défis Sud

Numéro 122 **Bimestriel décembre - janvier 2014 - 15** (ne paraît pas en août) Rue aux Laines, 4 1000 Bruxelles Bureau de dépôt Bruxelles X N° d'agrément : P307409

DOSSIER
Les accords de la paupérisation ?

ANALYSE
Drôle d'aide au développement

LECTURE
Nourrir les villes

sommaire n° 122

4 - 6 ANALYSE

Privatisation de l'aide au développement

Dans la préface du rapport intitulé « La Faim, un business comme un autre », Oliver de Schutter écrit que « lutter contre la faim, ce n'est pas seulement augmenter les volumes de céréales produites, ou des légumes produits pour l'exportation : c'est investir dans les plus pauvres, et leur donner les moyens d'améliorer leur sort ». Pas sur que ce paradigme fasse partie de la stratégie de la fondation Gates et consorts quand ils se mêlent de coopération au développement.

7 - 29 DOSSIER

Au 15 juin 2014, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) recensait 585 Accords de libre échange. À elle seule, l'Union européenne a signé ou est en phase de négociation pour des (ALE) avec plus de 130 pays du Sud. Simultanément à cette prolifération des ALE, qui met en danger les pays les plus fragiles sur le plan économique et alimentaire, une tendance nouvelle est en train de se dessiner dans le paysage international de la coopération au développement : la présence chaque jour plus importante des acteurs privés (fondations, plateformes de donateurs, philanthropes, multinationales etc.) dans la conception et l'implémentation de projets de développement. La récente relance du cycle de Doha à l'OMC, suite à l'accord de Bali, pourrait faire croire à la renaissance du multilatéralisme en matière commerciale. Rien n'est moins sûr en réalité.

30-31 LECTURE

Nourrir les villes

Les populations urbaines d'Afrique de l'Ouest préfèrent consommer des produits locaux que des produits importés, quitte à les payer un peu plus cher. Les marchés urbains en Afrique de l'Ouest offrent plus de débouchés à l'agriculture familiale que les marchés d'exportation. Une tendance plutôt positive décrite dans un rapport consacré à la sécurité alimentaire des villes en Afrique de l'Ouest.

© SOS Faim.

Dossier +

Les accords de la paupérisation ?

7-8 INTRODUCTION
Accords de libre-échange versus coopération au développement

9-12 ANALYSE
L'impact des accords de libre-échange de l'Union Européenne sur la sécurité alimentaire

12-15 AU BURKINA
L'accord de la discorde ?

16-20 COMMERCE
L'UE reconfigure la carte de l'Afrique

21-22 CAMEROUN
L'APE est-il une alternative crédible ?

23-25 PÉROU – COLOMBIE
La souveraineté en péril

26-27 TRAITÉ TRANSATLANTIQUE
L'UE dans la position de l'arroseur arrosé ?

28-29 TTIP
Un marché transatlantique façonné pour et avec les multinationales

Directeur de la publication : Jean-Jacques Grodent. **Rédacteur en chef :** Pierre Coopman. **Conseil éditorial :** Laurent Biot, Christophe Brisme, François Cajot, Pierre Coopman, Freddy Destrait, Jean-Jacques Grodent, Marc Mees, Virginie Pissoort, Claire Stoeckel, François Vandercam. **Collaborateurs :** Nicolas Demartin, Jacob Kotcho, Inoussa Maiga, François Misser, Sabine Schrader, Claire Stam, Nel Van Slijpe, Patrick Veillard, Véronique Wilbeaux. **Couverture :** Sven Torfinn, Kenya/ Nairobi. **Rédaction :** Rue aux Laines, 4, 1000 Bruxelles. tél. 32 (0)2 511 22 38 **Réalisation :** Studio Marmelade. **Impression :** The Factory Brussels. Défis-Sud est une publication de SOS Faim. Défis-Sud est un forum où des auteurs d'horizons divers s'expriment sur les thèmes du développement. Tous droits de reproduction réservés. Les articles n'engagent que leurs auteurs. Les titres et les sous-titres sont parfois de la Rédaction. **E-mail :** pco@sosfaim.org **Site web : www.sosfaim.org**

Imprimé sur papier recyclé. Éditeur responsable : Freddy Destrait - rue aux Laines, 4 - 1000 Bruxelles. Défis Sud bénéficie du soutien de la Direction générale de la coopération au développement (DGD).

DE BELGISCHE ONTWIKKELINGSSAMENWERKING .be

éditorial

CONFÉRENCE DE LIMA

Adieu de principe à la justice climatique ?

L'éditorial
de Freddy Destrait
Secrétaire général de SOS Faim
Belgique

© Mihnea Popescu.

Freddy Destrait.

La 20ème Conférence de la convention-cadre des Nations unies sur le changement climatique s'est terminée le 14 décembre dernier à Lima, au Pérou. C'est un accord très imprécis qui a été adopté, car aucun des problèmes clés n'a été résolu. Il enregistre l'opposition marquée entre pays riches et pays en développement. C'est regrettable. Si ce clivage n'est pas résolu dans l'année, il sera très difficile de trouver un accord à Paris en décembre 2015.

En 2008, dans son dossier consacré aux conséquences du réchauffement climatique[1] pour l'agriculture africaine, Défis Sud rappelait que la réduction des précipitations en Afrique subsaharienne risquait de rayer les paysans africains de la carte, mais également de leur faire payer la facture colossale et immorale laissée par les pays industrialisés.

En 2014, La question cruciale concerne toujours les financements, en particulier ceux des pays riches. Cette conférence devait réexaminer les engagements financiers de contribution à la de réduction d'émissions de gaz à effet de serre. Les résultats ne sont pas à la hauteur

Au cœur du blocage, il y a le principe de différenciation entre pays développés et pays en voie de développement. La Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques reconnaît une responsabilité commune mais différenciée pour ces deux catégories de pays, les premiers étant en grande partie responsable des changements climatiques, dont les seconds subissent le plus durement les conséquences. Les pays en voie de développement ont accusé les pays développés de ne pas tenir compte de ce principe de justice climatique.

Par ailleurs, il n'y a toujours pas de visibilité sur le soutien financier aux pays en développement pour s'adapter aux conséquences des dérèglements climatiques. Les participants à la conférence se sont simplement entendus sur le fait de préciser leurs contributions individuelles pour mars 2015, indiquant les objectifs nationaux à réaliser. Aucune obligation ne les contraindra cependant dans la formulation de ces objectifs.

Le climat de méfiance entre les pays riches et les pays pauvres reste donc entier et les négociations sont prisonnières des égoïsmes nationaux.

A Lima, les engagements pris par les pays les plus émetteurs ont été insuffisants pour contenir le réchauffement de la planète sous les 2 degrés.

Quand cessera cet égoisme criminel pour les agricultures du Sud et le droit à la souveraineté alimentaire ?

A Lima, aucun pays n'a bien sûr vraiment remis en cause la nécessité de trouver un accord global.

1 Défis Sud n° 84, Réchauffement climatique : Zéro degré de responsabilité des pays pauvres.

analyse

FONDATION BILL & MELINDA & CO

Drôles de programmes « d'aide au développement »

Rédaction
Claire Stam

Les programmes « Nouvelle Alliance pour la sécurité alimentaire et la nutrition » (Nasan) et « Grow Africa » doivent, à terme, contribuer à créer un « climat favorable » aux investisseurs. La mobilisation de bailleurs de fonds privés est d'autant mieux accueillie par les pays européens que le climat actuel d'austérité et de restrictions budgétaires les contraint à réduire les budgets consacrés à la solidarité internationale.

Dans cet article

Dr. Peter Clausing, universitaire allemand qui a étudié le fonctionnement de la Fondation Bill & Melinda Gates en Afrique.

Dr. Phil Bereano, professeur émérite à l'Université de Washington et spécialiste des questions liées à l'ingénierie génétique.

Peggy Pascal, **Maureen Jorand** et **Clara Jamart**, auteurs du rapport « *La Faim, un business comme un autre* ».

Longtemps délaissé, le secteur agricole africain a connu un regain d'intérêt ces dernières années, notamment à la faveur de l'envolée des prix sur les marchés internationaux des matières premières agricoles. Les secteurs industriel, agricole et financier découvraient alors des opportunités prometteuses qu'ils ignoraient jusque-là. Des considérations géopolitiques n'ont pas tardé à émerger. Les États-Unis voient en effet d'un œil très critique l'influence grandissante de la Chine sur le continent africain, riche en biodiversité comme en matières premières. Sur la base de ces considérations, deux initiatives ont vu le jour sous la houlette de Washington : « Grow Africa » et la « Nouvelle Alliance pour la sécurité alimentaire et la nutrition ».

Estampillées « programme d'aide au développement », ces initiatives disposent de leurs propres dynamiques. On ne s'étonnera guère d'y retrouver les multinationales de l'agro-industrie.

Un cheval de Troie dans l'agriculture africaine

Le programme « Grow Africa » est lancé en 2011 conjointement par la Commission de l'Union africaine, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (Nepad) et le Forum économique mondial. Officiellement, il s'agit de « *galvaniser un plus grand nombre d'investissements du secteur privé pour financer l'agriculture africaine* », en ligne avec le Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA). Le programme se présente sous la forme d'une plateforme qui permet la mise en relation des multinationales, représentants politiques, entreprises locales et organisations de producteurs. La rhétorique s'inspire directement du langage financier puisqu'il y est question de « pôles de croissance » destinés à accroître l'investissement privé dans les pays africains participants. Peggy Pascal, Maureen Jorand et Clara Jamart, les auteurs du rapport intitulé « *La Faim, un business comme un autre* »[1] précisent que « *ces corridors de croissance comportent un arsenal de facilités pour les grands investisseurs (accès au foncier, aux ressources financières, révisions des politiques fiscales ou douanières), parfois mises en place au détriment des agricultures paysannes* ». De fait, dans le rapport financier rédigé par les responsables du programme « Grow Africa », on peut lire que « *3,5 milliards de dollars ont pu être mobilisés en collaboration avec la Nouvelle Alliance pour la sécurité alimentaire et la nutrition* »[2]. Ces dollars financent 97 projets impliquant 62 entreprises, dont 39 basées en Afrique. Le lecteur, cependant, n'apprend rien sur la participation de

1 *La Faim, un business comme un autre. Comment la Nouvelle Alliance du G8 menace la sécurité alimentaire en Afrique*. Un rapport publié par Oxfam France, Action contre la faim et CCFD-Terre solidaire

2 http://www.feedthefuture.gov/sites/default/files/resource/files/grow_africa_annual_report_2013.pdf

À l'entrée de la fondation Bill et Melinda Gates.
© Fondation Bill et Melinda Gates.

Les États-Unis voient d'un œil critique l'influence grandissante de la Chine sur le continent africain.

manière concrète des représentants de la société civile et des petites exploitations familiales dans les initiatives décrites.

La Nouvelle Alliance (Nasan) a vu le jour lors du sommet 2012 du G8, avec pour objectif annoncé de sortir 50 millions de personnes de la pauvreté d'ici à 2022. À l'instar de « Grow Africa »[3], il s'agit là encore de « *mobiliser le secteur privé* », lequel s'est jusqu'à présent engagé à investir trois milliards de dollars. En 2014, ce programme rassemblait dix pays africains, 227 entreprises nationales et internationales impliqués dans 274 projets. La matrice de fonctionnement de la Nasan ? Les « accords-cadres de coopération ». Pour chaque pays participant au programme, un document destiné à présenter les engagements des parties prenantes et les processus de mise en œuvre de l'initiative au niveau national a été rédigé. Y sont définis les engagements vers des réformes législatives pris par les États africains, les intentions de financements des États du G8, et des extraits de lettres d'intention des entreprises du secteur privé. Par ailleurs, pour chaque pays africain, un pays du G8 est nommé responsable de la mise en œuvre des projets. Quid des petites exploitations familiales et de la société civile dans ces « accords-cadres » ? « *Les organisations de la société civile ont été très peu ou pas du tout impliquées dans leur élaboration* », soulignent les auteurs du document.

3 https://www.growafrica.com/organizations/B

L'absence de participation des petits producteurs dans les deux programmes, en dépit de ce que les descriptions officielles peuvent laisser supposer, n'est pas la seule similitude. On y croise les noms des mêmes multinationales présentes dans les mêmes pays africains. « *La mise en place de ces initiatives multilatérales aboutit à ce que les efforts d'investissement se concentrent principalement sur les mêmes pays et à ce que les bailleurs de fonds et investisseurs déclarent via différents canaux les mêmes projets* », peut-on lire dans le rapport déjà cité. Huit des dix pays membres de « Grow Africa » sont également membres de la Nasan[4].

Téléguidé par la fondation Gates

Si la présence de multinationales de l'agro-business ne peut étonner dans des programmes destinés à ouvrir en grand la porte aux investisseurs privés, celui de la Fondation Bill & Melinda Gates surprend. Non seulement, la Fondation subventionne ces deux initiatives[4] mais elle a également lancé la sienne propre : en 2006, elle créait, en coopération avec la fondation Rockefeller, l' « Alliance pour une révolution verte en Afrique », ou Agra. « *Cette alliance s'est mise en action dans 14 pays africains et a débloqué, à la fin 2011, plus de 380 millions de dollars US avec pour objectif d'intégrer la partie rentable de la petite paysannerie africaine dans le marché mondial* », explique le Dr. Peter Clausing, auteur universitaire allemand qui a étudié le fonctionnement de la fondation Bill & Melinda Gates en Afrique[5]. L'Agra, dont le président est l'ancien secrétaire général de l'ONU Kofi Annan, a défini quatre pays en tant que « région-grenier » : le Ghana, le Mali, le Mozambique et la Tanzanie. Par ailleurs, l'organisation est également active dans dix autres pays (Éthiopie, Burkina Faso, Kenya, Malawi, Niger, Nigeria, Rwanda, Zambie, Afrique du Sud, Ouganda). « *La concentration prioritaire sur une région dite "grenier" laisse apparaître l'argument mensonger de la lutte contre la pauvreté sur le site web de Agra* », s'insurge Peter Clausing.

