

# La mondialisation et les nouveaux scénarios du commerce international

*Oswaldo Rosales V.*

**L**'économie mondiale se caractérise par l'intensité du changement technologique et l'apparition de concurrents puissants comme la Chine et les autres pays BRIC, ce qui se traduit par des modifications considérables de la compétitivité et une tendance à structurer la production autour de chaînes mondiales de valeur. Dans ce contexte les menaces traditionnelles de protectionnisme se sont ravivées et d'autres sont apparues, liées aux nouvelles exigences de sécurité, aux normes privées de qualité, aux pratiques d'excellence et au changement climatique. Ces domaines sont inhérents à la nouvelle compétitivité mais, sans une approche multilatérale adéquate, ils peuvent se transformer en barrières protectionnistes. Sur cette base et étant donné la crise mondiale actuelle, nous proposons quelques politiques destinées à adopter une stratégie d'internationalisation dans les pays de la région, mettant l'accent sur l'importance de l'innovation et sur les thèmes qui peuvent être abordés dans une optique de coopération régionale.

Oswaldo Rosales V.

Directeur

Division du commerce international

et de l'intégration

CEPALC

✦ [osvaldo.rosales@cepal.org](mailto:osvaldo.rosales@cepal.org)

# I

## Introduction

Ces trois dernières décennies, l'économie internationale a connu une transition intense, caractérisée par la progression de la mondialisation, l'intensité du changement technologique et l'apparition de nouveaux concurrents importants dont la Chine, l'Inde et l'ensemble de l'Asie-Pacifique. Les conséquences en sont nombreuses et complexes, notamment des changements considérables de la carte mondiale des échanges commerciaux et des avantages concurrentiels, ainsi que de nouveaux gagnants et perdants au niveau des zones économiques, des pays, des secteurs de production et des entreprises. L'ampleur de ces transformations pourrait même requérir des ajustements de la vision "centre-périphérie", dans la mesure où —du moins dans ses versions moins raffinées— elle ne permet pas d'expliquer la présence croissante de pays en développement concurrentiels, qui font des incursions dans les segments dynamiques de l'économie mondiale et sont porteurs du changement technologique.

Le ralentissement de la croissance économique mondiale, observé jusqu'ici, aurait été nettement plus marqué sans la vigueur des grands marchés émergents, notamment du groupe BRIC, composé du Brésil, de la Fédération de Russie, de l'Inde et de la Chine, du moins jusqu'au premier semestre de 2008. Ces pays et les économies émergentes en général représentent aujourd'hui l'essentiel de la croissance du produit intérieur brut (PIB) mondial et une part significative du commerce international. Les pays BRIC sont présents sur la scène financière également et jouent un rôle de plus en plus important dans le maintien des équilibres économiques mondiaux. Le moindre indice de ce qu'ils pourraient faire (en particulier la Chine) de leurs énormes réserves a des répercussions immédiates sur les marchés financiers mondiaux. D'autre part, toute solution de la crise viable à long terme devra accorder une place plus grande aux pays BRIC et aux économies émergentes dans la gouvernance financière mondiale.

Une des caractéristiques frappantes de la mondialisation, c'est que les flux financiers dépassent de loin, en vitesse et en volume, les flux réels de l'économie. Cette disparité marquée occulte cependant le fait que les transformations en matière de production et de commerce mondial sont tout aussi spectaculaires et déterminantes pour les perspectives de croissance

des prochaines années. C'est sur ces dernières que se concentre le présent article. Les graves répercussions de la crise financière mondiale actuelle n'enlèvent rien à la validité de ces questions. En effet, le principal coût qu'elle risque d'avoir pour l'Amérique latine et les Caraïbes, c'est la répétition des erreurs commises par les politiques d'ajustement des années 1980, affectant sans nécessité la croissance et l'emploi, et surtout, sacrifiant les investissements dans l'infrastructure, l'éducation et l'innovation. Ces coûts expliquent l'élargissement du fossé entre la région et les économies de la région Asie-Pacifique.

