolistiques, prescriptions en matière de qualité. En outre, des marchés oligopolistiques ont souvent tendance à creuser les écarts entre les prix internationaux et les prix à la consommation, et à favoriser l'accaparement par les intermédiaires ou les consommateurs des bénéfices provenant d'une amélioration de la productivité.

Encadré 1

Un exportateur non diversifié dynamique de produits de base: le Botswana

La croissance économique dans les PMA tributaires de l'exportation de produits de base minéraux a d'une manière générale été décevante. Plusieurs explications ont été avancées, y compris des phénomènes de type «syndrome hollandais», où de fortes hausses des recettes d'exportation de produits minéraux entraînent une appréciation du taux de change réel et donc une perte de compétitivité dans d'autres secteurs marchands, ainsi que des problèmes de gouvernance. Il est néanmoins reconnu que l'exportation de produits minéraux peut beaucoup contribuer à une croissance et à une diversification économique rapides. Un exemple en est donné par le seul pays à être sorti jusque-là de la catégorie des PMA, le Botswana.

Le Botswana possède trois grandes ressources minérales: les diamants, le cuivre/nickel et le carbonate de sodium, la première place revenant de loin aux diamants. L'extraction de diamants a commencé au début des années 70 et le Botswana est devenu un gros producteur après 1982, année où a été mise en exploitation une mine importante. S'il existe peu de liens entre l'activité extractive et d'autres activités économiques, les revenus provenant de l'extraction de diamants, sous la forme à la fois d'impôts et de dividendes, ont représenté la moitié environ des recettes publiques pendant de nombreuses années.

³ Voir *Les pays les moins avancés, Rapport 2002* pour une analyse détaillée des liens entre pauvreté et dépendance à l'égard d'un produit ou de quelques produits primaires pour les recettes d'exportation.

Le Gouvernement botswanais s'est constamment efforcé d'optimiser la contribution au développement des revenus provenant des produits minéraux et d'éviter les déséquilibres macroéconomiques. Six types de mesures ont particulièrement été importants à cet égard:

- 1) Des limites ont été fixées à l'accroissement des dépenses publiques, qui ont généralement été respectées;
- 2) Le taux de change de la monnaie a été étroitement lié à celui du rand sud-africain, l'Afrique du Sud fournissant les trois quarts environ des importations du Botswana. La dépréciation progressive du rand par rapport aux principales monnaies est considérée avoir été un facteur positif pour la compétitivité du Botswana;
- 3) Le revenu provenant des produits minéraux a été «stérilisé» par la constitution de vastes réserves en devises;
- 4) Une politique des revenus a été mise en place pour éviter d'importants écarts de salaires entre le secteur des industries extractives et d'autres secteurs de l'économie;
- 5) Le Gouvernement a beaucoup investi dans la formation de capital humain;
- 6) En particulier ces dernières années, le Botswana a encouragé, par des mesures fiscales et autres, les investissements étrangers non seulement dans le secteur des industries extractives, mais aussi dans d'autres secteurs.

Au cours de la période 1984/85–1998/99, le PIB par habitant au Botswana a augmenté à un taux moyen de 4,3 %, plus rapidement que dans tout autre pays au monde. Le PIB par habitant hors industries extractives a augmenté à un taux moyen de 6,7 %. L'emploi formel a progressé de 5 % par an. On signalera également que le Botswana occupe la vingt-sixième place dans l'Indice de perceptions de la corruption établi par Transparency International, soit la meilleure place de tous les pays africains et la deuxième meilleure place de l'ensemble des pays en développement.

Source: Modise D. Modise, «*Management of mineral revenues: the Botswana experience*», document présenté à un atelier de la CNUCED sur la croissance et la diversification dans les pays dépendant des produits minéraux, Le Cap (Afrique du Sud), 7-9 novembre 2000.

15. La diversification se heurte également à des obstacles économiques et institutionnels à la *sortie*: coûts fixes irréversibles des activités engagées (par exemple, plantation d'arbres à longue période de croissance), ou manque de compétences pour la production et la commercialisation d'autres produits. Des facteurs sociaux et politiques peuvent également contrarier la diversification. Par exemple, les institutions politiques peuvent être soumises à l'influence du secteur économique dominant, qui bénéficiera souvent en priorité de l'assistance financière et technique. Enfin, des facteurs macroéconomiques peuvent être un frein important. L'endettement et les dévaluations favorisent un accroissement de la production et de l'exportation de produits traditionnels, parce que c'est la solution la plus facile à court ou moyen terme. Le manque

d'infrastructures, en particulier pour ce qui est du coût et des moyens disponibles de transport et d'entreposage, est particulièrement grave dans certains pays et pour certains produits ayant un fort potentiel commercial sur les marchés mondiaux, par exemple les fruits et légumes frais.

Chapitre II

POSSIBILITÉS DE DIVERSIFICATION ET OPTIONS

16. Le présent chapitre traite des problèmes nationaux et internationaux qui contrarient les efforts de diversification et d'industrialisation des pays tributaires des produits de base, ainsi que des politiques et des mesures qui pourraient être mises en œuvre par les gouvernements et les entreprises.

17. Une multitude de mesures doivent être prises à différents niveaux pour encourager la diversification et l'industrialisation. Un environnement macroéconomique, politique et réglementaire stable et prévisible ainsi qu'un système commercial international équitable et ouvert sont quelques-uns des éléments indispensables au processus de développement. La question posée aux experts est toutefois de savoir quelles politiques et quelles mesures spécifiques, au-delà de ces éléments, seraient nécessaires pour que les efforts de diversification et d'industrialisation des pays dépendant des produits de base donnent des résultats.