4 Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Ghana, Malawi, Mozambique, Nigéria et Tanzanie

5 Dr. Peter Clausing est administrateur du portail www.welt-ernaehrung.de . Son livre (en allemand) « *Die Grüne Matrix. Naturschutz und Welternährung am Scheideweg* » (« La matrice verte. Protection de la nature et l'alimentation du monde à la croisée des chemins ») Paru en septembre 2013 dans l'édition Unrast. http://www.unrast-verlag.de/die-gruene-matrix-detail
Son article paru sur la fondation Bill & Melinda Gates est disponible en français : http://www.welt-ernaehrung.de/wp-content/uploads/2014/11/Bill-Gates-in-Afrika-GESAMT-frz.pdf

La Nouvelle Alliance (NASAN) a pour objectif de sortir 50 millions de personnes de la pauvreté d'ici l'horizon 2022.

Les petits producteurs sont absents dans les programmes Grow Africa et Nasan.

Les deux fondations ne sont pas les seules à accorder leurs subsides, les agences d'État au développement également. Elles sont 14 en tout, avec, entre autres, les gouvernements du Danemark, de la Grande – Bretagne, du Luxembourg, de la Norvège, de la Suède et des USA.

Qu'est-ce qui relie, en réalité, les programmes Agra et la fondation Gates? «*Il s'agit d'ouvrir de nouveaux marchés axés autour des semences, des pesticides et des engrais et d'entamer la mécanisation de l'agriculture africaine*», répond le scientifique. Pour lui, cette transformation de l'agriculture africaine ne bénéficiera qu'à une petite minorité d'agriculteurs. «*Un tiers des agriculteurs pourront effectivement voir leurs revenus augmenter grâce à la mécanisation de l'agriculture, mais les deux tiers restant en sortiront encore plus pauvres*». La Fondation Gates n'esquive pas la lourde empreinte sociale qu'une telle transformation entraînerait dans les campagnes africaines. Elle la prend en compte. Peter Clausing cite un article écrit par Prabhu L. Pingali, responsable des questions de développement agricole à la Fondation Gates, et paru dans la revue scientifique américaine Pnas[6]. Il y écrit que «*l'augmentation de la productivité céréalière non seulement satisfait la demande pour les produits de base, mais permet également de libérer de la terre agricole et une diversification vers des cultures à forte valeur ajoutée. Elle permet aussi un mouvement de la main-d'œuvre en dehors du secteur agricole, poussée vers d'autres opportunités économiques génératrices de meilleurs revenus*». En clair, la sortie des petits producteurs des terrains agricoles fait bien partie de la stratégie de la fondation, qui, pour rappel, finance la Nasan, Grow Africa et l'Agra. Et ce, pour le profit de grands groupes agro-industriels, en tout premier lieu Monsanto.

Gros actionnaire de Monsanto

En 2010, la presse financière américaine révélait que la Fondation Gates avait acheté 500 000 actions de Monsanto pour une valeur de 23 millions de dollars[7]. «*Monsanto a non seulement une longue histoire de flagrant mépris pour les intérêts et le bien-être des petits producteurs dans le monde mais aussi un bilan environnemental désastreux. La forte participation chez Monsanto jette un doute sérieux quant aux importantes subventions de la fondation pour le développement agricole africain, versées au nom de la réduction de la pauvreté et de la faim parmi les petits agriculteurs*», affirme le Dr. Phil Bereano, professeur émérite à l'Université de Washington et spécialiste des questions liées à l'ingénierie génétique.

Peter Clausing souligne également à quel point la Fondation a le bras long. Jusqu'aux centres de recherche. Il cite ainsi l'exemple de l'Institut international de recherche de production végétale dans les tropiques semi-arides (Icrisat) dont le budget annuel de 50 millions de dollars US est financé à moitié par la fondation Gates. Or, les collaborateurs de la station de recherche de l'Icrisat à Matopos, au Zimbabwe, ont collecté pendant plusieurs années des semences traditionnelles des variétés de petit mil et de sorgho que les petits paysans leur ont cédées gratuitement, raconte le scientifique. À l'aide de cette richesse génétique, l'Icrisat a développé des variétés dites «améliorées» que l'institut vend depuis 2010 à des entreprises semencières commerciales. Celles-ci revendent à leur tour les semences reproduites aux paysans. «*C'est le soi-disant benefit sharing selon les règles de la fondation Gates*», ironise Peter Clausing.

Un des quatre départements, baptisé «Création politique et partenariat», de l'Agra agit dans le même sens, ajoute encore le scientifique allemand. «*Il est en train d'influencer les gouvernements de certains pays comme par exemple la Cote d'Ivoire, l'Éthiopie et le Mozambique, afin qu'ils adoptent des lois limitant le libre échange des semences, qu'ils décrètent des stratégies nationales de fertilisation et qu'ils formalisent le commerce avec les matières premières agricoles. On ne va certainement pas trop loin en supposant qu'après l'établissement de nombreuses petites entreprises semencières dans les différents pays africains, les multinationales de l'agro-industrie avaleront ensuite toutes ces start-ups.*»

Dans la préface «*La Faim, un business comme un autre*», Oliver de Schutter écrit que «*lutter contre la faim, ce n'est pas seulement augmenter les volumes de céréales produites, ou des légumes produits pour l'exportation : c'est investir dans les plus pauvres, et leur donner les moyens d'améliorer leur sort*». Pas sur que ce paradigme fasse partie de la stratégie de la fondation Gates.

6 http://www.pnas.org/content/109/31/12302

7 http://www.seattleglobaljustice.org/2010/08/for-immediate-release-gates-foundation-invests-in-monsanto.

Les accords de la paupérisation ?

INTRODUCTION

Accords de libre-échange versus coopération au développement

La récente relance du cycle de Doha à l'OMC, suite à l'accord de Bali, pourrait faire croire à la renaissance du multilatéralisme en matière commerciale. Rien n'est moins sûr en réalité. D'une part, le texte de Bali ne constitue qu'un accord *a minima*, couvrant à peine 10 % du projet initial de Doha. D'autre part, le nombre d'accords de libre-échange (ALE), bilatéraux et régionaux, en cours de négociation dans le monde ne diminue pas, bien au contraire.

Rédaction : Nel Van Slijpe

Quelques lectures récentes sur les accords de libre-échange (APE, TTIP, Alena, etc.) :

A. De Ravignan (2014, oct.) *Europe-Afrique : Pourquoi tant de peine ?* Alternatives Économiques, Paris

C.T. Dieye (2014, mai) « Comment le deal sur les APE en Afrique de l'Ouest a-t-il été obtenu ? ». *Passerelles*, Vol. 15/2, Paris, pp.16-18 sur le site de l'International Center for Trade and Sustainable Development : http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Pass_May_FV.pdf

En 1947, 23 pays signaient le General Agreement on Tarrifs and Trade (Gatt). Entré en vigueur en 1948, la mission du Gatt était non seulement de définir les règles du jeu du commerce mondial mais également d'abriter les négociations commerciales entre pays membres en vue de promouvoir la libéralisation des échanges. Avec la signature de ce traité s'initiait le premier cycle (round) de négociations multilatérales en vue d'harmoniser les relations économiques internationales et d'assurer l'intégration croissante des pays du monde entier aux marchés mondialisés des biens et des services. À mesure que s'appliquaient les accords multilatéraux entre les pays signataires du Gatt, de nouveaux cycles de négociations furent ouvert, invitant toujours plus de nations à la table des négociations et élargissant les discussions pour traiter davantage de questions. À l'occasion du cycle de l'Uruguay, huitième round de négociation multilatérale achevé par les accords de Marrakech en 1994, un saut important fut franchi dans le renforcement institutionnel du Gatt avec la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

En 2001, la conférence de Doha a permis d'ouvrir un neuvième cycle de négociations qui devait s'achever le 1er janvier 2005. Cependant, en juillet 2006, le directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, suspendait les négociations sans fixer la date de la reprise et, *a fortiori*, de l'achèvement du cycle. L'échec du cycle de Doha fait suite au refus d'un nombre croissant de pays (principalement les pays émergents du Sud tel que l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud) de soutenir des accords qui, s'ils étaient signés, équivaudraient à favoriser les plus gros exploitants agricoles au détriment des économies de l'ensemble du Sud et risqueraient de déstabiliser leurs industries naissantes. Selon les opposants, une absence d'accord était préférable à un mauvais accord. Devant l'échec de ce cycle, une question fait surface : que mettre à la place de Doha qui remettent en marche des négociations multilatérales ? En effet, l'absence d'un régime commercial international laisse-t-elle le champ libre à des accords bilatéraux et plurilatéraux plus envahissants et plus dangereux encore que ne l'est l'OMC pour les partenaires les plus faibles ?

Prolifération des accords de libre-échange (ALE)

À l'impasse des négociations commerciales internationales que symbolise l'échec du cycle de Doha, correspond l'écroulement du château de cartes des négociations multilatérales. Derrière s'agite le spectre des accords bilatéraux et plurilatéraux… Incapable de parvenir à des accords parvenant à rencontrer les intérêts de tous les pays signataires au sein

Un manifestant anti-OMC.
© Fuzheadofuz.

Lectures conseillées (suite)

J. Berthelot (2014, sep.) « Le baiser de la mort de l'Europe à l'Afrique » in *Le Monde Diplomatique*, Paris, pp.12-13

R.M. Jennar (2014, sep.) « Cinquante États négocient en secret la libéralisation des services » in *Le Monde Diplomatique*, Paris, pp.12-13

S. Halimi (2014, juin) « Les puissants redessinent le monde » in *Le Monde Diplomatique*, Paris, p.11

de l'OMC dans un monde toujours plus multipolaire, le multilatéralisme est pour l'instant relégué au placard, chacun tentant de tirer son épingle du jeu.

Ainsi, au cours des dernières années, les États-Unis, l'Europe et d'autres puissances industrialisées ont intensifié leurs efforts pour signer des accords bilatéraux de libre-échange et d'investissements. Selon ces accords de libre-échange, non seulement les pays doivent accélérer la libéralisation des marchés de leurs produits, tels les produits agricoles, mais ils doivent également se soumettre à de nouvelles règles sur le plan des services, des droits de propriété intellectuelle, des investissements, etc. Négociés en dehors du système multilatéral, et loin de toute publicité, ils offrent davantage de liberté aux gouvernements les plus puissants du monde pour forcer les pays en développement et les plus petits pays industrialisés à adopter des politiques pires que celles adoptées dans le cadre de l'OMC. Une grande part de cette « partie d'échecs » est une compétition entre grandes puissances qui tentent de s'assurer des zones d'influence économique et politique. La compétition entre les États-Unis et l'Union européenne est une composante-clé de cette dynamique. Mais la Chine, l'Inde, le Japon, le Brésil et d'autres rivalisent pour avoir une place au sein de ce nouveau paysage.

Au 15 juin 2014, l'OMC recensait 585 accords commerciaux régionaux (terme qui désigne les accords bilatéraux, plurilatéraux et les unions douanières) dont 379 étaient en vigueur (Alena, APE, Safta etc.). À elle seule, l'UE a signé ou est en phase de négociation pour des ALE avec plus de 130 pays du Sud.

Privatisation de l'aide au développement

En parallèle de la prolifération des ALE, mettant en danger les pays les plus fragiles sur le plan économique et alimentaire, une tendance nouvelle est en train de se dessiner dans le paysage international de la coopération au développement : la présence chaque jour plus importante des acteurs privés (fondations, plateformes de donateurs, « philanthropes », multinationales etc.) dans la conception et l'implémentation de projets de développement. Le développement et les questions alimentaires deviennent un business à part entière avec toute une série d'outils conceptuels et managériaux permettant d'analyser et de mesurer les projets en termes d'impact social mais aussi financiers. L'objectif : créer un cadre favorable aux investissements. C'est ainsi que le G8, qui, en 2009, avait lancé l'Initiative de l'Aquila pour la sécurité alimentaire (AFSI), annonce, lors de la réunion de Camp David en 2012, le lancement du programme de La Nouvelle Alliance pour la sécurité alimentaire et la nutrition, au travers duquel il est prévu de mettre à contribution le secteur privé afin que celui-ci vienne compenser, par ses investissements, l'incapacité des gouvernements à tenir leurs engagements budgétaires. La mobilisation de bailleurs de fonds privés est d'autant mieux accueillie par les pays européens que le climat actuel d'austérité et de restrictions budgétaires les contraint à réduire leurs programmes d'aide au développement. Parce qu'estampillés « programme d'aide au développement », ces programmes disposent de leurs propres dynamiques et peuvent ainsi évoluer indépendamment du cadre législatif prévu par l'OMC. Est-ce vraiment un hasard si l'on retrouve les mêmes multinationales de l'agro-industrie dans la « Nouvelle Alliance » et « Grow Africa » ?

L'impact des accords de libre-échange de l'Union européenne sur la sécurité alimentaire

Rédaction : Patrick Veillard

L'Union européenne multiplie les nouveaux accords, en particulier avec les pays en développement (PED). Malgré les objectifs affichés par la Commission européenne – le développement du Sud et la réduction de la pauvreté –, cette dynamique de libéralisation n'est pas sans soulever certaines inquiétudes[1]. Aperçu dans cet article des principaux accords négociés par l'UE, de leur contenu et de leur impact sur les pays du Sud en termes de développement, sous l'angle particulier du droit à l'alimentation.