Malgré l'ampleur des changements observés dans l'économie mondiale, qui ont coïncidé avec une période d'essor notable (2003-2007), il n'a pas été possible d'éviter les écueils du protectionnisme traditionnel —dans l'agriculture, les subventions à l'exportation et les aides directes internes, ainsi que les mesures antidumping, pour ne citer que les principaux. Par ailleurs, l'incertitude quant au nouveau scénario international entrave la progression des négociations commerciales multilatérales et ouvre la voie à l'adoption de mesures protectionnistes. Une éventuelle récession de l'économie en 2009 et 2010 n'affecterait pas seulement le cycle de Doha. Dans un contexte de ralentissement économique et de crise du crédit dans les économies industrialisées, les défis concurrentiels que constituent les économies émergentes peuvent inciter à de nouvelles formes de protectionnisme. L'ordre du jour mondial compte de nouveaux points, dont la sécurité du commerce, les liens entre le commerce, le changement climatique et l'environnement, et même certains aspects inhérents à la compétitivité, notamment la certification de qualité ou les bonnes pratiques de production qui, s'ils sont mal gérés, peuvent accentuer ces tendances et affecter en particulier les exportations de ressources naturelles et de produits manufacturés à base de ressources naturelles.

L'importance croissante de l'innovation et les perspectives d'un scénario international moins dynamique mettent en évidence la nécessité d'adopter des politiques d'internationalisation qui, axées sur l'accroissement des connaissances intégrées dans les exportations, contribuent à stimuler les partenariats internationaux, la coordination des

réseaux commerciaux internationaux, une plus grande présence dans les chaînes mondiales de valeur, les investissements à l'étranger, l'aide aux petites et moyennes entreprises (PME) centrée sur l'accès aux

aspects incorporels de la nouvelle compétitivité et, enfin, un effort accru pour la formation des ressources humaines correspondant à l'ampleur du changement technologique soutenu que nous connaissons.

## II

### L'incertitude du scénario commercial multilatéral

Pour relever les nouveaux défis mondiaux, il est urgent de modifier la structure institutionnelle et le mode de fonctionnement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Il faut toutefois d'abord conclure le cycle de Doha, notamment parce que son échec réduirait les possibilités de procéder à une réforme significative de l'OMC.

#### 1. Nécessité de conclure le cycle de Doha

Étant donné la gravité de la situation internationale à la suite de la crise des *subprimes*, certains préconisent de reporter le cycle de Doha pour le développement à un moment plus propice. C'est la pire chose à faire. Au contraire, c'est précisément parce que la crise est si grave qu'il faut conclure les négociations le plus vite possible, en assurant bien sûr des résultats équilibrés et correspondant à l'objectif déclaré de contribuer au développement. La nécessité urgente de conclure le cycle de Doha augmente proportionnellement à la détérioration des prévisions quant à l'évolution de l'économie et du commerce mondiaux en 2009 et 2010.

Attendre des temps meilleurs pour reprendre les négociations du cycle de Doha est particulièrement malavisé pour deux raisons au moins. D'une part, ce processus correspond au cycle le plus favorable de l'économie mondiale de ces 40 dernières années (2003-2007) et pourtant, il n'a pas été possible de faire des progrès significatifs au cours de cette période. D'autre part, le message envoyé par la suspension des négociations, en attendant explicitement une meilleure conjoncture, contribuerait à aggraver encore davantage les perspectives de l'économie mondiale, en ouvrant la voie à l'adoption non seulement de mesures entravant directement le commerce, mais d'autres aussi qui, sous prétexte d'aider les secteurs touchés par la crise, généreraient au final de nouveaux litiges sectoriels, surchargeant le système de résolution des conflits de l'OMC, sans lui permettre de progresser

dans le domaine des négociations commerciales. Ce n'est pas souhaitable pour l'Organisation, qui serait obligée de se concentrer sur les conflits plutôt que sur les accords.