A. Problèmes imputables au système commercial international

18. Pour l'agriculture, le principal résultat en matière de discipline d'accès aux marchés obtenu au cours du Cycle d'Uruguay a été la «tarification», processus ayant permis de transformer des obstacles non tarifaires, tels que des interdictions et des contingents d'importation, en droits de douane spécifiques, avec souvent un fort élément *ad valorem*. Toutefois, quelques-uns de ces nouveaux droits ont été établis à des niveaux extrêmement élevés. Six ans plus tard, l'application de l'Accord sur l'agriculture du Cycle d'Uruguay étant achevée pour les pays développés, les droits restent élevés. Les droits NPF (nation la plus favorisée) moyens sur les produits agricoles dans les pays de l'OCDE sont d'environ 60 %, alors que les droits sur les produits industriels dépassent rarement 10 % (sauf pour les textiles et les vêtements)⁴. La plupart des crêtes tarifaires concernent des produits agricoles, y compris des produits transformés⁵. En outre, les droits de douane frappant les produits agricoles sont parfois extrêmement complexes et comprennent des variations saisonnières. Les mesures d'ouverture des marchés sous la forme de contingents tarifaires (volume d'importations frappées d'un droit plus faible) n'ont pas donné tous les résultats escomptés, car beaucoup de ces contingents n'ont pas été utilisés. Enfin, bien que les pays en développement bénéficient de préférences au titre d'une multitude d'accords⁶, les

⁴ Brooks, Jonathan et Cahill, Carmen. *Why agricultural trade liberalization matters*. *OECD Observer*, 26 octobre 2001, p. 44.

⁵ Pour ce qui est des exportations de produits minéraux, les obstacles tarifaires et non tarifaires ont des incidences limitées sur le commerce international; on a néanmoins observé un nombre relativement élevé d'affaires antidumping concernant des métaux.

⁶ Le caractère «non lié» de ces préférences constitue un inconvénient majeur pour ce qui est de la sécurité à long terme que recherchent les investisseurs.

exceptions à ces préférences concernent souvent des produits agricoles. Par exemple, l'initiative de l'Union européenne «Tout sauf les armes» offre aux produits des PMA un libre accès aux marchés, et moins de 5 % des produits qui étaient précédemment exportés restent frappés de droits de douane. Toutefois, d'après des simulations, l'impact de l'initiative européenne ne sera qu'un accroissement relativement modeste des exportations des PMA, car 70 % des incidences commerciales positives potentielles découleraient d'un accès en franchise accordé au sucre, au riz et à la viande de bœuf, accès qui a été différé jusqu'en 2006⁷.

19. En raison de l'existence de divers schémas de préférences, l'importance des obstacles tarifaires à la diversification et à l'industrialisation varie selon les groupes de pays: les pays ne bénéficiant pas de préférences sembleraient être ceux à qui profiterait le plus une amélioration des conditions d'accès aux marchés, tandis que les pays bénéficiant d'importantes préférences craignent de perdre leurs marges préférentielles. L'expérience montre toutefois que les marges tarifaires préférentielles n'ont pas à elles seules joué un rôle déterminant dans la plupart des cas d'évolution positive. Une ample libéralisation devrait être plus profitable que le maintien de marges préférentielles.

20. L'une des conséquences des préférences accordées aux pays du Groupe des États ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) a été de rendre ces pays plus dépendants du marché européen, ce qui a renforcé la concentration géographique des exportations. Les pays ACP n'ont pas profité autant que d'autres exportateurs de l'expansion de la demande dans d'autres régions du monde, telles que l'Asie de l'Est et du Sud-Est, qui ont été les marchés les plus dynamiques pour les produits de base. La proportion de leurs exportations vers l'Europe a augmenté, tandis que l'importance de l'Europe en tant que marché d'exportation diminuait pour tous les autres pays. Si l'on peut en déduire que les préférences ont joué un rôle efficace, cela implique également que d'importants débouchés ont été négligés. La loi des États-Unis intitulée *African Growth and Opportunity Act* a commencé d'ouvrir des marchés aux États-Unis pour les pays africains.

21. Dans beaucoup de pays, la transformation des produits de base, en particulier des produits agricoles, a été la base de l'industrialisation. La tendance à la progressivité des droits de douane en fonction du degré de transformation rend toutefois ce processus plus difficile qu'il ne le serait autrement. La progressivité des droits a tendance à favoriser les exportations de produits non transformés, provenant de ressources naturelles, à faible valeur ajoutée. Elle est plus forte lorsque la matière première n'est pas produite dans le pays importateur. Il en résulte que sur les marchés des pays développés, les produits transformés à base de produits tropicaux tels que le café, le thé, les épices, certains fruits et légumes, sont excessivement pénalisés par la progressivité des droits, et la transformation de ces produits au niveau local, dans les pays producteurs, est découragée de façon particulièrement vigoureuse. À quelques exceptions près, les droits de douane de l'après-Cycle d'Uruguay affichent ce type de progression non seulement entre produits bruts et produits semi-finis, mais aussi entre produits semi-finis et produits finis, d'où un impact plus fort aux stades les plus avancés de l'industrialisation. Là encore, les préférences jouent un rôle important, et on pourrait faire valoir que les pays dont les exportations bénéficient d'une admission en franchise en raison de diverses préférences ne souffrent pas de ce type de biais. En réalité, ces pays peuvent certes se trouver en meilleure

⁷ CNUCED et Secrétariat du Commonwealth. *Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives*, UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7, Londres et Genève, 2001.

position de compétitivité que les pays confrontés à la progressivité des droits, mais leur situation reste identique par rapport à l'industrie de transformation du pays importateur, qui bénéficie d'une protection effective dans la mesure où certaines importations de produits transformés sont frappées d'un droit d'importation.

22. Les exportations subventionnées des pays développés influent sur les marchés aussi bien nationaux qu'internationaux et sont préjudiciables à la diversification de la production et des exportations dans les pays tributaires des produits de base. La perte de compétitivité due aux subventions agricoles décourage, dans les pays où il n'existe pas de subventions, les investissements dans l'agriculture et la transformation locale. Bien que les consommateurs urbains puissent bénéficier de denrées alimentaires meilleur marché, les exemples sont nombreux de produits qui, dans les pays en développement, sont évincés du marché intérieur par des produits importés de pays développés accordant de généreuses subventions à leurs producteurs, et de marchés d'exportation qui sont perdus au profit des producteurs des pays développés. Une approche «cohérente» en matière agricole et l'élimination des inégalités dans les règles du commerce agricole contribueraient beaucoup à faire de l'avantage comparatif un pilier du commerce international; cela éliminerait d'importants obstacles à l'industrialisation et à la croissance en permettant à un secteur agricole diversifié, qui pour de nombreux pays en développement est une source d'avantage comparatif, de contribuer vigoureusement à cette industrialisation et à cette croissance.