Pour comprendre :

A. Brondel & A. Mazal (dir.) *Sécurité alimentaire et agriculture dans les accords de libre-échange de l'Union européenne avec les pays du Sud* (Vol.1-3), Paris : CCFD-Terre Solidaire, 226 p., 2010

Partie 1 : Contexte et panorama des accords de libre-échange [URL] :http://ccfd-terresolidaire.org/IMG/pdf/ccfd-rapportale_partie_i_mai2010.pdf

Partie 2 : Contenu et flexibilité des accords de l'UE [URL] :http://ccfd-terresolidaire.org/IMG/pdf/ccfd-rapportale_partie_ii_mai2010.pdf

Partie 3 : Effets potentiels des principales clauses sur la sécurité alimentaire et l'agriculture [URL] :http://ccfd-terresolidaire.org/IMG/pdf/ccfd-rapportale_partie_iii_mai2010.pdf

En 2010, l'UE négociait ou avait déjà signé des accords de libre-échange (ALE) avec 138 pays de par le monde, couvrant la quasi-totalité des continents : l'Asie (Corée, Inde, pays de l'Asean), l'Amérique du Nord (Canada, États-Unis), l'Amérique du Sud (Mercosur, Pérou/Colombie), l'Amérique centrale, le Moyen-Orient (Conseil de coopération du Golfe), l'Afrique (Accords de partenariat économique – APE). Comparée aux 192 États reconnus par l'ONU et aux 153 pays membres de l'OMC, on voit que l'UE mène une politique commerciale très offensive. Ce constat pose d'emblée deux questions : quelle est l'origine d'une telle stratégie et dans quelle mesure est-elle compatible avec les règles de l'OMC ?

Contexte et origine des ALE

La réponse à la première question est relativement simple. C'est l'enlisement du cycle de négociations multilatérales de Doha, au milieu des années 2000, et l'analyse des facteurs de compétitivité de l'Europe qui amènent le commissaire au Commerce de l'époque, Peter Mandelson, à poser les bases d'une stratégie d'ouverture commerciale tous azimuts. Dénommée « Global Europe », cette stratégie vise à ouvrir les marchés étrangers à l'aide d'ALE, afin de favoriser l'implantation des entreprises européennes et plus globalement, la croissance et l'emploi en Europe.

La question de la compatibilité de ces accords avec les règles de l'OMC est plus complexe. À première vue, la clause dite « de la nation la plus favorisée » (NPF)[2], qui stipule que les avantages commerciaux accordés par un membre de l'OMC à un autre membre de l'OMC sont directement étendus à tous les membres, n'est pas respectée. L'article XXIV du Gatt crée même une dérogation à cette clause NPF, en autorisant des accords commerciaux entre pays, à la condition qu'ils soient regroupés sous forme d'union douanière ou de zone de libre-échange et qu'ils libéralisent entre eux l'essentiel des échanges commerciaux. Une deuxième exception à la clause NPF est la clause dite « d'habilitation », qui permet, entre autres, à l'UE d'accorder des préférences commerciales non réciproques

1 Le Parlement européen soulignait ainsi en 2006 que « la libéralisation du commerce entre des partenaires inégaux à des fins de développement s'est révélée dans le passé inefficace et même contreproductive ». Source : Parlement Européen. 2006. L'impact sur le développement des accords de partenariat économique.

2 Il s'agit donc d'un principe selon lequel tous les pays signataires bénéficient de façon automatique des dispositions les plus favorables accordées à l'un de ses membres. Par exemple, si l'UE accorde des droits de douane privilégiés (plus faibles) à la Nouvelle-Zélande pour les importations de viande de mouton, alors tous les membres de l'OMC pourront exporter de la viande de mouton vers l'UE au même tarif douanier que la Nouvelle-Zélande.

Les ALE européens tendent à capter l'essentiel des flux commerciaux.

L'UE mène une politique commerciale très offensive.

et positivement discriminatoires à l'attention des PED. C'est le système de préférences généralisées (SPG), qui inclut l'initiative spéciale pour le développement durable et la bonne gouvernance (SPG+) et l'arrangement spécial pour les pays les moins avancés «Tout sauf les armes» (SPG-TSA)[3].

Mais se pose alors une autre question : pourquoi les pays qui bénéficient déjà de ce type de préférences commerciales – les plus souvent des PED ou PMA (pays les moins avancés) vulnérables sur le plan économique – acceptent-ils d'ouvrir leurs économies à la concurrence européenne via des ALE[4]? Les raisons sont diverses et multiples. Premièrement, ces préférences ne couvrent pas tous les produits, en particulier les produits agricoles transformés (en cas de problème d'escalade tarifaire, d'obstacle au développement d'industries locales). D'autre part, certains pays y voient une opportunité de s'arroger un accès au marché européen plus favorable, si possible avant les autres pays (stratégie dite « offensive »). Enfin, un ALE avec l'UE peut être un moyen pour un PED de repousser le phénomène d'érosion des préférences, c'est-à-dire de contrer la diminution relative des avantages commerciaux (par exemple un régime de type SPG), liée à la multiplication des autres ALE (stratégie dite « défensive »).

Des ALE aux contenus et aux formats très variables

Un rapide examen du contenu des ALE permet d'emblée de constater qu'ils sont en réalité très divers : selon les négociations qui ont eu lieu entre les parties, il existe une large gamme de modalités.

En premier lieu, l'interprétation des règles de l'OMC, qui autorisent les ALE, mais à la condition d'une ouverture de «*substantiellement tout le commerce*» et sur «*une durée raisonnable*», n'est pas uniforme. En général, la libéralisation concerne 90% des échanges, le plus souvent 100% de suppression de droits de douanes du côté de l'UE, contre 80% pour l'autre partie. Mais les exceptions sont nombreuses, à l'exemple du Mexique, qui ne libéralise que 56% de ses lignes tarifaires (contre 90% pour l'UE). Et la période de libéralisation s'étend parfois bien au-delà des 10 ans préconisés par l'OMC (25 ans par exemple dans le cas de l'APE Cariforum), selon des modalités et calendriers très variables (réduction brutale à 0% ou de manière plus progressive).

Il existe également de nombreuses différences dans les clauses d'application des accords : clauses de traitement plus favorable, de sauvegarde bilatérale, de statu quo, de suppression des taxes à l'export, de révision, etc. Trois de ces clauses sont intéressantes à examiner, dans la mesure où elles dépassent les obligations de l'OMC :

La clause de traitement plus favorable est l'équivalent de la règle NPF de l'OMC : si l'une des parties de l'ALE accorde des préférences commerciales plus favorables à des pays tiers, alors ces préférences s'étendent à l'autre partie. Cette clause, qui concerne huit accords avec des pays ACP, leur est assez dommageable car elle constitue un frein majeur à l'ouverture de marchés vers d'autres pays du Sud (ils risqueraient alors d'être envahis de produits européens). Elle va au-delà des principes de l'OMC et peut même être interprétée comme allant à l'encontre de la clause d'habilitation.

La clause de statu quo précise que les droits de douane appliqués par les pays du Sud à l'entrée en vigueur des ALE ne pourront pas être augmentés. Concernant 17 accords, cette clause supprime toute marge de manœuvre pour les pays concernés dans la fixation et l'évolution de leurs droits de douane, contrairement aux règles OMC (qui permet de faire varier ces droits dans la limite d'une valeur maximum, le droit consolidé).

La clause de suppression des taxes à l'export retire aux PED un important levier de politique économique. Ces taxes, sorte de droits douane sur les produits exportés, fournissent en effet des recettes fiscales, incitent à la création de valeur ajoutée sur le sol national (par exemple en décourageant l'exportation de matières premières non transformées) et favorisent la sécurité alimentaire (en pénalisant les exportations, elles maintiennent bas les prix des produits alimentaires de base).

Ces différentes clauses, contraignantes, ne sont pas justifiées par les accords internationaux existants et montrent la fermeté dont

3 Le régime SPG est accordé par l'UE à tous les PED et offre une suppression des droits de douane pour un tiers des lignes tarifaires environ. Le régime SPG+ s'adresse également aux PED mais son attribution est conditionnée au respect de certains traités internationaux qui portent sur les droits de l'homme et la protection de l'environnement. Ce régime SPG+ octroie une suppression de plus de 60% des droits de douane pour les exportations de ces pays vers l'UE. Enfin le régime SPG-TSA donne un accès total (i.e. sans droits de douane) pour tous les produits issus des PMA, à l'exception des armes.

4 C'est particulièrement vrai des PMA, qui ont déjà un accès presque total au marché européen via le SPG-TSA.

Le Canada conclut un accord d'investissement avec La Côte d'Ivoire.
© DFATD/MAECD.

fait preuve l'UE dans les négociations pour défendre ses intérêts. L'UE est par contre beaucoup moins exigeante et précise en ce qui concerne les principes politiques (bonne gouvernance, droits de l'homme, etc.) et les objectifs de coopération (agriculture, normes, infrastructures, etc.) de ses ALE. Seuls quelques accords mentionnent ces volets, et pour ceux qui le font, les objectifs restent vagues et les budgets inexistants, en contraste avec le caractère contraignant des dispositions commerciales.

Effets sur le développement et la sécurité alimentaire du Sud

La majorité des pays en négociation ou ayant signé un ALE avec l'UE sont des PED ou PMA. Le plus souvent importateurs nets d'aliments, ils concentrent l'essentiel de la pauvreté et de l'insécurité alimentaire à l'échelle mondiale. La question suivante, sans doute la plus essentielle, est donc de déterminer l'impact des ALE européens sur leur développement, plus particulièrement en matière de sécurité alimentaire.

La réponse à cette question est majoritairement négative et ce pour plusieurs raisons. La première concerne l'intégration régionale des pays du Sud. Alors qu'elle s'est clairement et à de nombreuses reprises prononcée en faveur de l'intégration Sud-Sud, facteur important et reconnu de développement[5], l'UE contredit dans la pratique ses engagements. En effet, la plupart des ALE européens ne respectent pas, mais au contraire morcellent les accords commerciaux régionaux (ACR) existants, en s'adressant à des zones / pays différents. L'UE a par exemple finalisé des accords individuels avec le Pérou et la Colombie, en lieu et place d'un accord global avec la Communauté andine des Nations (CAN), ce qui empêche la mise en place dans cette dernière d'une union douanière. De même, les négociations pour un ACR avec l'Asean (constitué en zone de libre-échange) ont été suspendues, ce qui a conduit à la négociation d'accords bilatéraux spécifiques. Seuls les accords en négociation avec le Mercosur et les pays du Golfe respectent les intégrations existantes, ainsi que les APE avec l'Afrique de l'Ouest (mais sur le tard et de manière quelque peu forcée). Les différences de calendrier de libéralisation, la présence de clauses de traitement plus favorable, la complexification des prélèvements communautaires ou des règles d'origine : pour toutes ces raisons, entre autres, la conclusion d'ALE bilatéraux ralentit ou prévient l'intégration régionale. Enfin, les ALE européens tendent à capter l'essentiel des flux commerciaux (phénomène d'extraversion), étant donné la puissance commerciale de l'UE, ce qui a pour effet de reléguer au second plan le commerce intra-régional et de saper les bénéfices attendus de l'intégration.

Un accord avec l'Union européenne peut être un moyen pour un pays pauvre de repousser le phénomène d'érosion des préférences.

5 La Cnuced démontre dans divers rapports annuels les avantages de l'intégration économique régionale, notamment par effet d'allocation plus efficace des ressources (économies d'échelle) et d'accumulation des facteurs de production (technologie, capital, main d'œuvre). Source: UNCTAD. 2007. Trade and Development Report 2007 – Regional cooperation for development.

Les différentes clauses contraignantes ne sont pas justifiées par les accords internationaux.

Différentiel de compétitivité

Un autre aspect négatif des ALE de l'UE concerne les pertes de revenu et de marge de manœuvre politique des gouvernements des pays du Sud. Les ALE sont des textes juridiques, qui restreignent ou interdisent certains instruments de politique économique, et ce à deux niveaux : d'une part via les règles et traités internationaux auxquels ils font référence (règles OMC pour les pays non membres par exemple); d'autre part en établissant de nouvelles obligations et interdictions aux pays concernés (voir plus haut les clauses de statu quo, d'interdiction des taxes à l'export et de traitement plus favorable). Concernant les revenus, il est clair que la libéralisation liée aux ALE entraîne des pertes directes de recettes fiscales pour les États concernés, ce alors que les produits de douane constituent souvent une part très importante de leur budget.

Enfin, certains impacts des ALE européens sont directement liés à la structure des économies concernées. Il s'agit d'une part du différentiel de compétitivité entre l'agriculture intensive européenne et les agricultures familiales de nombreux PED et PMA, qui favorise les exportations agricoles de l'UE vers ces pays, et a des répercussions négatives sur le développement rural, la pauvreté et la sous-alimentation dans les pays du Sud. D'autre part, il s'agit de l'orientation productive des agricultures du Sud selon leur avantage comparatif, qui risque d'aboutir à davantage de spécialisation sur quelques produits, à destination du seul marché européen. La conjugaison de ces deux impacts majeurs enferme les agricultures du Sud dans un schéma d'exportation de produits tropicaux, afin d'importer des produits alimentaires. Dans l'hypothèse d'un marché agricole mondial parfait, cette situation pourrait ne pas être alarmante, mais la réalité des marchés agricoles et l'expérience des émeutes de la faim en 2008 montrent que ce modèle augmente l'exposition au risque. En cas de choc – que ce soit une baisse des cours des produits tropicaux ou une hausse des prix des produits alimentaires – cette configuration menace la subsistance de millions de personnes pauvres, urbains et ruraux confondus. Ce constat n'est pas nouveau. De nombreuses études montrent que la libéralisation ne conduit pas au développement mais que ce sont des politiques commerciales et agricoles plus cohérentes et orientées développement qui permettent de réduire la pauvreté[6].

6 Cnued. 2004. Rapport 2004 sur les pays les moins avancés : commerce international et réduction de la pauvreté.

AU BURKINA

L'accord de la discorde ?

Rédaction : Inoussa Maiga

La décision prise le 10 juillet 2014 par les chefs d'État et de gouvernement de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (Cedeao) et la Mauritanie d'approuver définitivement l'Accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne, est diversement appréciée au Burkina Faso. Pour ou contre, chacun y va de son argumentation.

Une erreur monumentale», «*un coup de grâce à l'intégration régionale*», « *une remise en cause de la CEDEAO des peuples*», selon des représentants d'organisation de la société civile, «*une journée historique*», «*une décision salutaire*», « *une grande opportunité*» du côté de l'administration publique. La décision des chefs d'État de la Cedeao et de la Mauritanie de signer l'Accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne sème la discorde au Burkina Faso.

L'APE prévoit pour les vingt prochaines années la levée des barrières commerciales (taxes,

quotas, licences, subventions) pour 75% des produits importés par les pays de la région, en provenance de l'Union européenne. Pour compenser les pertes inévitables de recettes fiscales pour les États, l'Union européenne envisage une aide au développement de 6,5 milliards d'euros sur la même période.