La crise économique internationale actuelle, la plus grave depuis près de 80 ans, constitue le principal défi par rapport aux récents progrès en matière de libéralisation commerciale, surtout parce que les deux forces motrices de la mondialisation — le commerce et les flux de capitaux — entreront en récession en 2009 et y resteront pendant une partie de 2010. Les menaces protectionnistes semblent donc un problème extrêmement délicat pour l'avenir immédiat. En cas de récession économique simultanée aux États-Unis, dans l'Union européenne (UE) et au Japon, caractérisée par une hausse du chômage et des difficultés pour accéder au crédit, il sera difficile pour les autorités politiques de résister aux pressions en faveur des subventions et des entraves au commerce. Le débat sur l'aide colossale à l'industrie automobile américaine illustre ces dangers. Si d'autres partenaires suivent la même voie, le scénario de compétitivité ne sera plus fonction de la qualité et de la réduction des coûts, mais de la capacité budgétaire des gouvernements. Ce type de sauvetage sectoriel peut avoir des conséquences graves pour le commerce international, parce que l'industrie mondiale doit faire face à une brusque baisse de la demande et que les programmes spéciaux de soutien financier ne favorisent que quelques segments. Dans un contexte de demande mondiale en baisse constante, les programmes d'aide peuvent créer des avantages concurrentiels artificiels, qui obéissent exclusivement à différentes modalités d'aide fiscale.

Le danger protectionniste ne réside pas seulement dans les mesures qui pourraient contrevenir aux compromis de l'OMC. Après deux décennies de réductions unilatérales, les tarifs douaniers appliqués en pratique sont inférieurs aux plafonds convenus à l'OMC. En fait, les pays pourraient doubler les tarifs douaniers actuels sans enfreindre lesdits accords,

entraînant une contraction de 8% du commerce international (*The Economist*, 2008a). Il suffirait de cela pour que la crise actuelle se transforme en une dépression aux proportions historiques. Si une leçon a été tirée de la situation des années 1930, c'est que les politiques pro-cycliques et le protectionnisme ont contribué à aggraver et élargir le problème. Jusqu'à présent, le discours semble sur la bonne voie, comme l'a démontré la réunion du Groupe des 20 (G-20) qui a eu lieu à Washington DC, en novembre 2008. Néanmoins, si l'on examine la mesure dans laquelle les trois principaux engagements ont été respectés jusqu'ici, il n'y a guère de quoi être optimiste<sup>1</sup>.

## 2. Réformes de l'Organisation mondiale du commerce

Parmi les principales réformes de l'OMC, citons: 1) remédier à l'érosion des principes fondamentaux de non-discrimination (traitement de la nation la plus favorisée et traitement national), due à la prolifération d'accords commerciaux préférentiels ou d'accords de libre-échange; 2) améliorer le traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement, en particulier ceux dont le développement relatif est le moins avancé; 3) améliorer la coordination entre l'Organisation et les organismes multilatéraux de financement, pour que les réformes commerciales s'accompagnent d'une aide financière aux pays en développement; 4) créer des mécanismes institutionnels permettant une prise de décision plus rapide et efficace; et 5) renforcer les liens entre l'OMC et les organisations de la société civile (OMC, 2004).

### a) Conserver la non-discrimination

Une des caractéristiques les plus frappantes de l'économie internationale est la prolifération d'accords de libre-échange, de nature bilatérale ou multilatérale, dont les avantages se limitent, par définition, aux seuls signataires. Ils contreviennent aux principes de non-discrimination au titre du traitement de la nation la plus favorisée, qui oblige les membres de l'OMC à octroyer un traitement égal à tous leurs interlocuteurs commerciaux et en vertu du traitement