23. Un autre aspect du Cycle d'Uruguay concernant l'agriculture avait trait aux disciplines en matière de soutien interne, lequel a de fortes répercussions sur le commerce international. Les pays ont accepté de réduire les mesures de soutien les plus préjudiciables au commerce (telles que le soutien des prix en fonction de la production), sans toucher aux mesures moins dommageables (telles que le soutien direct des revenus). Ces engagements n'ont toutefois pas sensiblement réduit la pratique des membres de l'OMC en cause (presque exclusivement des pays développés), étant donné qu'il a été décidé de procéder à des réductions en partant d'une période de référence où le soutien avait été exceptionnellement élevé. Plusieurs pays se sont également convertis à des mesures de soutien qui faussent moins les échanges, mais qui contribuent néanmoins à maintenir le niveau des ressources productives dans l'agriculture et, de ce fait, continuent de peser sur le commerce. C'est pourquoi de nouvelles réductions des mesures de soutien et un renforcement des disciplines en la matière devraient avoir un effet positif sur les exportations des pays en développement. Entre-temps, il est proposé aux pays en développement de pouvoir plus facilement accorder eux-mêmes un soutien à leurs producteurs, en particulier au titre d'une «catégorie développement»; la plupart des pays dépendant des produits de base, notamment les PMA, n'ont toutefois pas les moyens financiers de fournir un tel soutien interne.

24. Toute amélioration sensible de l'accès aux marchés nécessitera, outre une réduction forte et significative des subventions, une baisse beaucoup plus importante des droits de douane, ou une hausse sensible des volumes frappés de droits plus faibles, et de préférence les deux. L'élimination d'autres obstacles au commerce et pratiques faussant les échanges est également essentielle à cet égard. D'autres questions qui doivent être abordées dans le contexte de la poursuite de la libéralisation du commerce mondial concernent le potentiel de distorsion des échanges des entreprises de commerce d'État, la puissance commerciale démesurée de certaines grandes entreprises, le recours croissant aux droits antidumping, et une possible utilisation abusive de l'aide alimentaire et des crédits à l'exportation. Il faut également se préoccuper des

problèmes que pose la libéralisation aux pays importateurs nets de denrées alimentaires et aux exportateurs spécialisés qui dépendent d'un ou deux grands produits de base.

25. Une grande flexibilité devrait être accordée aux pays en développement les plus vulnérables, tels que les PMA et les pays exportateurs d'un seul produit de base, pour qu'ils puissent décider des produits qui seraient soumis à engagement, des engagements qu'ils prendraient, et des règles et disciplines qu'ils appliqueraient. Il faudrait également tenir compte des difficultés particulières auxquelles sont confrontés les pays dépendant des produits de base - par exemple, marasme des cours, forte instabilité des prix. De meilleures conditions de transfert de technologie et l'application de règles (analogues à celles qui s'appliquent aux entreprises de commerce d'État) aux entreprises privées disposant d'une considérable puissance commerciale figurent parmi les mesures proposées. L'assistance technique liée au commerce, qui apparaît désormais comme un engagement accepté par les pays développés, devrait concerner non seulement la négociation ou l'application des accords de l'OMC, mais aussi les efforts de diversification et le développement des capacités de production pour une meilleure intégration dans le nouveau système commercial.

26. Les difficultés que posent aux pays en développement, en particulier aux PMA, la mise en œuvre de certains accords, dont l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC), sont également importantes. Les normes et procédés (tels que la méthode de l'analyse des risques aux points critiques) prévus par l'Accord SPS risquent de devenir les principaux obstacles aux exportations agricoles des pays en développement. Pour ce qui est de l'Accord sur les ADPIC, les producteurs agricoles des pays exportateurs qui ne disposent pas d'une infrastructure suffisante en matière de protection des droits de propriété intellectuelle risquent de perdre des marchés si les importateurs craignent que des semences produites ou obtenues «illégalement» n'aient été utilisées pour la production des denrées considérées. Toutefois, les pays en développement n'auraient guère intérêt à vouloir s'exonérer des disciplines multilatérales ou à rendre celles-ci moins contraignantes, car cela affaiblirait la confiance des consommateurs à l'égard de leurs exportations. La meilleure solution pour eux est d'insister sur le renforcement des capacités avant la mise en œuvre des accords. Dans ces conditions, l'un de leurs besoins prioritaires concerne une amélioration de l'assistance technique et financière pour garantir la traçabilité et satisfaire aux normes SPS, aux normes techniques en matière d'obstacles au commerce et aux prescriptions de l'Accord sur les ADPIC.

B. Répondre aux exigences des marchés internationaux

27. De nombreuses raisons, en dehors des mesures commerciales internationales, expliquent l'incapacité des pays en développement, en particulier des PMA, d'exploiter les débouchés offerts par les marchés internationaux de produits agricoles frais et transformés. Parmi les principales figurent des problèmes de qualité et de quantité, ainsi que la domination de beaucoup de marchés par de grandes entreprises qui sont souvent propriétaires de marques commerciales réputées. La solution de ces problèmes ne dépend pas de négociations commerciales multilatérales⁸. Les marchés devenant de plus en plus exigeants, des politiques et des plans

⁸ L'analyse qui suit s'appuie largement sur les conclusions d'un projet exécuté par la CNUCED et intitulé «Capacity building for diversification and commodity-based development». L'agriculture, et plus particulièrement le secteur horticole, a constitué l'axe principal du projet,

d'action concrets doivent être mis en œuvre pour donner un rôle prépondérant au secteur privé, sans pour autant en négliger le rôle de catalyseur du secteur public. Des stratégies fixant des priorités en termes de marchés géographiques et de marchés de produits devraient viser à transformer des avantages comparatifs latents en avantages compétitifs réels pour les exportateurs.

28. La mondialisation et la libéralisation peuvent renforcer les relations traditionnelles de domination entre entreprises de pays développés et entreprises de pays en développement. Par exemple, les pays en développement entrant sur le marché du café soluble doivent affronter la concurrence directe de deux des plus grandes entreprises agroalimentaires du monde, et il existe aussi de grandes et puissantes entreprises dans le commerce des fruits et légumes, en particulier aux stades de la transformation et de la distribution. Les entreprises des pays en développement doivent se mesurer à l'efficacité technique de ces entreprises, ainsi qu'à leur puissance financière, politique et commerciale, ce qui est particulièrement difficile pour les entreprises des PMA et d'autres petits pays, dont de nombreux pays exportateurs d'un seul produit. Parallèlement, l'établissement de liens appropriés et mutuellement bénéfiques permettra aux entreprises des pays en développement de bénéficier de points d'entrée plus nombreux et potentiellement plus profitables dans les chaînes internationales de plus-value, ce qui ne peut que contribuer à la diversification et à l'industrialisation.