Un marché de dupes …

Un «*accord émaillé de traquenards*», selon le Père Maurice Oudet, président du Service d'édition en langues nationales, le Sedelan, une organisation d'appui aux organisations paysannes du Burkina Faso. «*On nous parle de "partenariat", mais il n'en est rien, c'est du libre-échange. Il faut être honnête. Les Américains font la même chose, mais eux, au moins, ils n'essayent pas de se camoufler*», lance-t-il en préambule.

Evoquant les risques liés à l'application future de l'APE, ce missionnaire établi depuis 1997 à Koudougou, une ville du centre-ouest du Burkina Faso, n'hésite pas à faire un rapprochement avec la situation au Mexique, qu'il présente comme un symbole de destruction de la souveraineté alimentaire. «*Les Mexicains ont signé un accord de libre-échange avec les États-Unis et le Canada. On leur avait dit "On va vous aider à faire la transition, puis vous avez du temps devant vous car tout ne va pas changer en deux jours". Qu'est-ce qui s'est passé? Le maïs américain, génétiquement modifié et subventionné à bas prix, est rentré au Mexique, il a cassé le prix du maïs qui est la nourriture de base des paysans. Ces derniers n'arrivaient plus à vendre leur maïs, beaucoup ont voulu aller aux États-Unis. En réponse à cela, les Américains ont construit 1000 kilomètres de murs de séparation. Voilà ce qu'est le libre-échange: on construit des murs entre les peuples*», résume le président du Sedelan. «*Et tout à coup, les États-Unis décident de faire du carburant avec le maïs, les prix explosent. Les Mexicains n'ont plus d'argent pour acheter le maïs américain, ils n'ont plus de maïs chez eux. Le prix de la tortilla, plat national, flambe et les paysans sont les premiers qui sortent dans la rue pour rouspéter contre la vie chère*, dit-il, *Voilà, c'est ça qui nous attend*», lâche encore le missionnaire visiblement amer.

… ou une mine d'opportunités?

À l'opposé, Nazaire Paré, directeur général du Commerce extérieur, du Commerce et de l'Artisanat du Burkina Faso, se frotte les mains. Il fait montre d'un optimisme presque inconditionnel. «*C'est une décision salutaire que nos chefs d'État ont prise, parce que ça va aider beaucoup à l'intégration économique*», déclare-t-il. Il ajoute aussitôt: «*Nous savons tous qu'aujourd'hui la voie royale pour arriver à l'accroissement de nos revenus, c'est la voie du commerce. Cet accord nous permettra d'accroître nos échanges intrarégionaux, ce qui est un élément capital pour une intégration et en plus, cela nous permettra une ouverture essentielle vers l'Union européenne.*»

De cet accord, le directeur général du Commerce extérieur du Burkina Faso énumère les avantages. «*Dans un premier temps ça va améliorer un peu la consommation: les prix d'un certain nombre de produits vont connaître une baisse avec cet accord, et c'est le consommateur qui va y gagner*», assure Nazaire Paré. «*Les industriels aussi vont y gagner par rapport aux intrants qu'ils utilisent pour la fabrication d'un certain nombre de produits dont les prix vont baisser. Cela permettra à ces industries de rentrer dans une nouvelle série de productions que peut-être elles n'avaient pas prévues, et au regard du coût des intrants, cela leur permettra d'offrir de nouveaux produits sur le marché*», ajoute-il, convaincu que la mise en œuvre de l'APE va accroître nécessairement la productivité des entreprises burkinabè.

Pour cet économiste, l'APE avec l'Union européenne élargit les horizons pour les opérateurs économiques burkinabè sur le plan du commerce. «*Ça veut dire que nous n'allons pas raisonner "Burkina", nous allons raisonner maintenant "ouest-africain", ce qui permettra d'élargir notre champ de production. En plus de cela, tout le système de production va être revu parce que nous rentrons dans un nouveau contexte et nous avons besoin que les gens se remettent à niveau: ce qui va améliorer notre capacité de production et accroître la compétitivité de nos entreprises*, argue Nazaire Paré. *Le Burkina Faso, comme tous les autres pays de la Cedeao, va connaître des opportunités pour accroître ses exportations, tant vis-à-vis de l'Union européenne, que du commerce intra-régional*».

Sur quel pied danser?

Un accord catastrophique pour les uns, une aubaine pour les autres, quelle partie a raison? «*Le Bon Dieu lui-même sait que nous avons raison*», répond, visiblement désem-

Dans cet article

Maurice Oudet, président de Sedelan, une organisation d'appui aux organisations paysannes du Burkina Faso.

Nazaire Paré, Directeur général du Commerce extérieur, du commerce et de l'artisanat du Burkina Faso.

Seydou Ouédraogo, membre de la Confédération paysanne du Faso (CPF).

« En ouvrant grandement nos portes aux pays européens, nous sommes déjà envahis, nous serons bientôt inondés ».

Le bâtiment de la chambre de commerce à Bobo Dioulasso au Burkina.
© Adam Jones.

paré, Seydou Ouédraogo de la Confédération paysanne du Faso (CPF). « *En ouvrant grandement nos portes aux pays européens, nous sommes déjà envahis; nous serons bientôt inondés par les surplus de leurs productions. C'est par rapport à cela que nous disons à nos États que nous ne sommes pas prêts. Car il ne faut pas que les importations nuisent davantage à notre agriculture* », explique-il.

Seydou Ouédraogo regrette surtout la faible protection de la région pour certains produits agricoles, notamment le riz et le lait. « *Les pays européens protègent un certain nombre de produits à des taux vraiment très élevés. C'est le cas du lait. On ne peut pas faire rentrer du lait, par exemple, aux Pays-Bas où il est taxé à plus de 200%* », compare-t-il. Pendant ce temps, le tarif extérieur commun (TEC) de la Cedeao fixe les droits d'entrée du lait à 5% et du riz à 10%. Pour Seydou Ouédraogo, la mise en œuvre de l'APE va influencer négativement la production locale du riz, pourtant en pleine croissance depuis quelques années. « *Lorsque l'État burkinabè a décidé de s'investir dans la production du riz, d'accompagner les acteurs de la filière riz, on a vu que la production a triplé. Ce qui veut dire qu'avec des mesures adéquates, on peut nourrir nos populations, dégager des surplus et, à partir de là, envisager de les exporter* », explique-t-il.

« Un accord émaillé de traquenards ».

Pour sa part, le Père Maurice Oudet ne décolère pas. « *On est déjà la région du monde la plus pauvre parce qu'on ne se protège pas. Je vais m'approvisionner chez un voisin qui tient une boutique de quartier, où j'ai comté des produits qui viennent de 24 pays différents. Vous croyez qu'on a besoin de l'aide de 24 pays différents pour manger ?,* s'indigne-t-il. *Ce que je ne comprends pas c'est pourquoi le Nigéria accepte un tel accord, il n'a pas besoin, lui, de l'Europe pour survivre. Or, c'est lui qui aurait pu nous soutenir. Le problème c'est que l'intérêt des chefs d'État n'est pas le même que celui de la population* », finit-il par lâcher.

S'il assure « *comprendre un peu ces appréhensions* », Nazaire Paré, directeur général du Commerce extérieur, pense qu'il y a mieux à faire que de rejeter l'accord : « *Nous avons un travail à faire. Rester dans le scepticisme, cela ne nous avantage pas. Il faut que nous soyons fort et que nous amenions nos opérateurs à un niveau de qualité requis, et surtout à un niveau de productivité supérieur, de sorte que nous puissions subvenir à nos besoins* », dit-il. (...) « *Nous ne pouvons plus continuer à travailler avec la daba*[1]*. Regardez dans les villages, est-ce qu'aujourd'hui la daba peut nourrir les familles que nous avons ? Pour évoluer, nous avons besoin de l'apport extérieur puisque nous n'avons pas la technologie, et ces ouvertures nous permettent d'acquérir la technologie et de nous hisser au diapason des autres pour accroître la sécurité alimentaire dans nos pays.* »

Pour ce fervent défenseur du libre commerce, cette ouverture avec l'Europe était inévitable. « *De toute façon le monde est devenu un village, même si nous nous fermons, nous*

1 Outil traditionnel pour travailler la terre.

ne pourrons pas échapper à l'influence des produits des autres régions du monde. Donc autant se mettre dedans, et prendre des dispositions pour que nos entreprises fassent concurrence avec ces produits-là et ainsi éviter à nos pays de sombrer dans un marasme économique», soutient Nazaire Paré. Certes, mais «*il ne faut pas que le commerce global soit une excuse pour anéantir toutes les initiatives de nos gouvernants*», rétorque Seydou Ouédraogo. «*En 2005, qui pensait que le Burkina Faso pourrait produire 700 000 tonnes de riz par an? Aujourd'hui c'est une réalité*», souligne l'administrateur de la CPF.

Nazaire Paré demeure optimiste, avec quelque réserve cette fois-ci: «*La tâche ne sera pas aisée, mais nous avons bon espoir qu'avec l'ingéniosité de nos entreprises et de nos dirigeants, nous pourrons faire face à cette situation*», dit-il.

«*On a mis en place toute une batterie de mesures de défense commerciale qui permettra, au cas où il y aurait des risques majeurs, d'éviter la désintégration de ces unités industrielles. Donc, en principe, si les choses marchent bien, il ne devrait pas y avoir de problèmes. Mais cela implique de notre part un travail de surveillance accrue de nos systèmes de commerce*», tente-il de rassurer.

Les prochaines étapes?

Du côté de la direction générale du Commerce extérieur, l'heure n'est plus au débat, mais à l'information et la sensibilisation des acteurs sur les opportunités censément offertes par l'Accord de partenariat économique. «*Le processus va continuer, les chefs d'État ont donné mandat aux négociateurs en chef de poursuivre le travail*», confie Nazaire Paré. «*Dans les pays, nous avons obligation de créer la sensibilité, de donner l'information, d'aider les gens à mieux comprendre et tirer profit de cet accord. Ça ne sert à rien aujourd'hui de rechigner, il faut plutôt y faire face et voir comment chaque pays peut mener le travail, au sein soit des consommateurs, soit des entreprises et des industriels, tout le monde ensemble, et voir comment on peut profiter de cette opportunité et aller de l'avant dans le processus*», conclut le directeur général du commerce extérieur.

Pour leur part, les organisations de la société civile se retranchent dans leurs derniers espoirs de faire plier à nouveau la ratification de l'APE, comme en 2005. «*On est toujours vigilants et on continue à interpeller. On va continuer à se battre. Notre force, c'est qu'on représente 86% de la population. Nous allons élever la voix pour dire notre désaccord. Tous les cadres qui se présentent à nous sont autant d'occasions pour sensibiliser, conscientiser*», confie Seydou Ouédraogo. Quant au Père Maurice Oudet, il semble un peu moins confiant. «*Aujourd'hui, la chance qu'il reste pour qu'on ne signe pas, c'est de travailler avec le Parlement européen où on a quand même des alliés. Il faut focaliser un peu nos efforts sur le Parlement européen puisqu'ici les chefs d'État sont déjà prêts à signer. Si le Parlement européen bloque, ça relancera un peu le débat*», explique le missionnaire. Mais ce pari est loin d'être gagné. Car comme le constate le Père Maurice Oudet, «*là aussi c'est un parlement plus à droite*».

Est-ce ceci, l'avenir du commerce au Burkina Faso?
© Crispin Hughes/ Panos.

La voie royale pour arriver à la croissance est-elle la voie du commerce?

COMMERCE

L'Union européenne reconfigure la carte de l'Afrique

Après douze ans de laborieuses négociations, l'UE a conclu en 2014 des accords de partenariat économique (APE) avec trois régions d'Afrique subsaharienne. Mais le contenu des accords, comme la manière dont ils ont été conclus, suscite de nombreuses critiques, sur les deux continents.

Rédaction : François Misser

Dans cet article :

David Laborde, économiste à l'IFPRI (Institut international de recherche sur les politiques alimentaires).

Fatou Cissé, économiste, Consortium pour la recherche économique et sociale de Dakar.

San Bilal, **Isabelle Ramdoo et Paul Goodison**, chercheurs à l'ECPDM, (European Centre for Development Policy Management).

Quelque 44 pays d'Afrique subsaharienne sont liés à l'UE par les nouveaux accords, régionaux ou bilatéraux conclus durant l'année 2014. Font exception la Somalie et le Soudan du Sud. L'événement est important pour l'Afrique. L'UE est en effet le premier partenaire commercial de l'Afrique de l'Ouest, le premier fournisseur de l'East African Community (EAC) et le premier client de la Communauté économique pour le développement de l'Afrique australe (SADC), comme en témoigne l'infographie de la page 19

Ces accords de partenariat économiques (APE), censés combiner libre échange et développement, en étant compatibles avec les règles de l'Organisation mondiale du commerce, représentent incontestablement une victoire pour le commissaire européen au Commerce sortant, Karel De Gucht, car ils garantissent aux firmes européennes les mêmes avantages en termes d'accès au marché que ceux qu'offrent les États africains à leur rivaux asiatiques. En revanche, ils ne garantissent pas un meilleur accès au marché européen que l'Accord de Cotonou pour les Africains.