<sup>1</sup> Apparemment, aucune de ces 20 économies ne respecte l'engagement d'appliquer une politique fiscale anticyclique et un programme de dépenses additionnelles équivalant à un maximum de 2% du PIB; celui de conclure le cycle de Doha en 2008 a échoué, tandis que plusieurs gouvernements participant à cette réunion ont déjà rompu leur promesse de ne pas imposer de nouvelles barrières commerciales durant 12 mois.

national qui, dans certains domaines, exige d'accorder auxdits partenaires le même traitement qu'aux acteurs économiques nationaux. Ce type d'accords est possible grâce à l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui a permis la création d'unions douanières et d'accords de libre-échange, sous certaines conditions<sup>2</sup>. Jusqu'à présent, l'interprétation de ces dernières relève toujours du domaine de l'ambiguïté et les pays ne manifestent guère d'intérêt pour les définir avec plus de précision afin de vérifier dans quelle mesure l'ensemble des accords préférentiels est compatible avec les exigences du GATT, de l'OMC aujourd'hui.

Vu cette prolifération d'accords de libre-échange, nous allons vers un monde où le traitement de la nation la plus favorisée, qui était la norme il y a vingt ans, devient l'exception, affaiblissant considérablement l'Organisation mondiale du commerce, puisque l'essentiel des flux commerciaux est régi en fonction de règles qui, bien qu'analogues à celles de l'OMC, ne dépendent pas d'elle. Les pays signataires de ce type d'accords doivent en informer l'OMC, mais il s'agit d'une simple formalité et l'Organisation n'a pas de mécanismes efficaces pour en évaluer les effets internes et les répercussions sur d'autres membres<sup>3</sup>. Dans cette optique, il peut être plus attrayant d'examiner la possibilité d'améliorer les liens entre les différents accords, pour qu'ils deviennent un élément véritablement positif (*building block*) du libre-échange et non un obstacle (*stumbling block*), en d'autres termes, d'utiliser les accords préférentiels pour progresser vers la multilatéralisation des engagements et éviter qu'ils ne deviennent une forteresse qui empêche les échanges commerciaux avec les non-membres.

<sup>2</sup> Fondamentalement, il s'agit des conditions suivantes: 1) la constitution de ces groupements ne peut se traduire par des barrières douanières ou réglementations commerciales plus restrictives, tant entre les membres de ladite union douanière ou zone de libre-échange, que pour les pays tiers qui n'en font pas partie, et 2) les accords commerciaux issus de ces unions douanières ou zones de libre-échange doivent permettre d'éliminer les principaux obstacles aux échanges commerciaux entre les pays signataires.

<sup>3</sup> Il a été suggéré d'intégrer cet aspect dans le Mécanisme d'examen des politiques commerciales, donnant ainsi à l'OMC davantage de pouvoirs pour évaluer la contribution réelle des accords de libre-échange à la libéralisation des flux commerciaux. Néanmoins, cela supposerait de s'occuper de l'agenda commercial dans son ensemble —anciens et nouveaux points à l'ordre du jour—, ce qui est l'unique façon de réduire l'attrait de conclure des accords de ce type. Mais cette possibilité est lointaine et tout donne à penser que la tendance aux accords de libre-échange persistera au cours des prochaines années.