29. L'entrée de producteurs, de transformateurs et de négociants dans la chaîne ne dépend toutefois pas seulement des aspirations des entreprises intéressées; les caractéristiques du produit, les prescriptions techniques, la structure des marchés et l'organisation du commerce jouent aussi un rôle. Le facteur déterminant est la capacité de fabriquer des produits répondant à des conditions spécifiques de qualité, de sécurité et de protection de l'environnement, ainsi qu'aux préférences et aux goûts des consommateurs. Les entreprises peuvent s'assurer une bonne position de négociation si elles ont la capacité d'innover, si elles ont accès à un approvisionnement particulièrement compétitif et si elles sont capables de dégager des économies d'échelle. Le passage à la fabrication de produits spécialisés et différenciés, si possible avec la diffusion de noms de marque de réputation internationale, ou à des produits de micromarché, ainsi que la diversification verticale permettraient aux entreprises de ces pays d'être plus actives dans la chaîne du produit, d'accroître leurs revenus et de bénéficier de prix et de revenus stables. Il s'agit donc d'identifier les possibilités, de bien connaître les conditions à remplir et d'y satisfaire. Les avantages comparatifs et compétitifs évoluant avec le temps, il faut en permanence être à l'affût de nouvelles possibilités de diversification, même loin de secteurs qui semblent porteurs, à la recherche de nouveaux produits dynamiques à forte valeur ajoutée.

mais les problèmes des pays tributaires de ressources minérales, ainsi que des questions concernant la pêche et la foresterie ont également été abordés. Le projet vise à appuyer les efforts des pays en développement en matière de diversification horizontale, verticale et géographique de la production et des structures commerciales. Un total de sept ateliers régionaux et sous-régionaux (trois pour l'Afrique, quatre pour l'Amérique centrale, les PMA et les pays en transition asiatiques, les pays insulaires du Pacifique, et les pays d'Asie centrale) et de cinq ateliers nationaux (Cuba, Gambie, Maurice, Nigéria et Pérou) découlant des recommandations des ateliers régionaux et sous-régionaux a été organisé. D'autres ateliers sont en préparation. Pour plus de renseignements, consulter le site <http://www.unctad.org/infocomm/Diversification>.

30. Élargir les activités de transformation réalisées par des entreprises locales dans le secteur des fruits et légumes préparés est un moyen d'accroître la valeur ajoutée des exportations et de créer une activité manufacturière. Bien que la consommation de légumes en conserve diminue, il existe un marché croissant pour les légumes cuits, en bocaux, les légumes en saumure et les légumes surgelés. Pour ce qui est de nouveaux produits, certains fruits tropicaux et certaines fleurs, des légumes tels les haricots mangetout et les mini-maïs, les cafés de qualité dégustation et les fruits demi-secs bénéficient d'une forte demande dans les pays développés et sont, pour les pays en développement, plus rémunérateurs que leurs exportations traditionnelles. L'exemple du kiwi (encadré 2), en particulier la réaction des exportateurs néo-zélandais à une concurrence croissante, est une illustration de la dynamique d'un nouveau produit sur les marchés internationaux. Des exemples récents montrent que différentes possibilités existent d'accroître la valeur de produits de l'horticulture, notamment en réalisant localement différentes opérations telles que l'emballage, le codage à codes à barres et la confection de bouquets. Ces activités non seulement créent des emplois - surtout pour les femmes - dans les pays producteurs, mais mettent aussi le produit directement à la disposition du consommateur dans le pays importateur et en accroissent la valeur (plus grande fraîcheur du produit).

Encadré 2

Un nouveau kiwi

Le kiwi est un fruit originaire de Chine, mais ce sont les producteurs néo-zélandais qui, à partir de 1959, en ont lancé la commercialisation au niveau mondial. C'est un fruit relativement facile à produire et la concurrence est vite devenue intense. Dans les années 90, le premier exportateur était l'Italie, avec une production de 262 000 tonnes en 1998 (contre 240 000 tonnes pour la Nouvelle-Zélande) et de 330 000 tonnes en 2000. Les exportateurs chiliens ont également investi le marché mondial, avec une production de 156 000 tonnes en 1998. Dans ces conditions, il n'est pas surprenant que les prix mondiaux aient diminué. Le kiwi étant la principale exportation horticole de la Nouvelle-Zélande, les producteurs néo-zélandais se devaient de réagir.

C'est ainsi qu'ils ont mis au point:

- Une nouvelle variété, de couleur jaune - ZESPRI™ GOLD. La commercialisation a commencé en Asie en 1998, mettant en avant les vertus de ce fruit pour la santé (la présentation du fruit était associée à des visuels de planches à roulettes dans les supermarchés et d'aérobic dans les plus petits magasins). L'Office néo-zélandais de commercialisation a breveté la variété et a passé des contrats de production avec quatre coopératives italiennes;
- De nouvelles variétés de kiwi (également brevetées sous le nom de ZESPRI™ GREEN), qui sont commercialisées à un prix plus élevé et dont les exportations ont doublé en 1999.

«C'est un excellent produit: depuis 25 ans, nous vendons des kiwis traditionnellement verts, et vous ne pouvez pas savoir comme c'est excitant de vendre quelque chose de différent» (*dixit* un directeur commercial européen).

Source: R. Kaplinsky et Robert Fitter. Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis, *University of Sussex, IDS Bulletin Paper*, mai 2001 (à paraître), <http://www.ids.ac.uk/IDS/global/pdfs/productrents.pdf> (cité dans le *Financial Times*, 17 août 2002, et www.zespri-usa.com).