Des accords à la hussarde. Chantage à l'emploi et à l'accès au marché

Même si du côté des États africains, on se déclare satisfait de la conclusion des accords, on n'a pas eu vraiment le choix. Ils ont été mis au pied du mur par Karel De Gucht, qui a averti que ceux qui ne concluraient pas d'accord avant le 1er octobre 2014, tomberaient sous le régime plus défavorable (par rapport au régime de Cotonou) du Système des préférences généralisées (SPG). Du coup, le secteur de l'horticulture et des fleurs du Kenya, qui emploie 500 000 personnes et exporte 830 millions de dollars par an vers l'UE s'est retrouvé sous la menace d'une hausse de 10% des tarifs à l'entrée du marché européen. Début octobre, alors que Nairobi montrait encore des réticences à conclure l'accord avec l'UE dans le cadre de l'EAC, les premiers licenciements survenaient dans les plantations et les usines du Kenya

Les autres membres de l'EAC (Burundi, Ouganda, Rwanda et Tanzanie) étaient moins préoccupés car, en l'absence d'un APE, ils étaient assurés de bénéficier en tant que pays moins avancés (PMA) d'un accès libre de droits de douane et de quotas au marché européen en vertu du régime « Tout sauf les armes » (TSA). Du coup, le Kenya a mis fin à sa résistance, qui était due en partie au fait que l'APE le contraint à offrir à l'UE les mêmes avantages que ceux qu'il peut accorder à ses autres grands partenaires, la Chine et l'Inde. Résultat des courses : l'UE a obtenu que l'EAC s'engage à éliminer ses droits de douane sur 80% des lignes tarifaires en 15 ans. Selon la Commission, la transition devrait se faire sans trop de douleur, dans la mesure où les droits à l'importation de l'EAC sont déjà assez bas.

L'agriculture ouest-africaine menacée

Avant l'accord avec l'EAC conclu à la mi-octobre, la Commission avait déjà célébré celui avec la Communauté économique des États

d'Afrique de l'Ouest (Cedeao), et avalisé le 10 juillet 2014 à Accra par les chefs d'État de la Cedeao. Côté européen, il a été qualifié d'historique car l'Afrique de l'Ouest est la première région du continent à conclure un tel pacte avec l'UE et parce que cet APE est le plus important entre l'UE et une région d'Afrique, portant sur un volume d'échanges de 68 milliards d'euros en 2013.

Côté face de la médaille, par cet accord, l'Afrique de l'Ouest se définit positivement comme une économie émergente de 300 millions d'habitants qui affirme sa volonté d'attirer des investisseurs. L'UE s'est empressée de souligner que l'accord prenait en compte les différences de niveau de développement entre partenaires, entraînant une ouverture plus rapide du marché européen aux exportations de l'Afrique de l'Ouest que l'inverse. Les Ouest-Africains ont 20 ans pour ouvrir leur marché à 75 %, obtenant un démantèlement des protections douanières moindre et moins rapide que celui qu'exigeait la Commission (80% sur 15 ans).

Mais, côté pile, plusieurs économistes font valoir que la baisse des droits de douane aura un impact négatif sur les budgets des pays de la Cedeao. Selon l'économiste David Laborde, les recettes fiscales pourraient baisser de 30%. Selon d'autres projections, le choc pourrait atteindre 17% au Sénégal 9% en Côte d'Ivoire et 5% au Nigeria. L'Afrique de l'Ouest va donc s'engager dans une transition délicate au niveau social. Consciente du problème, l'UE a promis d'accompagner ses partenaires durant la phase de libéralisation pour éviter les « effets pervers » de la réforme, grâce à une aide de 6,5 milliards d'euros.

Revirement du Nigeria

L'accord n'a pas été facile à conclure car il a fallu concilier les intérêts de pays aux statuts différents. On avait d'une part le Ghana et la Côte d'ivoire qui avaient besoin de conserver leur accès préférentiel au marché de l'UE et de l'autre, des PMA comme le Sénégal ou le Mali qui bénéficiaient de toute façon du régime « Tout sauf les armes ». Quant au Nigeria, il est resté longtemps en marge des négociations. Au bout du compte, a prévalu chez les Africains la nécessité de signer un accord commun afin de préserver l'intégration régionale. A pesé lourd également dans la balance le revirement du Nigeria, encouragé par le lobbying du PDG du Dangote Group, Alhaji Aliko Dangote, favorable à l'élimination des barrières douanières en Afrique de l'Ouest pour promouvoir l'expansion régionale de ce groupe industriel, qui, à partir de 2011, a commencé à exporter du ciment au Ghana et de la farine vers plusieurs pays de la région et qui avait également besoin, pour préserver ses marges, d'une réduction des tarifs à l'importation de blé européen.

Des industriels britanniques et leur premier ministre David Cameron discutent de l'avenir des accords de libre échange.
© Arron Hoare/ Crown copyright.

D'aucuns se réjouissent de la promesse faite par l'ancien commissaire européen à l'Agriculture Dacian Ciolos de mettre fin aux subventions aux exportations agricoles qui ont ruiné les marchés de la viande ou de la tomate. Mais si l'arme ces subventions à l'exportation, ou « restitutions », est pour le moment inoffensive avec des taux provisoirement abaissés à zéro, elle peut être réactivée en fonction de l'évolution du marché et des pressions des lobbies agricoles. Et les organisations paysannes africaines font aussi valoir que même si les subventions européennes à l'exportation sont supprimées, l'agriculture européenne reçoit d'autres aides qui diminuent les coûts fixes et rendent ses produits plus compétitifs sur les marchés internationaux.

D'autres conséquences attendues sont le remplacement d'importations en provenance de pays tiers passibles de droits de douane, par des produits européens non taxés, ce qui va occasionner des pertes de recettes tarifaires pour les États ouest-africains. Le calcul des Européens est que cette baisse des recettes fiscales provenant des droits de douane sera compensée à la longue par la TVA et un élargissement de l'assiette d'imposition ainsi

Même du côté des États africains, on se déclare satisfait de la conclusion des accords.

La position des organisations paysannes à propos des ALE

Le 21 octobre à Dakar lors d'une conférence de presse, le Conseil national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR), affirmait: «*L'APE va à l'encontre du développement des agricultures familiales ouest-africaines*».

Selon Samba Gueye président du CNCR, l'APE va entraîner une forte présence des produits agricoles européens dans la sous-région. L'avis est partagé par le Réseau des organisations paysannes et des producteurs agricoles de l'Afrique de l'ouest (Roppa) dont le secrétaire exécutif, Kalilou Sylla, a déclaré dans la revue *Great Insights* du Centre européen pour la gestion des politiques de développement (ECDPM), que l'APE va détruire l'économie rurale ouest-africaine et accélérer ainsi l'exode rural, mais aussi porter atteinte à la sécurité alimentaire.

Selon le Roppa, les subventions européennes risquent de déstabiliser l'agriculture de la région, en déprimant les prix, notamment des produits d'élevage comme la viande et le lait. La crainte du Roppa est que les APE exercent une influence sur d'autres accords commerciaux comme l'African Growth and Opportunity Act, conclu avec les États-Unis, incitant Washington à réclamer le même traitement préférentiel que celui de l'Europe. Avec le risque que les recettes douanières fondent davantage ce qui accentuerait la crise du budget de l'État.

Les organisations paysannes africaines dénoncent le non-dit. Les APE ont aussi un contenu très politique, estiment-elles. Pour l'UE, ces APE sont un instrument puissant pour pénétrer des marchés dynamiques, en croissance rapide et conserver un accès à leurs matières premières.

Mais pour les dirigeants africains, ces accords fournissent surtout un moyen de se gagner l'appui de l'UE alors que certains d'entre eux cherchent désespérément à rempiler, même au mépris du prescrit constitutionnel.

La baisse des droits de douane aura un impact négatif sur les budgets de la CEDEAO.

que par des rentrées accrues provenant de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur le revenu, grâce à un meilleur recouvrement et aux effets bénéfiques escomptés sur les chiffres d'affaires des entreprises.

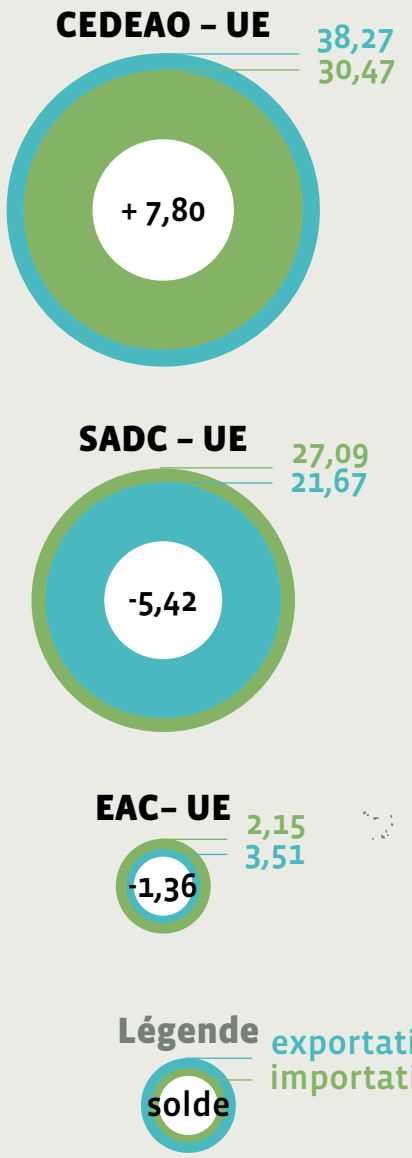
Côté européen, on insiste sur la nature complémentaire du commerce entre les deux blocs. La Cedeao importe principalement des voitures, des produits chimiques et des produits manufacturés, tandis que l'UE importe des matières premières (pétrole, minerais, café, cacao, bananes, etc.). En outre, des produits concurrentiels (céréales, farines, huiles végétales et légumes), sont exclus de l'accord dans la première phase d'application ; et la réduction des taxes à l'importation va réduire le coût des intrants pour les industries africaines et accroître leur compétitivité, plaide-t-on à la Commission.

Baisse ou augmentation de la pauvreté ?

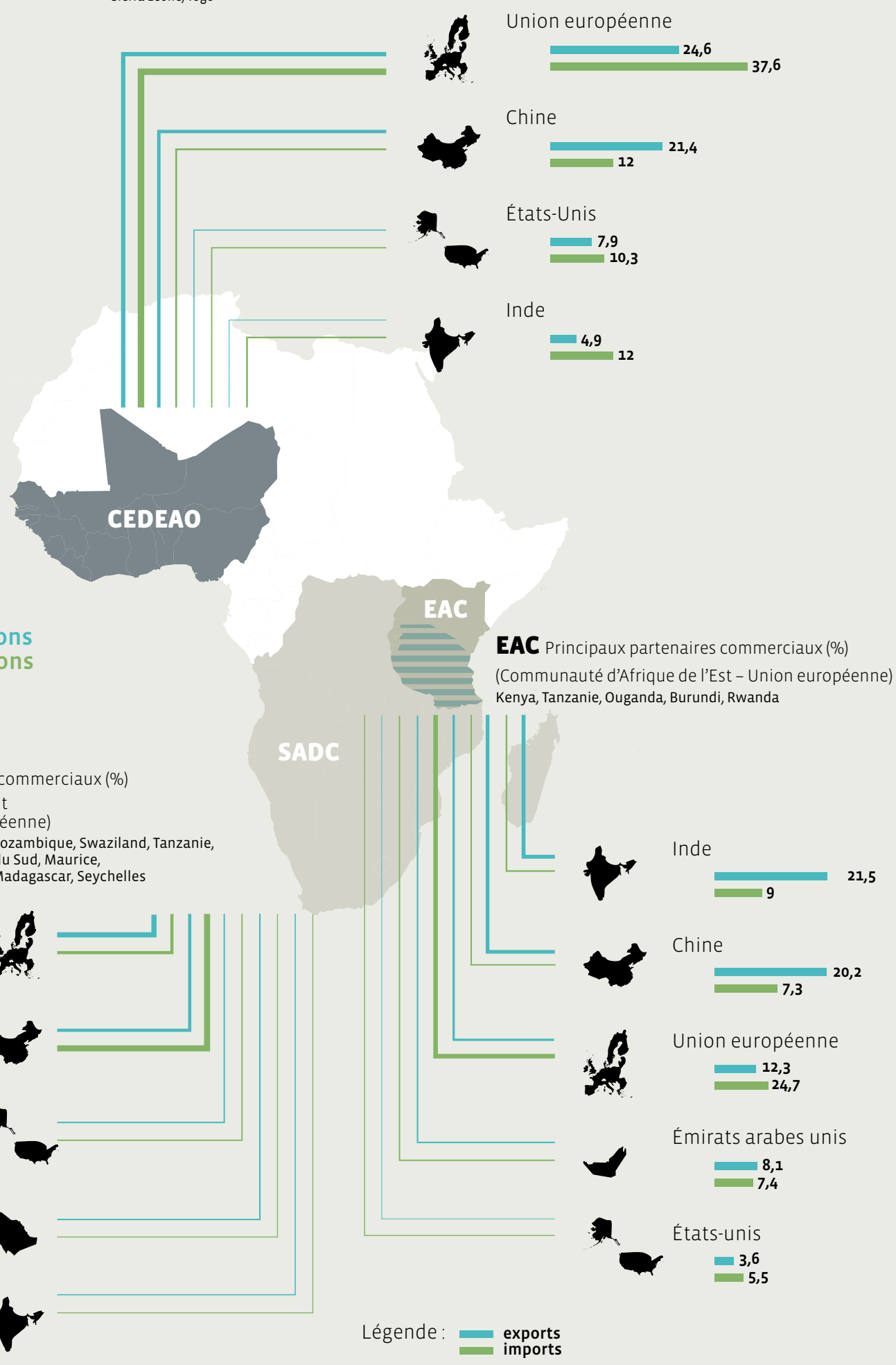
L'économiste Fatou Cissé du Consortium pour la recherche économique et sociale de Dakar, met néanmoins en garde contre d'autres impacts négatifs de l'APE, prédisant une concurrence accrue des produits européens pour les industries ouest-africaines. Selon les simulations faites par l'International Food Policy Research Institute de Washington, dans tous les cas de figure, les exportations européennes vont augmenter et les effets de croissance positifs, enregistrés du côté de la Cedeao au départ, vont décroître à mesure que leur marché s'ouvre aux produits européens. «*Plus on libéralise les produits qui sont compétitifs avec la production locale, plus l'effet est négatif*», avertit Fatou Cissé, selon qui l'on assistera, après une baisse de la pauvreté les premières années d'application de l'accord, à une augmentation de cette pauvreté par la suite.