b) *Améliorer les dispositions en matière de traitement spécial et différencié*

Les mécanismes traditionnels consistaient, d'une part, à accorder aux pays en développement les moins avancés un délai plus long pour respecter les accords et, d'autre part, à permettre à un ensemble significatif de leurs produits d'entrer sur le marché des principaux pays ou groupements à des conditions d'exemption totale ou partielle des tarifs douaniers. L'analyse par le groupe d'experts convoqués par l'OMC conclut que ces modalités sont insuffisantes et que certaines d'entre elles sont contre-productives. En effet, il estime que le Système généralisé de préférences (SGP) appliqué, par exemple, par les États-Unis et l'Union européenne dans le cas des exportations des pays en développement, est finalement inefficace pour les raisons suivantes: 1) comme il s'agit d'avantages concessionnels et non contraignants, ils ne sont pas stables et ne permettent pas de faire des projets connexes d'investissement à long terme; 2) les préférences sont parfois liées à des obligations sans rapport avec le commerce; 3) les bénéficiaires tendent à favoriser davantage celui qui octroie les concessions, comme le montre le nombre de produits concernés et les marges de préférence octroyées; 4) le plafond des avantages tend à être réduit, puisque les préférences sont modifiées arbitrairement en fonction de la plus grande compétitivité qu'acquiert le produit bénéficiaire; et 5) les pays bénéficiaires ont tendance à s'appuyer à l'excès sur ces préférences, limitant leurs efforts pour diversifier leurs exportations (OMC, 2004).

Il est possible dès lors de recentrer la notion de traitement spécial et différencié, de la lier davantage aux questions de l'aide au commerce et de sa facilitation, en fournissant aux pays en voie de développement les ressources qui leur permettent d'améliorer et d'étendre leur infrastructure, l'offre de leurs produits exportables, la formation des ressources humaines et l'autonomisation de leurs travailleurs, ainsi que le regroupement de leurs PME et l'accès de ces dernières au crédit et aux nouvelles technologies. Il faut à cet effet une relation plus étroite et fonctionnelle entre l'OMC et les organismes multilatéraux de financement, comme la Banque mondiale et les banques régionales, afin d'avoir les ressources pour accompagner les réformes commerciales des compléments nécessaires en matière d'infrastructure, de ressources humaines et de technologie. Les accords commerciaux, discriminatoires ou non, ne créent que des opportunités potentielles d'augmentation de la demande, auxquelles il est possible de répondre uniquement en ayant l'offre exportable

appropriée. Cette nécessité d'élargir et de diversifier l'offre exportable est encore plus grande dans les pays en développement relativement moins avancés. Bref, l'accent de la rénovation du traitement spécial et différencié doit porter non plus sur la demande mais sur l'offre d'exportations.

c) *Améliorer le fonctionnement de l'OMC*

Un autre sujet de discussion est la procédure de prise de décisions de l'Organisation mondiale du commerce, qui procède par consensus et non par vote. Certes, chaque option présente des avantages et des inconvénients<sup>4</sup>, mais la discussion porte aujourd'hui sur la nécessité de disposer de mécanismes plus rapides et de réunions ministérielles plus efficaces, et de renforcer la participation politique de haut niveau. À cet égard, des modalités à "géométrie variable" sont étudiées, qui permettraient de limiter les accords à ceux qui soutiennent les décisions au départ, sous réserve de les rendre multilatéraux à mesure que de nouveaux membres adhèrent.

Une autre inquiétude est de continuer à progresser en matière de normes de transparence et d'améliorer les liens avec les organisations de la société civile, en faisant connaître plus activement les fonctions et les actions de l'OMC, en proposant une formation et une assistance technique sur les règles du commerce aux gouvernements, aux académies, aux organisations patronales et aux médias. Le mécanisme de résolution des litiges —un des plus prestigieux de l'Organisation— est un des rares espaces multilatéraux où les plaintes des pays en développement ont non seulement un écho, mais conduisent souvent à modifier les politiques des pays industrialisés qu'ils contestent<sup>5</sup>.

La principale contribution de l'OMC au renforcement de l'économie mondiale consiste en un ensemble de normes commerciales qui garantissent l'utilisation de règles du jeu prévisibles et évitent la récession en périodes de crise ou de contraction/ralentissement économique comme aujourd'hui. En l'absence d'initiatives pour relancer le cycle de Doha, il convient d'intensifier les efforts pour déceler et faire connaître les conséquences de la crise financière sur le commerce, prenant acte des

<sup>4</sup> Pour un examen plus détaillé, voir OMC (2004).