31. Dans les pays en développement dépendant des produits de base, en particulier les PMA, où les petites et moyennes entreprises sont les plus nombreuses, les gouvernements ont un rôle directeur et catalyseur de premier plan à jouer dans de nombreux domaines - contrôle de la qualité, modernisation technologique, promotion de liens avec des entreprises étrangères. Les associations professionnelles peuvent contribuer au lancement d'activités de valorisation en réalisant des études de marché permettant d'identifier les nouvelles tendances; les gouvernements et les organisations internationales peuvent également apporter une assistance à cet égard. Des réseaux commerciaux coopératifs au sein des chaînes d'approvisionnement verticales et des liens horizontaux avec d'autres producteurs peuvent aider les entreprises, en particulier les petites entreprises, à répondre rapidement à de nouvelles commandes et à réagir à l'évolution du marché, sans perte de commandes en cours. L'élaboration de codes nationaux de bonne conduite crédibles par des associations professionnelles dans les pays exportateurs peut contribuer à une pénétration durable des marchés.

i) Établissement de réseaux

32. La plupart des pays dépendant des produits de base comptent de nombreuses petites entreprises. L'établissement de réseaux et une action collective à travers l'échange d'informations, et la coopération pour la conception, la production, la commercialisation et la fourniture de services après-vente jouent un rôle important dans la solution des problèmes d'échelle. De telles relations favorisent un apprentissage interactif et semblent être davantage adaptées aux nouvelles bases de la concurrence que sont la qualité, la rapidité et l'innovation. Elles peuvent également aider à réduire les frais généraux de fonctionnement grâce à l'exécution conjointe de contrats, à des achats communs de facteurs intermédiaires, au financement collectif de services auxiliaires ou à des initiatives communes en matière de commercialisation. Ces relations peuvent, et devraient chaque fois que cela semble utile, aussi intéresser des entreprises de transformation; cela facilite considérablement l'établissement des liens souhaitables entre le secteur agricole et le secteur industriel, ainsi qu'avec les secteurs de services compétents. Cela peut déboucher sur la production des équipements ou des facteurs intermédiaires nécessaires pour les activités de récolte, d'extraction ou de transformation, sur la mise au point de technologies et, le cas échéant, sur l'exportation de ces nouveaux biens en même temps que le produit de base initial. Enfin, l'existence de groupements de PME peut faciliter les efforts déployés par les gouvernements ou les associations professionnelles pour fournir une assistance et promouvoir des partenariats avec des sociétés étrangères.

ii) Diffusion de l'information

33. L'accès à l'information sur l'offre et la demande ainsi que sur les caractéristiques et les préférences des consommateurs est nécessaire pour établir et maintenir une présence compétitive sur un marché. Mais cela coûte cher, car il faut être présent sur ce marché ou, à tout le moins, y entretenir des contacts étroits. Pour de nombreuses entreprises de pays en développement, le manque d'information est un grave problème qui les empêche de prospecter les marchés extérieurs et de tirer parti de micromarchés spécialisés, en particulier pour de nouveaux produits. À cet égard, la recherche et la diffusion d'informations sont essentielles. Une façon pour les gouvernements de sensibiliser davantage les entreprises aux réalités des marchés est d'aider au rassemblement de l'information et d'encourager le partage de cette information entre entreprises locales. Dans le même ordre d'idées, la création de coentreprises ou d'associations avec des entreprises déjà établies sur des marchés d'exportation ou avec des entreprises manufacturières ayant déjà un niveau élevé d'activité commerciale pourrait être un moyen d'atténuer le coût extrêmement élevé de l'accès à une information actualisée. Les liens socioculturels avec les pays importateurs peuvent également jouer un rôle positif, en particulier, aux premières étapes de la pénétration des marchés.

34. Les systèmes d'information commerciale accessibles au niveau local doivent fournir une information non seulement sur les prix, mais aussi sur les services d'appui disponibles et leur coût, sur les marchés potentiels à l'exportation, et sur les procédures et autres prescriptions pour l'exportation de produits. Pour que les petits producteurs accroissent leur pouvoir de négociation, cette information doit leur être régulièrement diffusée, à la fois par l'intermédiaire de leurs associations et directement. Il est essentiel à cet égard d'utiliser des moyens appropriés (radio, télévision, téléphone, etc.) pour atteindre des agriculteurs très dispersés. Des modalités de financement du matériel approprié pourraient être explorées. Des programmes de formation initiale destinés aux petits agriculteurs, éventuellement diffusés par l'intermédiaire de leurs associations, pour les aider à utiliser les technologies de l'information seraient extrêmement utiles.

iii) Promotion des capacités nécessaires à l'amélioration de la qualité

35. L'amélioration de la qualité des exportations est essentielle pour devenir plus compétitive sur les marchés internationaux et diversifier la structure des exportations. En fait, le souci de la qualité engendre une culture qui est un préalable à tout effort d'industrialisation. Tout un ensemble de mesures - programmes spéciaux de formation pour la production, la gestion et la commercialisation - est nécessaire à cet égard. Une première étape est la compréhension et le respect des normes internationales. Outre les gouvernements, des organismes régionaux de normalisation tels que l'Organisation régionale africaine de normalisation (ORAN) peuvent contribuer aux initiatives nationales et régionales.

36. Pour assurer le succès des efforts de diversification, il faut, au-delà de l'amélioration de la qualité, définir et mettre au point de nouveaux produits. Les importateurs attendent toujours de nouvelles idées de la part des exportateurs. Les partenariats avec des entreprises étrangères ayant une grande expérience de la recherche-développement pour l'adaptation des techniques étrangères aux besoins locaux, la conception de nouvelles techniques en fonction des conditions locales et l'expérimentation de nouveaux produits d'exportation jouent un rôle des plus importants dans toute stratégie de diversification.

37. Au niveau national, l'éducation et la formation doivent être adaptées à ces besoins. Outre l'amélioration des capacités pour la gestion des politiques de diversification et pour la formation de planificateurs et de responsables afin qu'ils acquièrent une connaissance approfondie des filières existantes et des axes possibles d'une industrialisation reposant sur la diversification et les ressources nationales en facteurs de production, une attention particulière doit être accordée à la recherche-développement pour la promotion, la diffusion et l'adaptation des innovations.

iv) Capacités techniques et technologiques

38. Les partenariats - qui englobent IED, coentreprises, licences, contrats de gestion, sous-traitance et franchisage entre entreprises locales et entreprises étrangères dans les secteurs des produits minéraux et de l'agriculture sont le moyen le plus direct d'améliorer les capacités technologiques. Les Accords du cycle d'Uruguay ont modifié les conceptions et les orientations concernant le transfert de technologie, y compris les lois régissant les droits de propriété intellectuelle et, en compliquant cette question, ont rendu les partenariats plus attrayants.