Dans la plupart des régions africaines, un élément a beaucoup pesé dans la décision de conclure un APE : la perception qu'il peut encourager l'intégration régionale dans l'EAC, la Cedeao ou la SADC, explique San Bilal, chercheur à l'ECDPM. En pratique, la réalité est plus complexe. Si l'on prend le cas de la SADC, qui va libéraliser 80% de ses échanges avec l'UE, le calendrier d'accès au marché comprend deux listes distinctes de dates de démantèlement des tarifs: l'une pour l'Union douanière d'Afrique Australe ou Sacu (Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland + Afrique du Sud) et l'autre pour le Mozambique. Pour compliquer le tout, la liste relative à la Sacu est subdivisée en deux (l'Afrique du Sud qui va démanteler plus vite ces tarifs et les quatre autres États). Précisons que l'APE UE-

Balances commerciales en milliards d'euros



Principaux partenaires commerciaux en Afrique



[Infographie Marmela de]

Afrique australe ne concerne qu'une SADC réduite aux États membres de Sacu et du Mozambique, distincte de la SADC officielle qui en comprend 15. À l'intention des puristes, il faut savoir que trois États de l'océan Indien, Maurice, les Seychelles et Madagascar, ainsi que le Zimbabwe, ont signé un accord séparé UE-Afrique Orientale et Australe, ratifié en 2009.

Un autre élément qui a poussé les négociateurs de la SADC à presser le pas cet été pour conclure un APE, selon San Bilal, est que deux pays à revenu intermédiaire, la Namibie et le Botswana, risquaient à la date-butoir du 1er octobre fixée par la Commission de voir leur accès au marché européen réduit au régime du Système des préférences généralisées (SPG), moins favorable que celui de Cotonou, arrivé à échéance. Cela dit, selon la chercheuse de l'ECPDM, Isabelle Ramdoo, pour Pretoria, le régime de l'APE sera en tout cas plus favorable que celui de l'« Accord Commerce Développement et Coopération » offrant un meilleur accès au marché européen pour le vin, le sucre et les fruits mais aussi les textiles et les véhicules. Certains produits sont toutefois exclus de la libéralisation comme certaines exportations de viande et de produits laitiers européens.

Des produits concurrentiels sont exclus de l'accord.

Les « orphelins des APE »

Le puzzle des APE ne fera toutefois apparaître que les grands ensembles cités précédemment, car tous les pays ou régions n'ont pas signé d'accord avec l'UE avant le 1er octobre. C'est ainsi que l'on trouve une série de pays « orphelins » d'un APE. Notamment en Afrique centrale. La zone présente cinq régimes douaniers différents pour les partenaires européens. Le Cameroun est le seul État à avoir signé un APE bilatéral, lorsque Yaoundé a réalisé que les négociations entre l'UE et la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Cemac) prendraient encore beaucoup de temps.

En tant que pays à revenu intermédiaire, le Cameroun s'est empressé de conclure un accord lui conservant l'accès au marché européen, afin d'éviter le sort dévolu au Congo-Brazzaville, pays à revenu intermédiaire de rang inférieur, dont l'accès au marché européen a été dégradé au rang du SPG. Par ailleurs, les autres pays de la région (Centrafrique, Tchad, République démocratique du Congo et São Tomé) bénéficieront du régime TSA, mais sans pouvoir offrir l'économie d'échelle d'un grand marché pourvu d'un tarif extérieur commun. Tel est également le sort d'une autre série de PMA sans APE comme Djibouti, l'Érythrée, l'Éthiopie et le Soudan dans la Corne de l'Afrique ou de l'Angola, de la Zambie et des Comores, tous bénéficiaires du régime « Tout sauf les armes ».

Plus on libéralise les produits qui sont compétitifs avec la production locale, plus l'effet est négatif.

En attendant…

Ce n'est pas la fin des négociations sur les APE, prévient San Bilal. Car certains pays qui ont conclu avec l'UE une clause dite de « rendez-vous » peuvent poursuivre les négociations soit pour conclure un APE soit pour élargir le champ de l'accord, aux services, aux garanties pour les investisseurs, aux marchés publics et aux droits sur la propriété intellectuelle, comme l'ont fait les États des Caraïbes. Pour les paysans africains, il faudra ouvrir les yeux et éviter les chausse-trappes du brevetage du vivant et des OGM…

En attendant, comme le fait remarquer Paul Goodison, auteur d'une autre analyse chez ECDPM, les APE ne règlent pas le problème des obstacles non tarifaires que constituent de plus en plus pour les exportateurs africains les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'UE de plus en plus tatillonnes. Il y a deux ans, la *Fresh Produce Exporters' Association of Kenya*, s'est plainte des inspections de plus en plus fréquentes des exportations de haricots et de petits pois mangetout qui a provoqué l'allongement des délais de livraison et la diminution de la valeur des produits. Au début novembre 2014, il est également apparu lors du Salon international de l'emballage de Dakar que les pays africains devaient encore faire beaucoup de progrès pour accéder au marché européen

Les Africains ne sont pas les seuls à critiquer ces accords. Du côté européen, des voix se sont élevées pour les dénoncer, notamment celle du commissaire pour l'Afrique de la chancelière allemande Angela Merkel, Günter Nooke. Dans une interview à la chaîne de télévision ARD, il a estimé que les APE « détruisent » la politique de développement de l'Europe. À méditer.

CAMEROUN

L'APE est-il une alternative crédible ?

Un article de Jacob Kotcho

Malgré le démantèlement tarifaire pour l'accès au marché européen des produits en provenance du Cameroun, les barrières non tarifaires, notamment les règles d'origine, continuent à entraver l'accès des exportations du Cameroun sur ce marché. L'analyse des dispositions de l'APE négocié avec le Cameroun montre que cet accord risque d'être plus contraignant que catalyseur du développement.

Pour que l'APE avec l'Union européenne serve effectivement le développement du Cameroun, un ensemble d'actions doivent être menées à la fois par les pouvoirs publics camerounais, l'UE et les opérateurs économiques camerounais. Il s'agit d'actions qui permettraient de tirer profit à la fois des opportunités d'accès au marché européen offertes par l'APE ainsi que des avantages du démantèlement des tarifs douaniers par le Cameroun.

Développer l'outil de production

Premièrement, il est question de développer les capacités de production du Cameroun. Ceci passe par la conception d'une véritable politique d'industrialisation qui repose sur des choix stratégiques découlant d'une analyse pointue des marchés et des chaînes de valeur nationales, régionales et internationales des productions agricoles et non agricoles (industrielles). De ce point de vue, le Cameroun dispose d'importants atouts en termes de dotations factorielles (d'abondantes ressources naturelles agricoles et minières, une main-d'œuvre jeune et qualifiée, un système monétaire relativement stable bien qu'encore sous un schéma colonial). Des filières spécifiques peuvent être citées au regard de la structure actuelle de l'économie camerounaise : cacao, café, coton, textile et habillement, aluminium, industrie du fer, gaz, élevage (bovin, avicole, porcin), etc.

Le développement des capacités de production passe également par un investissement approprié dans l'outil de production. Ceci est un corollaire des choix stratégiques et une conséquence de l'analyse des contraintes normatives et règlementaires pour l'accès au marché. Il faut considérer que des décisions d'investissement ne peuvent objectivement et efficacement être prises en se fondant uniquement sur le marché européen ; ce serait une perspective réductrice dans la mesure où le Cameroun est dans une logique de diversification de ses débouchés et de ses partenariats commerciaux internationaux.

Il est évident qu'aucune disposition actuelle de l'APE ne permettra d'atteindre un tel objectif qui relève de la volonté autonome et souveraine du Cameroun. Toutefois, il faut reconnaître que des actions menées dans le cadre des programmes de coopération traditionnelle entre l'UE et le Cameroun ont permis de jeter les base d'une telle orientation. En effet, dans le cadre du 9e et du 10e Fonds européen de développement (FED), un programme a été engagé qui a permis la mise en place d'une agence chargée, d'ici 2016, de la mise à niveau des entreprises camerounaises.

Maîtriser les exigences des barrières non tarifaires

Il est nécessaire de développer la maîtrise des barrières non tarifaires pour l'accès au marché européen. Il s'agit d'identifier, d'analyser et de vulgariser, afin que les producteurs et exportateurs camerounais s'approprient les règlements techniques et les procédures d'évaluation de la conformité fixés par l'UE pour accéder à son marché. Il existe une inflation de normes et règlements techniques, érigés par l'UE, concernant l'étiquetage, les limites de résidus, les règles d'hygiène pour les

Jacob Kotcho

Au Cameroun, Jacob Kotcho, est expert national de coordination et de suivi du Programme d'appui à l'amélioration de la compétitivité de l' économie camerounaise (Pacom) pour le compte de l'Onudi, l'institution spécialisée des Nations unies chargée de promouvoir le développement industriel pour la réduction de la pauvreté, la mondialisation inclusive et la sauvegarde d'un environnement durable.

La chancelière allemande Merkel en discussion avec Paul Biya, chef d'État au Cameroun.
© Bundesriegierung/ Kugler.

Manifestation contre les ALE.
© Die Auslöser.

produits alimentaires, les règles de sécurité pour les appareils et les équipements, l'interdiction de certaines substances dans la fabrication des produits, etc. Il est question, pour le Cameroun, d'en faire une analyse pointue pour assurer que toutes les exigences seront identifiées, et que l'outil de production sera capable de les respecter.

Ceci passe obligatoirement par le développement d'une infrastructure de qualité, c'est-à-dire un système de normalisation et de certification, un système d'accréditation des laboratoires, un véritable système de métrologie calibré sur le système international, ainsi qu'un système d'évaluation de la conformité. La pratique des échanges internationaux exige la maîtrise de tous les aspects de la qualité des produits et des services.

La coopération du Cameroun avec l'UE dans le cadre du FED a permis de mettre en place une agence des normes et de la qualité dont les compétences sont en cours de développement et qui a pour ambition d'adopter des milliers de normes dans les prochaines années. Le Centre d'essai, d'analyse et de métrologie industrielle, abandonné depuis plus d'une dizaine d'années, est en cours de réhabilitation et un laboratoire d'analyse et de métrologie industrielle est en construction. Enfin, des capacités en matière de métrologie légale sont en voie de développement au sein du ministère de l'Industrie. Dans la mesure où un tel développement exige l'implication de nombreux intervenants multisectoriels, il ne pourra s'opérer de manière harmonieuse qu'en étant accompagné d'un cadre règlementaire qui définit les rôles des différents intervenants et un cadre stratégique qui détermine les objectifs à atteindre.

Enfin, il est important pour les entreprises camerounaises, dans la perspective de maîtriser des barrières non tarifaires pour l'accès au marché européen, de se spécialiser et de mobiliser l'expertise appropriée en conseil (consultants, services d'appui technique, etc.). Les organismes consulaires tels que la chambre de commerce, de même que les organisations syndicales et patronales, doivent jouer un rôle essentiel en termes de mutualisation des coûts de prestation des experts.

Recourir au règlement des différends

Le règlement des différends est un moyen par lequel le commerce international peut être prévisible. C'est l'instrument qui permet d'élaborer des stratégies et des politiques commerciales internationales sur des bases connues. Le problème avec les États africains, c'est qu'ils n'ont pas la culture du recours au règlement des différends. Depuis la création de l'OMC, aucun pays africain n'a initié une procédure en qualité de plaignant auprès de l'Organisme de règlement des différends.

Plus grave, les produits en provenance des pays ACP sont régulièrement refoulés aux frontières européennes sans que des justifications pertinentes, reposant sur un argumentaire scientifique, soient apportées. On peut prévoir qu'avec l'accroissement des capacités de production et d'exportation consécutives aux réformes en cours, de telles pratiques protectionnistes vont s'accentuer. Il sera alors indispensable de recourir au règlement des différends. Ceci suppose le renforcement du dialogue public-privé, afin de permettre que les difficultés constatées suite à la mise en œuvre de l'APE soient prises en compte et résolues par les instances de suivi de l'Accord. Ce dialogue permettrait de défendre des dossiers de règlement des différends.

Aucune des dispositions de l'APE ne renforcera la souveraineté du Cameroun.

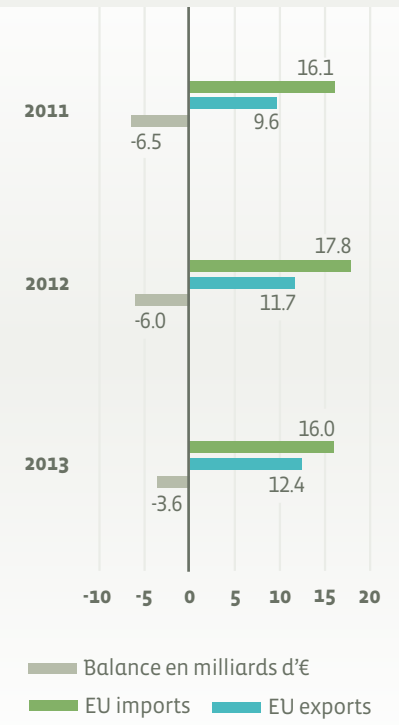
PÉROU - COLOMBIE

La souveraineté en péril

Rédaction : Nicolas Demartin

L'Accord de libre-échange UE – Pérou – Colombie représente une menace pour la sécurité et la souveraineté alimentaire des peuples. L'introduction sur les marchés péruvien et colombien de produits agricoles européens subventionnés à la production induit une forme de concurrence déloyale et peut nuire gravement aux petits agriculteurs de ces pays.

Balance commerciale
Union européenne
Communauté andine



La Communauté andine exporte essentiellement des produits agricoles, miniers et pétroliers. L'Union européenne des produits manufacturés et chimiques.
[Infographie Marmelade]

L'exportation de produits laitiers européens a des conséquences terribles sur les producteurs de lait colombiens. Le lait produit en Europe par les grands producteurs coûte moins cher grâce aux subsides et à un meilleur rendement. Comme il s'agit d'un marché saturé et que l'Europe a une production excédentaire, la Colombie sert à écouler les produits laitiers européens qui sinon ne pourraient pas être vendus, de telle sorte que le marché colombien est submergé de lait en poudre d'origine européenne. Or, la majorité des producteurs de lait colombiens sont des petits agriculteurs et ce sont plus de quatre cent cinquante mille familles vivant de ce commerce qui risquent de perdre leurs revenus.