<sup>5</sup> Vous trouverez une vue d'ensemble des litiges de l'OMC en consultant la Base de données intégrée sur les différends commerciaux concernant l'Amérique latine et les Caraïbes (BADICC) préparée par la Division du commerce international et de l'intégration de la CEPALC [en ligne] <http://badicc.eclac.cl> ou <http://www.cepal.org/comercio>.



mesures de protection décidées par les membres de l'Organisation à cet égard, qu'elles soient conformes ou non à la réglementation en vigueur. Il est important aussi de documenter le montant des ressources concernées et les coûts qu'elles représentent pour les pays en développement. On pourrait faire de même en ce qui concerne le coût des

mesures protectionnistes appliquées par ces mêmes pays et leurs effets distributifs qui, normalement, affectent davantage les groupes à revenus plus faibles. Cet effort alerterait la communauté internationale quant à l'évolution du commerce et contribuerait à sensibiliser les membres de l'OMC à la nécessité de reprendre les négociations du cycle de Doha.

### III

## Les nouvelles menaces de protectionnisme au XXI<sup>e</sup> siècle

L'accélération du changement technologique et ses répercussions sur la hiérarchie compétitive des entreprises, des conglomérats et des nations tend à se manifester aussi dans la définition de nouveaux thèmes commerciaux qui influencent la compétitivité, bien que nombre d'entre eux n'aient pas encore été abordés dans la réglementation multilatérale du commerce.

Les normes relatives à la sécurité commerciale que promeuvent unilatéralement certains pays ou que recommandent des organismes multilatéraux comme l'Organisation mondiale des douanes (OMD), se traduisent par de fortes pressions pour réaliser des améliorations institutionnelles et de fonctionnement dans toute la chaîne des activités commerciales. Dans ce contexte, des règles privées ont été développées, dont l'application est volontaire, mais qui peuvent affecter les conditions de compétitivité des pays. Parmi celles-ci, on distingue les bonnes pratiques agricoles, les certifications de sécurité, les normes de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et les certifications de qualité. L'influence des mouvements environnementaux et des consommateurs a augmenté également, particulièrement en Europe, ce qui a des effets indirects sur le commerce international, en rehaussant le niveau des exigences en matière de sécurité et de "traçabilité" des produits alimentaires sur les marchés des pays industrialisés. Enfin, il convient de mentionner la question des effets environnementaux et climatiques de la croissance économique et du commerce international.

On note dès lors que le système du commerce multilatéral accuse un net retard par rapport à l'intensité du changement technologique et aux initiatives unilatérales soutenues par la nouvelle structure des acteurs industriels, dont l'influence sur les questions

commerciales est souvent plus grande que celles des gouvernements des pays industrialisés. Cette interaction —du développement technologique et des entreprises, d'une part, de l'intégration de nouvelles questions et institutions, d'autre part—, est très complexe, puisqu'elle combine des exigences issues du progrès technologique, comme la certification de qualité et les modèles d'entreprise basés sur le changement technologique, destinées à limiter la concurrence et à protéger les activités privées, comme c'est le cas de certaines exigences de certification liées à des laboratoires et entreprises spécifiques.

Les limites entre le progrès technologique, les nouvelles questions, la création de nouveaux organismes et institutions, et le protectionnisme sont très subtiles et se franchissent aisément, en particulier si les pays en développement ne disposent pas d'une capacité technique leur permettant de différencier les changements propres à la modernité, auxquels ils devront s'adapter, de ceux qui ne sont que de nouvelles formes d'entreprises privées pouvant entraver la concurrence ou stimuler le protectionnisme.