39. L'une des voies possibles pour l'exportation est la production de biens de la qualité voulue et dans les quantités souhaitées, sur la base d'arrangements contractuels passés avec de grandes chaînes de supermarchés ou des sociétés transnationales (STN). Si des STN ont beaucoup contribué au démarrage de nouvelles activités autrefois par le biais d'une production directe, un système désormais plus fréquent est celui de l'agriculture contractuelle, où il s'agit avant tout de respecter, souvent avec l'assistance des acheteurs, des normes de quantité et de qualité fixées par contrat. L'agriculture contractuelle assure des revenus plus faibles lorsque les prix sont élevés, mais garantit des prix stables à plus long terme, ce qui peut être préférable, en particulier pour les petits et moyens producteurs.

40. Grâce aux marges de manœuvre et de flexibilité qui leur ont été accordées dans les Accords de l'OMC, les gouvernements des PMA et d'autres pays en développement pourraient identifier différents moyens d'encourager le secteur des entreprises à avoir accès à la technologie et au savoir-faire. Dans ce contexte, bien que les ressources publiques soient limitées, un soutien pourrait néanmoins être assuré par un accès à des équipements appropriés de recherche, y compris des laboratoires, et la mise en place d'organismes scientifiques.

v) Gestion commerciale

41. L'amélioration de la gestion commerciale est importante non seulement pour la pénétration de nouveaux marchés de produits, mais aussi pour le succès de l'industrialisation. En fait, les compétences commerciales nécessaires pour la production et l'exportation de produits de valeur, différenciés, se rapprochent beaucoup de celles qui sont nécessaires davantage pour des produits industriels que pour des produits traditionnels en vrac; elles passent par l'établissement de liens beaucoup plus étroits qu'auparavant entre la sphère du commerce et celle de la production.

42. La gestion de l'agriculture et des agro-industries apparaît profondément modifiée dans cinq domaines fondamentaux. Le *premier* de ces domaines est l'application de principes commerciaux et de stratégies manufacturières à l'agriculture, ce qui transforme l'activité agricole, qui était jusque-là un mode de vie rural, en activité commerciale; les agriculteurs doivent utiliser des techniques d'achat, de gestion des stocks et de contrôle des procédés analogues à celles qui sont utilisées dans les industries manufacturières. Comme cela est

beaucoup plus facile dans de grandes exploitations agricoles, les petits producteurs ont intérêt à s'associer en coopérative ou à passer des accords de coopération avec des entreprises de transformation et de négoce, faute de quoi ils risquent d'être évincés du marché et d'être absorbés par de plus gros producteurs, voire par des entreprises internationales. Le *deuxième* domaine est celui des mesures de contrôle et de réglementation concernant l'environnement, qui apparaissent souvent lorsque l'opinion publique (dans les pays producteurs ou importateurs) se rend compte que le secteur des produits de base (agriculture et industries extractives) peut engendrer une importante pollution. Ces réglementations influent sur la production - nature, localisation et modalités - et imposent l'adoption de méthodes permettant de réduire la pollution. La production contrôlée est le *troisième* grand domaine de changement. De plus en plus, pour répondre aux exigences des acheteurs - concernant par exemple la traçabilité - les agriculteurs utilisent des procédures scientifiques et technologiques modernes pour surveiller les processus de production et adoptent des technologies et des pratiques de gestion pour normaliser et contrôler la production. Le *quatrième* domaine concerne la mise au point de produits différenciés qui fait passer l'agriculture de la production de produits de base à la production de produits présentant des caractéristiques spécifiques pour des utilisations finales précises. La différenciation peut être considérée comme une stratégie viable lorsqu'elle est techniquement possible et concerne des produits identifiables par le client⁹. Bien entendu, les bénéfices de la différenciation sont perçus au stade de la chaîne où cette différenciation intervient, et cela ne signifie pas nécessairement, en particulier sur des marchés oligopolistiques, qu'une grande partie de ces bénéfices revienne aux producteurs. Des produits différenciés doivent être segmentés et préserver leur identité tout au long de la chaîne de valeur ajoutée. Ce qui conduit au *cinquième* domaine, à savoir celui des systèmes de distribution, où d'importants changements sont en cours et où les chaînes de supermarchés jouent un rôle de plus en plus grand sur les marchés mondiaux. Les systèmes de distribution traditionnels, conçus pour écouler de grands volumes de produits en vrac, doivent s'adapter à la distribution de produits différenciés, de plus grande valeur.

43. Pour ce qui est de la différenciation, les prix du café instantané dans les supermarchés du Royaume-Uni varient, selon le type (poudres, granulés, qualité et spécialité) et la marque, de 0,35 à 3,09 livres les 100 grammes; une partie de cet écart peut être attribuée aux coûts de transformation. Les prix du café torréfié moulu, où les écarts de coût de transformation devraient être beaucoup plus faibles, varient aussi considérablement, dans une fourchette allant de 0,57 à 1,60 livre les 100 grammes¹⁰.

44. Deux catégories spéciales de différenciation, qui nécessitent une certification de la part d'organismes indépendants, concernent le marché des produits biologiques et le marché des produits du «commerce équitable». Les produits biologiques se vendent à un prix plus élevé en raison d'une production sans utilisation d'engrais chimiques. Dans le cas du commerce équitable, il s'agit de cibler des consommateurs disposés à payer un supplément de prix pour que les producteurs obtiennent un prix «équitable». Dans ce cas, des prix minimaux garantis

⁹ Pour les produits minéraux, il n'existe guère de possibilités de différenciation, et les pays en développement peuvent concurrencer les pays développés presque à conditions égales.

¹⁰ Kaplinsky, R. et Fitter, Robert. *Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis*, University of Sussex, IDS Bulletin Paper, mai 2001 (à paraître), <http://www.ids.ac.uk/IDS/global/pdfs/productrents.pdf>.

considérablement plus élevés que les prix du marché rémunèrent des agriculteurs qui répondent à certaines conditions spéciales de production durable, en particulier dans les pays pauvres; ces prix sont également garantis sur une période relativement longue.