En 2013, l'Accord de libre-échange qui lie l'Union européenne au Pérou et à la Colombie est entré en application provisoire. Comme tout traité de ce type, il vise à réguler l'intégration des marchés et à libéraliser le commerce entre les différentes parties. À l'origine, les négociations tendaient vers la recherche d'un accord entre l'Union européenne et la Communauté andine des nations (CAN), formée par le Pérou, la Bolivie, l'Équateur et la Colombie. Mais suite à des divergences internes à la CAN, seules les négociations avec les gouvernements péruvien et colombien ont abouti. L'accord inclut cependant une clause d'accession qui permet aux autres membres de la CAN de venir se greffer au Traité. Le 17 juillet dernier, l'Équateur a d'ailleurs signé un accord commercial avec l'Union européenne fort similaire à l'Accord de libre-commerce ratifié par le Pérou et la Colombie.

Les antécédents

Avant d'analyser le contenu de l'Accord et de mettre en avant les enjeux politiques, économiques et sociaux qui l'entourent, il est important de rappeler brièvement les antécédents qui ont conduit à sa naissance. Les premières relations interrégionales entre les deux blocs remontent aux années septante, au milieu de la crise économique internationale. En 1983, est signé le premier accord de coopération entre les deux entités, qui visait alors à bâtir des relations sous une logique de coopération technique et de promotion des échanges commerciaux. Peu après, la CAN a pu bénéficier d'un régime spécial destiné aux économies moins avancées au travers du Système généralisé de préférences de l'Union européenne (SGP) qui permet que la grande majorité de leurs exportations vers le marché européen ne soient pas soumises à des droits de douane. Dans le cas de la CAN, il s'agissait du SGP-Droga, qui avait comme objectif de lutter contre le trafic de drogue par le renforcement du commerce extérieur. Suite à une plainte du gouvernement indien auprès de l'Organisation mondiale du commerce quant au caractère discriminatoire du SGP-Droga et des modifications qui en ont découlé, l'Union européenne et la Communauté andine des Nations ont commencé à négocier un accord d'association en 2007, ayant comme composantes la négociation politique, la coopération et le commerce, ce qui ouvrait grand la porte à la création d'un Accord de libre-échange. Cependant, à la même période, le processus andin d'intégration régionale était gagné par des divisions internes.

Les négociations avec les gouvernements péruvien et colombien ont abouti.

La CAN a pu bénéficier d'un régime spécial

Exit le Venezuela et la Bolivie

Le Venezuela vient de quitter la CAN suite à l'accord de libre-échange signé entre les États-Unis et la Colombie et le Pérou, et l'on voit alors apparaître deux positions politiques distinctes en son sein. D'une part les gouvernements péruvien et colombien, les deux pays qui exportent le plus vers le marché européen, sont en faveur de négociations intégrales pour un accord de libre-commerce entre les deux blocs ou, si ce n'est possible, d'accords bilatéraux; d'autre part, les gouvernements équatorien et bolivien, plaidant pour une prise en compte des différents degrés de développement des pays qui forment la CAN, veulent une négociation graduelle entre les deux blocs. La Bolivie quitte la table des négociations en 2008 suite à son désaccord face aux objectifs poursuivis par les négociations et l'Équateur suspend sa participation en 2010, si bien que l'Union européenne opte pour la position défendue par la Colombie et le Pérou, à savoir des négociations bilatérales, ce qui a conduit à l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Colombie et le Pérou il y a un peu plus d'un an.

Ces accords bilatéraux court-circuitent encore un peu plus l'intégration régionale andine, cependant ce n'est pas forcément pour déplaire à l'Union européenne car cela peut lui servir d'instrument de pression pour contraindre les autres pays membres de la CAN à adhérer à l'Accord sous les conditions qui lui sont avantageuses. C'est ainsi que le 9 octobre dernier, la fuite d'un document officiel datant de 2011 montre que l'Équateur a été menacé par l'Union européenne d'être exclu du Système généralisé de préférences, et donc d'être condamné à l'isolement et à de grandes pertes économiques, s'il ne retournait pas s'asseoir à la table des négociations. On peut dès lors légitimement se poser la question de savoir si au mois de juillet dernier, l'Équateur a signé les mains libres l'accord commercial qui le lie à l'Union européenne.

À propos du traité

Même si la Colombie et le Pérou ne sont pas des marchés primordiaux pour l'Union européenne (en 2010, 0.3% des exportations et 0,4% des importations de l'UE), sa stratégie actuelle est de négocier avec des marchés qui ont un fort potentiel de croissance afin d'y assurer la présence de ses produits et de rendre le terrain favorable aux investissements européens, mais aussi de consolider sa présence au sein de l'Amérique latine dans son ensemble en vue de futurs accords commerciaux de nouvelle génération avec d'autres pays, ou blocs de pays, sud-américains. Depuis toujours, les relations commerciales entre l'Union européenne et les pays andins se caractérisent par l'exportation de matières premières andines vers le marché européen et de biens manufacturés européens vers le marché andin, à savoir les produits classiques de l'exportation européenne, machines, services, automobiles et industries chimiques.

Les accords bilatéraux façonnés par l'Union européenne veulent généralement aller au-delà du simple accord commercial et incluent des clauses de coopération dans toutes sortes de domaines comme les sciences, la technologie, la culture, le développement durable, etc. À ce titre, l'Accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Pérou et la Colombie insiste sur le respect des normes en matière de droits sociaux prônés par l'Organisation internationale du travail et de droits environnementaux.

Bien qu'il soit probablement trop tôt pour mesurer l'ensemble des effets de l'Accord, certains éléments peuvent d'ores et déjà être mis en avant. Pour les partisans du libre-échange, cela devrait permettre à tous de profiter de la richesse générée par l'intensification des échanges commerciaux, entraîner une diversification des économies péruvienne et colombienne et y créer de nouveaux emplois. Les impacts néfastes relevés par la société civile, voire par les organes institutionnels eux-mêmes, sont quant à eux beaucoup plus tangibles.

L'Accord prévoit le respect des droits sociaux comme condition préalable à son application, mais cela semble rester lettre morte, faute de mécanisme contraignant. En Colombie, les droits des travailleurs sont sans cesse bafoués. Outre le harcèlement constant que subissent les syndicalistes, on y déplore l'assassinat de l'un d'entre eux tous les trois jours. Le jour même de la signature l'Accord, un syndicaliste y était assassiné. Au Pérou, la situation n'est pas beaucoup plus réjouissante. Les travailleurs des exploitations agricoles sont sujets à des dérogations à la loi du travail qui permettent à leurs employeurs de les engager indéfiniment sous des contrats à court terme (trois mois), ce qui fournit à ces

Marche d'opposants colombiens à Paris, contre les orientations commerciales du gouvernement colombien.
© Gweanel Piaser.

employeurs un pouvoir excessif et leur permet d'exercer des pressions sur les travailleurs pour qu'ils ne forment pas de syndicat.

Pression sur les ressources naturelles

En favorisant la logique d'exportation de matières premières, l'Accord va renforcer la pression sur les ressources naturelles essentielles pour les peuples indigènes et augmenter la demande en produits naturels provenant de leurs territoires, comme le bois, mais il n'y est nulle part fait référence aux droits des peuples indigènes et notamment à leurs droits à la consultation et à l'autodétermination garantis par la Convention 169 de l'Organisation internationale du travail ratifiée par le Pérou. Pourtant, respecter le droit à la consultation préalable, libre et informée dont jouissent les peuples indigènes est essentiel pour gérer adéquatement les conflits socio-environnementaux qu'engendrent les investissements dans l'industrie extractive au Pérou. C'est donc une véritable lacune de l'Accord, car il aurait pu être un instrument de renforcement du cadre légal de ce droit fondamental. En outre, dans les études d'impacts de soutenabilité prévues par l'Accord, il n'est guère envisagé de recourir à des approches particulières prenant en compte la réalité des peuples indigènes au niveau économique, environnemental et social.

En conclusion, avec ce modèle, les bénéfices se concentrent chez une très petite part de la population, les terres agraires accessibles se réduisent, l'eau et la terre sont polluées, les populations avoisinantes sont marginalisées, l'agriculture familiale est menacée et cela prive les générations futures des bénéfices des ressources naturelles. De plus, ces accords commerciaux renforcent principalement le pouvoir des sociétés transnationales, puisqu'il existe même la possibilité qu'un pays soit poursuivi en justice par une société devant un tribunal privé si une telle société juge que l'État ne respecte pas le traité ou que ses intérêts n'ont pas été suffisamment protégés, et ces accords confinent un peu plus les pays andins dans un rôle de fournisseurs de matières premières de l'industrie européenne et de clients des produits manufacturés européens.

Les impacts néfastes révélés par la société civile sont tangibles.

TRAITÉ TRANSATLANTIQUE

L'UE dans la position de l'arroseur arrosé ?

Un entretien avec
Nicolas Van Nuffel

Le projet de partenariat entre les États-Unis et l'Union européenne, ou TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) en anglais, provoque de nombreux débats. Les droits de douane entre les États-Unis et l'Europe étant déjà proches de zéro, ce projet est-il nécessaire ? Ce projet n'a-t-il d'autre vocation que d'ouvrir une voie royale aux multinationales ? Si le TTIP, de prime abord, ne concerne que les relations commerciales entre l'Europe et les USA, ses implications pour les pays en développement ne sont pas innocentes. Explications avec Nicolas Van Nuffel, du CNCD.

Nicolas Van Nuffel

Responsable du département plaidoyer au Centre national de coopération au développement (CNCD).

Défis Sud : Ce dossier de Défis Sud consacré aux Accords de libre-échange montre que ceux qui sont négociés par l'Union européenne sont souvent défavorables au pays du Sud. Dans le cas du TTIP, l'UE se retrouve-t-elle dans la position de l'arroseur arrosé ?

Nicolas Van Nuffel : Oui, à ceci près que les accords que l'Union européenne a signés avec des pays en développement ne sont pas nécessairement favorables à la population européenne. Ils se conforment bien aux intérêts des multinationales, mais il faudra analyser leur impact à long terme sur l'économie européenne. La métaphore de l'arroseur arrosé reste cependant adéquate si on analyse la situation sous l'angle des rapports de force dans les négociations internationales. Là où l'UE mène la barque, elle fait régner la loi du plus fort en divisant pour régner, c'est ce qu'on voit dans les APE, c'est ce qu'on a vu avec l'Accord UE-Colombie-Pérou, qui a divisé la Communauté andine. Dans le cas du TTIP, par contre, l'Union européenne fait face aux USA, une puissance relativement cohérente tandis que les 28 États membres de l'Union ont des priorités souvent différentes. Les atermoiements des membres de l'UE ne leur permettent pas de résister à la volonté des USA de niveler par le bas les critères liés à la qualité de l'alimentation. Par contre, dans d'autres dossiers, comme celui de la régulation financière de 2008, ce sont les USA qui on très peur d'une harmonisation par le bas, puisqu'ils sont allés beaucoup plus loin que l'UE dans la régulation du système à la suite de la crise financière. Ils craignent que la City de Londres profite du TTIP pour casser certaines régulations qui ont été mises en place sur les marchés américains. En matière de lutte contre la spéculation sur les denrées alimentaires, entre autres, les régulations américaines sont certes encore insuffisantes, mais vont au-delà des régulations européennes.

DS : On reproche à l'Union européenne des mettre des bâtons dans les roues des processus d'intégration régionale dans le Sud, tels que ceux de la Communauté andine des Nations, de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (Cedeao), etc. L'UE est-elle prise à son propre piège quand le TTIP bloque son besoin de plus d'intégration européenne ?

NVN : L'UE doit faire face à une série de défis d'harmonisation fiscale, sociale et salariale. Le TTIP, à travers les mécanismes qu'il veut instaurer, dont l'ISDS - la fameuse « clause d'arbitrage investisseurs contre État » - et le « Conseil de coopération régulatoire », risque de rendre la réalisation de ces défis impos-

sible, puisque toute mesure d'harmonisation européenne pourrait être contestée par une multinationale qui se sentirait lésée dans ses bénéfices potentiels. Le TTIP risque de favoriser des structures et des modes de décision qui remettent en cause la démocratie européenne et donc le renforcement de l'Union européenne. La liberté d'expression est garantie, certes. Les risques ne se posent pas à ce niveau. C'est plutôt à propos de l'endroit où se prennent les réelles décisions qu'il faut être inquiet. Le TTIP veut mettre en place une série de mécanismes qui vont, dans un certain sens, contrôler la démocratie, changer l'espace où se prennent les décisions. Le danger serait qu'à travers le Conseil de coopération régulatoire, par exemple, toute directive européenne potentielle ou toute loi d'un État membre doive obtenir l'aval dudit Conseil avant même le démarrage du processus législatif. On peut fonder nos craintes sur un précédent, puisqu'un conseil de ce type a été mis en place au sein de l'Accord de libre-échange nord américain (USA, Canada et Mexique) avec des multinationales siégeant dans une instance qui est censée contrôler la décision politique. C'est inquiétant.

DS : Quelles solutions apporter à cela, selon le CNCD ?

NVN : Le TTIP se profile clairement dans une logique où les USA et l'UE essaient de coopérer contre d'autres. C'est une forme d'unilatéralisme. Il y a récemment eu deux périodes distinctes dans l'évolution du commerce international : la phase multilatérale avec le Gatt et l'OMC, puis à la suite des difficultés qu'a connues l'OMC, une deuxième phase de bilatéralisme, illustrée par les APE Colombie-Pérou, l'APE d'étape UE-Cameroun, etc. À l'heure actuelle, une troisième phase se met en place, que je qualifierai « d'unilatéralisme à deux », où l'UE et les USA s'accordent préalablement sur une série de points pour les imposer aux autres par la suite. Il y a là une tentative de passage en force, mais également, de la part de l'UE, une volonté géopolitique de continuer à exister. C'est assez frappant que le TTIP est la première des priorités pour l'UE, alors que pour les USA c'est une priorité secondaire qui passe après le Traité Transpacifique. Cela signifie que l'UE veut à tout prix continuer à exister face aux USA, qui regardent de plus en plus de l'autre coté.