#### 1. La sécurité dans le commerce international

Après les attentats du 11 septembre 2001, les normes de sécurité occupent une place nettement plus importante dans les relations internationales, affectant le cadre réglementaire du commerce, en raison surtout de la nécessité d'éviter l'utilisation de la chaîne mondiale d'approvisionnement à des fins terroristes. Cela a conduit à la création du Partenariat douane-commerce contre le terrorisme (C-TPAT) aux États-Unis (2002), du programme d'Opérateur économique autorisé (AEO) de l'Organisation mondiale des douanes (2005)

et du programme des Partenaires en protection du Canada, initiatives destinées à sécuriser les canaux d'approvisionnement<sup>6</sup>. Les nouveaux programmes de sécurité dans le commerce vont au-delà du produit et prennent en considération le traitement correct et la traçabilité du fret tout au long de la chaîne d'approvisionnement, en se basant sur la notion que "la sécurité de la chaîne de transport est égale à celle du maillon le plus faible" (Commission des Communautés européennes, 2003).

Le respect des nouvelles exigences se traduit par de nouveaux coûts. Plus encore, elles varient en fonction de la situation antérieure de l'entreprise et du niveau de certification demandé<sup>7</sup>. Ces mesures peuvent avoir des effets négatifs pour les petits et moyens producteurs, dans la mesure où, s'ils ne parviennent pas à respecter les exigences des programmes concernés, ils risquent de perdre des marchés, faute de pouvoir concurrencer ceux qui s'y conforment et dont les marchandises arrivent plus rapidement et avec de meilleures garanties de sécurité. Ainsi, la compétitivité des produits n'est plus seulement une question de qualité et de prix, mais également de sécurité, variable dont l'importance pourrait augmenter pour accéder aux marchés plus sophistiqués.

## 2. Les normes du secteur privé qui réglementent la qualité et l'innocuité

L'inquiétude va croissant en ce qui concerne l'innocuité des aliments et leur éventuelle contamination accidentelle. Une des conséquences de la mondialisation des chaînes agro-alimentaires est qu'elles comprennent des maillons qui opèrent en fonction de normes institutionnelles nationales différentes, notamment en ce qui concerne la qualité de la réglementation sanitaire et phytosanitaire, la protection transfrontalière et même l'efficacité et la probité des fonctionnaires. Bien que la sécurité alimentaire se soit spectaculairement améliorée ces dernières décennies, les progrès sont irréguliers d'un pays à l'autre, et il subsiste donc d'importants foyers de maladies transmises par des aliments contaminés par des micro-organismes, des produits chimiques ou des toxines. Le commerce

transfrontalier des aliments contaminés peut donc contribuer à propager ces maladies (OMS, 2007).

Les normes volontaires de qualité ont augmenté en nombre et en rigueur, pour parvenir à l'innocuité des produits et obtenir l'engagement des entreprises en matière de protection de l'environnement et de droits du travail, notamment. Plusieurs institutions publiques et privées, qui supervisent l'innocuité et la durabilité de la production, privilégient des concepts et programmes de bonnes pratiques agricoles et de fabrication, en collaboration avec les différents acteurs de la chaîne agro-alimentaire<sup>8</sup>.

D'autre part, ces dernières années, on a vu apparaître des organisations qui encouragent le concept de "commerce équitable" et de certification privée, en d'autres termes l'octroi de labels garantissant qu'un produit donné est fabriqué selon certains critères qu'elles fixent. Il existe actuellement 20 initiatives de commerce équitable certifié, appartenant principalement à des pays d'Europe et d'Amérique du Nord, et dont l'objectif est de contrôler l'usage du label de certification des produits<sup>9</sup>.

Pour participer aux chaînes mondiales de valeur, il convient de respecter les normes internationales de qualité. À cet égard, le respect des normes privées et volontaires pertinentes peut faciliter l'accès aux segments les plus rentables de ces chaînes. Néanmoins, dans certains cas, la notion de "commerce équitable" peut être dangereusement proche de tentatives protectionnistes, surtout quand il s'agit d'imposer des pratiques spécifiques en provenance des économies industrialisées, qui ne sont pas nécessairement supérieures à celles des pays en développement. Une autre pratique de commerce inéquitable (*unfair trade*), qui n'est pas suffisamment mise en évidence, c'est le protectionnisme agricole des économies industrialisées. Dans d'autres cas, la certification de qualité proprement dite peut devenir un commerce attrayant, en se détournant jusqu'à un certain point de son objectif initial qui est de contribuer à la bonne

<sup>6</sup> Pour plus de détails concernant ces initiatives, voir CEPALC (2008a, chapitre III).