Encadré 3

L'exportation par une entreprise éthiopienne de fleurs coupées

Société: Meskel Flowers a été créée en 1992 en tant que société privée et a commencé d'exporter des fleurs coupées vers les marchés européens en 1993.

Résultats: L'entreprise a dû surmonter de nombreux problèmes dans les premières années, mais elle dispose désormais de bases solides qui lui permettent d'envisager une expansion rapide. Elle a commencé par exporter des fleurs annuelles de faible valeur, puis a décidé de passer à l'exportation de roses coupées de valeur relativement élevée, en raison d'une féroce concurrence de la part d'exportateurs kényens. Meskel Flowers exporte actuellement 5,5 millions de roses coupées par an (pour une valeur d'un million de dollars) et emploie 500 personnes. Le chiffre d'affaires devrait quadrupler et atteindre 4 millions de dollars cette année, et la société espère atteindre un chiffre de 20 millions de dollars dans cinq ans.

Principaux facteurs de succès:

- Le fondateur de la société a passé 10 ans aux États-Unis avant de retourner en Éthiopie avec une idée bien précise de l'activité commerciale qu'il voulait développer. Il s'est inspiré de l'exemple kényen d'exportation de fleurs coupées et s'est rendu à la Société financière internationale (SFI) à Washington DC, au Centre du commerce international (CCI) à Genève et au Centre pour le développement industriel (CDI) à Bruxelles pour recueillir des informations. Il s'est ainsi fait une idée bien précise du projet à monter pour répondre à la demande et aux besoins du marché;
- Réactivité commerciale illustrée par l'abandon des fleurs annuelles au profit des roses en raison de la concurrence subie;
- Des études de faisabilité réalisées par le Service de promotion et de développement des investissements en Afrique (APDF) de Nairobi ont contribué à l'obtention du financement nécessaire, et l'assistance technique fournie par le CDI a joué un rôle fondamental.

Contraintes: La société a été fondée à un moment où l'Éthiopie passait d'un système d'économie planifiée à l'économie de marché, c'est-à-dire dans une période de grands changements et de grande incertitude. De nouvelles lois et réglementations étaient adoptées, mais l'environnement commercial restait difficile pour les entreprises privées. Les contraintes actuelles concernant les restrictions à l'importation de certains produits chimiques et engrais, ce qui expose la production à des risques de maladies et la société à des risques de pertes de rendement. Le manque de capacité de fret aérien et de transports routiers intérieurs a également causé des problèmes.

Source: CNUCED, Investment and Innovation Policy Review, Ethiopia, UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4, New York et Genève, 2002, p. 71 et 72.

vi) Infrastructure physique

45. Les problèmes de télécommunication et de transport sont d'une importance cruciale. Des coûts de transport exorbitants réduisent la compétitivité de nombreux pays en développement, en particulier lorsqu'il s'agit de petits États insulaires et de pays sans littoral. En Ouganda, par exemple, les coûts de transport et d'assurance absorbent 70 % de la valeur des exportations; c'est là un cas extrême, mais il n'est pas rare en Afrique que les services de transport internationaux absorbent jusqu'à 40 % des recettes nationales d'exportation. En République-Unie de Tanzanie, les coûts de transport représentent 60 % du coût total de la commercialisation du maïs, et les pertes dues à des conditions de stockage inadéquates sont évaluées de 30 à 40 % de la production¹¹.

C. Financement de la diversification

46. Le financement de la diversification, à la fois par les recettes en devises et par l'épargne intérieure, est problématique dans la plupart des pays dépendant des produits de base. Un plus grand allègement de la dette et un accroissement substantiel de l'aide au développement permettraient d'améliorer la situation. Des mesures visant à promouvoir l'investissement étranger et une utilisation efficace de l'aide financière peuvent également jouer un rôle.

47. Pour ce qui est des devises, les paiements au titre du service de la dette absorbent une grande partie des revenus, ce qui réduit la capacité d'importer les biens d'équipement et les facteurs de production nécessaires. Parallèlement, non seulement les objectifs internationaux fixés pour l'aide publique au développement n'ont pas été atteints, mais la part de cette aide allant à l'agriculture a en outre diminué. De plus, les flux d'IED vers les PMA et de nombreux pays dépendant des produits de base ont été extrêmement modestes et une infime partie en a été consacrée à l'agriculture.

48. Pour ce qui est de l'épargne intérieure, le principal problème est le faible niveau des revenus. Quarante-quatre pour cent de la population dans les PMA disposent d'un revenu par habitant inférieur à un dollar par jour, et pour 75 % de la population le revenu par habitant est inférieur à deux dollars par jour. Il en résulte que l'épargne est extrêmement faible. Dans les PMA, les ressources intérieures disponibles pour le financement représentent une part beaucoup plus faible du produit national brut (PNB) que dans d'autres pays en développement; cette part a oscillé entre 15 % (dans le cas des pays asiatiques et africains) et 20 % (pour les pays insulaires) au cours des années 1980 et 1990.

49. Outre les sources extérieures de financement, la mobilisation de fonds locaux par le biais de mesures spécifiques au secteur des produits de base joue un rôle crucial. Les banques considèrent que les prêts aux entreprises agricoles et agro-industrielles sont trop risqués, et les agriculteurs n'ont souvent pas les garanties traditionnellement requises et sont confrontés à des contraintes sociales liées au régime foncier, mais les risques de prêt seraient moindres, les conditions de financement meilleures et les fonds disponibles plus importants s'il existait un

¹¹ *Potential and constraints of the agricultural commodities in the United Republic of Tanzania.* Document établi pour un atelier de la CNUCED et du Fonds commun pour les produits de base organisé à Genève les 22 et 23 mars 2001.

système de récépissés d'entrepôt reposant sur un entreposage réglementé et garanti des produits. La gestion des risques de prix au moyen d'instruments de marché réduirait également les risques de prêt au secteur des produits de base et améliorerait l'accès au financement.

D. Le cas des pays dépendant des industries extractives

50. Le problème essentiel pour ces pays est de trouver les moyens de mettre à profit les revenus provenant des exportations de produits minéraux pour la formation de capital humain et physique¹². Une grande partie de ces revenus revient normalement à l'État sous la forme de taxes, en partie en compensation de l'exploitation de ressources non renouvelables, et en partie parce que le nombre limité d'emplois créés et la part élevée d'éléments importés dans les facteurs de production matérielle laissent peu d'autres moyens à un pays en développement de profiter de la richesse produite par l'exploitation de ressources minérales. C'est pourquoi les gouvernements doivent jouer un rôle plus dynamique en matière de diversification que dans les pays qui exportent essentiellement des denrées agricoles. Cela signifie également que les questions de gouvernance doivent beaucoup plus retenir l'attention, car les carences en la matière peuvent facilement se traduire par des pertes considérables en termes de bilan de développement.