<sup>7</sup> Par exemple, des mesures de sécurité physique dans l'entreprise, la protection du chargement, des procédures de sécurité du personnel, des systèmes d'identification et de suivi du personnel ainsi que des systèmes de communication électronique et de bases de données.

<sup>8</sup> Les bonnes pratiques agricoles sont les mesures appliquées dans le cadre de la production, de la transformation et du transport de produits d'origine agricole, afin d'assurer l'innocuité des produits, ainsi que la protection de l'environnement et du personnel qui travaille à leur exploitation.

<sup>9</sup> Ces initiatives sont regroupées dans la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), une association qui fournit un appui direct aux producteurs certifiés, en définissant les critères de ce qu'elle considère comme commerce équitable. Sur la base des normes ISO pour les organismes de certification, la FLO inspecte et certifie quelque 500 organisations de producteurs dans plus de 50 pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie.

qualité dans toute la chaîne de valeur. Étant donné la prolifération des normes privées et leur exigence croissante sur les marchés, en particulier dans le secteur alimentaire, les exportateurs doivent se tourner vers un marché peu transparent des certifications de qualité, avec des barrières d'entrée marquées et un certain conflit d'intérêt entre ces agences et les principaux producteurs des économies centrales. Cela étant, il est inquiétant de voir que des normes qui étaient au départ privées, volontaires et provenant de grands consortiums mondiaux tendent à prévaloir sur les marchés internationaux, en raison d'une progressive multilatéralisation de fait, de leur grande incidence sur les marchés clés ou de la nature oligopolistique des organes de certification.

Dans certains cas, les gouvernements adoptent entièrement ou partiellement les exigences de qualité du secteur privé et cherchent à normaliser la question, ce qui signifie, dans la pratique, que ces exigences peuvent devenir obligatoires. Le secteur agricole, en particulier le volet exportateur, se voit ainsi obligé de s'adapter à un grand nombre d'exigences publiques et privées (Salles de Almeida, 2008)<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Parmi les principales, citons les normes ISO, de production biologique, d'innocuité, de bonnes pratiques, de dénomination d'origine et les appellations géographiques.

### 3. Les effets commerciaux de la mise en œuvre de normes privées

L'adoption des normes privées —en plus des normes officielles d'application obligatoire— constitue un défi et une occasion pour les pays de la région, puisque leur respect peut devenir une exigence de fait pour exporter des produits agricoles vers des marchés plus sensibles aux questions environnementales et de plus en plus exigeants en matière de qualité. Bien que le respect de ce type de normes favorise les possibilités d'accès aux marchés exigeants, elles peuvent également constituer une barrière commerciale en raison du coût qu'elles représentent, surtout pour les fournisseurs des pays en développement. Elles peuvent même masquer une intention protectionniste si leurs exigences dépassent celles qui sont fixées par l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (accord MSF/SPS) de l'Organisation mondiale du commerce. Dans l'ensemble, les exportateurs agricoles des pays en développement s'inquiètent de la prolifération des normes privées. À cet égard, l'OMC fait la distinction entre les préoccupations commerciales liées au contenu et les préoccupations concernant le respect (voir tableau 1).

Les principales inquiétudes exprimées devant l'OMC concernent la relation entre les organisations privées et les institutions internationales de normalisation —en général, les normes privées sont plus rigides

TABLEAU 1

#### Préoccupations relatives à l'application de normes sanitaires et phytosanitaires privées

En matière de contenu	En matière de respect
Multiplication des systèmes de normes privées sur les marchés	Coût de la certification par des tiers, en particulier

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5\\_1735](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_1735)