51. Pour de nombreux pays en développement, la promotion des investissements et des exportations apparaît comme un bon moyen d'échapper au «piège de la pauvreté» constitué par une combinaison d'épargne faible et de ressources fortement limitées à investir dans la diversification. Un revenu public additionnel permettra d'investir dans les infrastructures et le capital humain nécessaires pour accroître la productivité et diversifier l'activité vers la production de «nouveaux» produits. Le «lien budgétaire» n'est pas le seul aspect de la production et de l'exportation de produits minéraux qui ouvre des possibilités de diversification ou qui devrait retenir l'attention des gouvernements. L'acquisition de compétences techniques et commerciales dans le cadre de cette production peut être extrêmement valable, compétences qui, pour la plupart, sont facilement applicables dans d'autres secteurs.

52. La diversification vers des produits davantage transformés par le biais d'une intégration verticale peut dans certains cas être une option pour des pays disposant de vastes ressources minérales. Les pays producteurs de combustibles ont souvent pu élargir leurs activités de transformation en aval. Toutefois, pour les producteurs de minéraux autres que les combustibles, une telle diversification impose souvent d'avoir accès à une énergie bon marché au stade de la transformation du minerai en métal brut. La transformation du métal brut en produits métalliques semi-transformés exige certaines conditions analogues à celles que doivent remplir les producteurs de denrées agricoles, par exemple une bonne logistique, l'accès à une information commerciale à jour, le contrôle de la qualité, l'accès au crédit et les compétences nécessaires pour appliquer des techniques de gestion des risques, étant donné les marges relativement faibles dans cette branche d'activité.

¹² Les problèmes auxquels se heurtent les pays dépendant des ressources halieutiques et forestières sont analogues à ceux des pays dépendant des ressources minérales, mais sont aggravés par la nécessité d'assurer une exploitation durable de ces ressources renouvelables.

E. Quelques questions proposées aux experts

53. On trouvera ci-après quelques questions qui découlent de ce qui précède et auxquelles les experts voudront peut-être répondre:

1. Quels sont les principaux obstacles commerciaux à la diversification et à l'industrialisation dans les pays en développement dépendant des produits de base? Quels devraient être les domaines prioritaires de négociation pour ces pays, en particulier les pays exportateurs d'un seul produit de base, dans le contexte de l'après-Doha? Est-il possible de concilier les intérêts de différents groupes de pays en développement tributaires des produits de base, par exemple par rapport aux mesures de la «catégorie développement» («*Development Box*»)? Quelles seraient les formes de traitement spécial et différencié les plus efficaces pour la diversification et l'industrialisation?
2. Une vaste libéralisation serait-elle à terme plus profitable que des marges tarifaires préférentielles? Dans les négociations, faudrait-il mettre davantage l'accent sur la réduction du protectionnisme agricole au profit de tous les exportateurs, ou sur l'application d'un traitement spécial et différencié?
3. Quels sont les importants domaines d'assistance technique et quelles sont les meilleures modalités d'exécution et de diffusion? Quelle place faudrait-il accorder aux besoins en matière d'assistance technique dans les négociations à l'OMC?
4. Les prescriptions en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires et d'obstacles techniques au commerce sont-elles plus faciles à satisfaire pour les produits transformés ou pour les produits non transformés? Quelle est l'importance des prescriptions en matière de qualité et autres prescriptions imposées par les entreprises importatrices? Les normes fixées par différentes entreprises varient-elles beaucoup, ce qui en rendrait difficile le respect et rendrait également plus difficile de changer d'acheteurs?
5. Quels sont les aspects les plus positifs des liens avec des entreprises étrangères? Comment peut-on promouvoir et renforcer ces liens?
6. Est-il possible d'indiquer, d'une manière générale, quel est le point d'entrée dans les chaînes internationales de produits de base le plus avantageux, en tenant compte de l'intensité de main-d'œuvre à différentes étapes et du caractère oligopolistique des marchés?
7. Quelle est l'incidence de l'influence croissante des supermarchés sur le commerce alimentaire international? Quel effet cela aurait-il si les pays en développement tributaires de produits de base bénéficiaient d'une assistance financière pour obtenir un positionnement optimal de leurs produits sur les rayons des supermarchés?
8. Quels sont les moyens les plus économiquement efficaces de «différenciation»? Est-ce que des «programmes de marques régionales» seraient possibles et valables?

9. Quelles sont les principales carences de la recherche-développement et quels sont les meilleurs moyens d'exécution et de diffusion?
10. Quels sont les plus importants domaines d'appui gouvernemental dans différents types de pays en développement tributaires des produits de base? Comment ce soutien devrait-il être organisé pour profiter à ceux qui en ont le plus besoin?
11. Les marchés locaux et régionaux pourraient-ils être une étape utile dans la voie de la diversification et de la pénétration des marchés internationaux?
12. Quelles mesures ou initiatives peuvent être demandées aux grandes sociétés transnationales pour contribuer à la diversification et à l'industrialisation?
13. Quels sont les meilleurs moyens de s'assurer que les rentes d'exploitation de ressources naturelles et les profits provenant de l'exportation sont utilisés pour la promotion du développement de l'industrialisation?
14. Quels sont les moyens pratiques d'atténuer les difficultés dues aux coûts de transport et au manque de moyens de transport?
15. Quels sont les meilleurs moyens d'améliorer l'accès au financement pour l'agriculture et pour l'exécution de projets de diversification? Quels changements doivent être apportés à la législation nationale?
16. Quel appui à la diversification peut être attendu d'organismes internationaux de produit et du Fonds commun pour les produits de base? Comment ces organismes et le Fonds peuvent-ils être à cet égard renforcés?
17. Étant donné son mandat et ses compétences techniques, comment la CNUCED pourrait-elle contribuer de façon efficace et effective à la diversification et à l'industrialisation dans les pays en développement tributaires des produits de base?