Les solutions qui doivent être prônées ? La première c'est le renforcement de l'économie locale au niveau européen. Terminer le marché européen, le consolider par un projet

Le TTIP compatible avec le démocratie ?
© Christian Mang/ Campact.

politique, social et fiscal. Pour assurer la souveraineté alimentaire et la transition écologique, on ne pourra pas évacuer la question de la relocalisation d'une bonne partie de l'économie. On ne pourra pas tout relocaliser, mais il est parfaitement contradictoire de chercher à faire des accords qui permettront d'importer du gaz de schiste américain en Europe, alors qu'en même temps on négocie avec le Giec pour baisser les émissions de CO_2. C'est une flagrante contradiction avec une nécessité de relocalisation de l'économie, notamment sur les marchés alimentaires.

En second lieu, face au dumping social et fiscal d'un certain nombre de pays émergents, il ne semble pas opportun d'essayer de passer en force avec les USA. Il faudrait plutôt imposer une série de normes pour les produits qui arrivent au sein de l'Union européenne. L'UE est de plus en plus évitable comme espace voué à l'emploi et au travail. Elle ne l'est pas en matière de consommation et reste aujourd'hui le premier marché de consommation au monde. Si elle veut lutter contre les pratiques de dumping, elle doit plaider pour une série de normes sociales et environnementales qui permettront une harmonisation des normes par le haut et non par le bas, comme c'est le cas avec le TTIP.

Et la troisième solution, c'est le retour au multilatéralisme. Le CNCD est certes très critique quant à la façon dont fonctionne l'OMC en dehors des Nations unies, avec un système qui fait passer les questions de droit commercial avant les questions de droits humains, etc. En attendant, cela reste un espace multilatéral où les pays industrialisés sont obligés de négocier avec les pays en développement sans les diviser.

Propos recueillis par Pierre Coopman

Dans le cas du TTIP, l'UE fait de face à une puissance cohérente.

Un marché transatlantique façonné avec et pour les multinationales

Rédaction : Véronique Wilbeaux

Si certains voient le marché transatlantique comme la promesse d'un monde meilleur, censé favoriser la démocratie, l'emploi, les droits de l'homme et la liberté de tout un chacun, Bruno Poncelet et Ricardo Cherenti sont loin de partager cette analyse. Ils ont décortiqué ce projet, négocié sans publicité ni débat, et nous en révèlent les enjeux et les dangers.

Dans cet article :

Une recension du livre « *Le grand marché transatlantique : Les multinationales contre la démocratie* », de Bruno Poncelet et Ricardo Cherenti, paru aux éditions Bruno Leprince en mai 2011 (préface de Jean-Luc Mélenchon).

C'est en 1990, un an après la chute du mur de Berlin, que les États-Unis et l'Union européenne signent ensemble une première Déclaration transatlantique qui entend intensifier la collaboration et le dialogue euro-américains. Les partenaires transatlantiques de 1990 à nos jours ont l'ambition d'implanter au cœur de l'Europe et des États-Unis, les valeurs de démocratie, de droits humains, de libertés civiles et de prospérité économique.

Une lobbycratie

Selon les auteurs, à lire cette déclaration transatlantique, il y a très vite amalgame entre commerce (libre-échange) et démocratie. Ce que les partenaires entendent par démocratie, c'est un gouvernement, élu ou pas, qui met en œuvre des politiques en adéquation avec l'idéologie qu'ils prônent, le néolibéralisme bien entendu. Tout en s'affirmant promoteurs de la démocratie et de la liberté « universelles », les deux puissances défendent finalement des intérêts bien particuliers, ceux des multinationales.

Les négociations transatlantiques visent essentiellement à créer du « libre-échange » entre l'Europe et les États-Unis. Or, soulignent les auteurs, le libre-échange n'existe pas, car le marché fonctionne sur la base de lois et d'institutions. Dès le début, les multinationales marquent de leur empreinte le fonctionnement quotidien des institutions transatlantiques. Et, de l'aveu même des gouvernements, les accords sont négociés avec et pour les multinationales en dehors des règles démocratiques, comme le débat public et contradictoire. C'est pourquoi les auteurs parlent de lobbycratie et non de démocratie. La souveraineté locale disparaît au profit d'une gouvernance « par le haut » où les multinationales sont suffisamment puissantes et mobiles pour faire pression et organiser un chantage permanent, soit on répond favorablement à leurs exigences : soit elles vont voir ailleurs.

Toutes les libertés pour les multinationales

Les multinationales, pour lesquelles les législations nationales sont des casse-tête juridiques, auraient un objectif prioritaire, celui de supprimer la capacité législative des États et transférer les décisions au niveau des institutions transatlantiques. C'est simple, là où le pouvoir politique ne leur tient pas tête, les sociétés multinationales imposent leurs exigences sans aucune considération pour le bien-être des populations.

Concrètement, les négociations sont confiées à vingt groupes d'experts qu'aucun citoyen n'a élus mais qui discutent de tous les aspects de notre vie quotidienne et adoptent des normes législatives qui s'imposeront à plus de 800 millions de personnes. Dans tous les cas, l'objectif est identique : faire converger les lois américaines et européennes afin de permettre aux firmes privées de faire circuler sans contraintes leurs marchandises et leurs investissements.

Par ailleurs, en n'harmonisant pas le fiscal, le social et l'environnement, les États-Unis et l'Union européenne laissent aux acteurs qui dominent le marché la possibilité de faire pression pour affaiblir les législations les

Manifestation contre le TTIP à Hambourg
© Ulrike Schmidt/ Campact.

plus protectrices. De fait, le marché transatlantique est taillé sur mesure pour les multinationales.

Exit le bien-être des populations

Et même si, jusqu'à présent, les États occidentaux ont réussi à faire contrepoids aux multinationales, les choses ne cessent de s'aggraver. Il est clair que le système de dumping désavantage les régions où les conditions de travail, les salaires et les systèmes de sécurité sociales sont les plus développés. Une situation idéale pour les multinationales qui abusent de la multitude des législations fiscales existantes pour contribuer de moins en moins au bien-être collectif, revendiquer des diminutions d'impôts et saper le financement de la sécurité sociale. Le prix à payer est lourd puisqu'il s'agit de détruire peu à peu les mécanismes de solidarité collective. On le sait, détricoter la sécurité sociale offre aux sociétés privées l'opportunité de nouveaux profits.

Quant aux États qui refuseront de durcir les conditions de travail pour des salaires plus bas, ils risquent de connaître un vote-sanction de la part des entreprises qui, libres de circuler et d'investir où elles veulent, iront voir ailleurs. Multiplier les contrats précaires et mal payer les emplois correspond aux exigences des firmes multinationales. Si les négociations aboutissent, le marché transatlantique accordera de plus en plus de droits aux multinationales, tout en les soumettant à de moins en moins d'obligations. Exit les idéaux de solidarité, d'entraide et de bien-être.

En ce qui concerne la santé des populations, il y a fort à craindre qu'une harmonisation des normes sanitaires et phytosanitaires se fasse par le bas, c'est -à-dire en autorisant la mise sur le marché d'une foule de produits toxiques. Cette dynamique transatlantique s'accompagne aussi d'une logique sécuritaire et répressive. Au nom de la lutte contre le terrorisme, les partenaires ont justifié les viols de la vie privée, notamment par la mise en place d'écoutes.

La finalisation du projet est fixée à 2015. Comme le suggèrent les auteurs, le marché transatlantique n'est pourtant pas inéluctable, pour peu qu'il mobilise suffisamment de forces vives dans la population. Il est encore possible de faire échouer les négociations transatlantiques, de renouer avec les valeurs humaines en s'éloignant d'un monde trop marchand qui n'est pas synonyme de démocratie, de solidarité et de liberté.

Les négociations sont confiées à vingt groupes d'experts qu'aucun citoyen n'a élus.

lecture

Nourrir les villes

Rédaction : Sabine Schrader

Pour clôturer cette Année internationale de l'agriculture familiale, la Fondation de France fait le point sur les initiatives qui ont engendré un véritable processus d'innovation de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest. Avec, comme ultime défi, celui de repenser l'aide internationale. Et de nourrir les villes, dont le nombre d'habitants aura plus que doublé d'ici à 2050.

Dans cet article :

Une recension du rapport *Nourrir les villes, défi de l'agriculture familiale*. CFSI, Fondation de France, octobre 2014.

Les marchés urbains, des opportunités pour les paysans

Dans son article d'introduction, le leader paysan sénégalais Mamadou Cissokho revient sur les nombreux écueils auxquels l'agriculture familiale doit toujours faire face : l'exode rural, la concurrence des produits importés et surtout le manque de soutien des gouvernements. Il rappelle l'urgence de protéger la production locale. En vendant de plus en plus de produits transformés, facilement consommables et de qualité. En développant les coopératives afin de mutualiser l'achat d'équipements. Et surtout, en mettant en place des systèmes de capitalisation paysans, pour transmettre les savoirs.

L'innovation est en marche

Dès 1996, le Fongs, la Fédération paysanne sénégalaise, a d'ailleurs lancé l'embryon d'un observatoire des exploitations familiales qui existe encore aujourd'hui. L'objectif était déjà de maîtriser les avoirs, les pouvoirs et les savoirs. Depuis, des liens avec la recherche se sont tissés. Les informations sont compilées dans une banque de données. Et les universités saluent leur travail. Aujourd'hui, des faîtières burkinabé se sont associées au projet, suivies par des organisations de producteurs de Guinée Conakry et du Mali. Sans oublier le partenariat avec la Fondation de France et le Comité français pour la solidarité internationale (CFSI).

Produire plus et mieux

Si l'agriculture familiale nourrit déjà les villes à plus de 75 % selon l'ONU, il est désormais certain qu'elle pourra suivre l'évolution de la demande, grâce à ses capacités de résilience. Elle peut aussi compter sur la production des semences par les agriculteurs eux-mêmes et sur l'agroécologie. Mais elle doit améliorer les conditions de stockage de ses produits afin d'en diminuer les pertes. Et surtout, il est temps pour les entreprises familiales de tenir compte des habitudes des « nouveaux » consommateurs urbains en se positionnant par rapport à eux et en leur proposant des produits transformés, adaptés à leur mode de vie. Sans oublier l'importance du conditionnement des produits et la sécurité des approvisionnements.

Pour réaliser ces défis, il est important que les agriculteurs se regroupent, notamment pour avoir plus de poids face à la concurrence de l'agriculture d'exportation. Mais à condition de se faire confiance entre acteurs : trop de contrats sont encore oraux.

Enfin, une meilleure production passera également par l'accès à des services collectifs, à des mutualités, et par le partage d'un savoir-faire technique.

Les marchés urbains : une opportunité

Les marchés urbains offrent plus de débouchés à l'agriculture familiale que les marchés d'exportation en Afrique de l'Ouest. Une tendance plutôt positive car les marchés à l'exportation fonctionnent toujours selon une logique asymétrique. Les populations urbaines d'Afrique de l'Ouest préfèrent consommer (en théorie) des produits locaux que des produits importés, quitte à les payer un peu plus cher. Les consommateurs urbains sont également sensibles à l'image que donnent les produits : la communication est donc indispensable pour la conquête de ces nouveaux marchés. Les étiquettes ont également leur importance et doivent rassurer quant à la composition des produits, alors que les emballages doivent être attrayants. Un logo peut également être le bienvenu. Et comme certains producteurs font face a des difficultés financières, pourquoi ne pas créer des marques collectives qui réuniraient plusieurs structures de producteurs ?

Il ne faut pas négliger non plus les circuits de distribution : être présents sur des kermesses, des marchés, des foires, des magasins, voire ouvrir son propre point de vente… Une technique un peu plus chère, mais qui s'avère payante grâce à la visibilité offerte. Certains optent pour un système de vente groupée

quand les producteurs sont éloignés du marché et que les productions saisonnières peuvent être stockées.

Vers plus de facilités d'accès au financement ?

De plus en plus d'organisations de producteurs ont commencé à développer des stratégies autonomes. Mais l'accès au crédit reste difficile et les compétences de nombreux acteurs sont souvent limitées. Plusieurs organisations paysannes ont entamé des démarches de formation pour pouvoir conseiller leurs membres. Certaines institutions financières ouest-africaines ont également décidé d'investir dans les marchés agricoles urbains : des partenariats en faveur des producteurs ont été créés pour rendre accessibles et avantageux des produits financiers existants pour les agriculteurs.

Parmi ces tentatives : le crédit stockage, qui permet aux productions d'être vendues à meilleur prix si elles sont mises sur le marché longtemps après la période de récolte ; ou les fonds de garantie auprès des banques ou des institutions de microfinance qui permettent d'accéder à des services professionnels.

Certaines organisations décident de négocier des conditions d'octroi de crédit auprès de structures bancaires adaptées. On assiste également au développement de l'épargne solidaire réalisée par des citoyens du Nord : ainsi, la Cofides Nord-Sud, société coopérative d'intérêt collectif, collecte de l'épargne solidaire en France, qu'elle dirige vers des projets de développement économique en Afrique.

Enfin, il existe également des contrats multipartites entre producteurs, une entreprise achetant la production et une institution financière. Le producteur bénéficie d'un crédit pour une production donnée en contrepartie d'une vente exclusive à cette entreprise. Un mécanisme qui a déjà fait ses preuves en soutenant le développement de grandes cultures d'exportation, mais qui a provoqué l'endettement de certains producteurs.

Toutes ces initiatives ne doivent cependant pas faire oublier que le financement de l'agriculture familiale doit absolument passer par des politiques publiques qui sécurisent les revenus des agriculteurs.

L'agriculture familiale nourrit déjà les villes à plus de 75%.

agir

Appel des organisation de producteurs ouest africains

Des Accords de paupérisation économique

En Afrique de l'Ouest, la construction de l'intégration régionale, appelée à produire un gain de productivité, une hausse des exportations et une croissance économique est gravement mise en danger par la signature de l' APE. Ce qui est en cause, c'est la destruction programmée des efforts d'intégration régionale qui sera consacrée par l'APE avec une forte baisse des recettes douanières, accompagnée d'un détournement du commerce régional vers l'Europe à travers, entre autres, une concurrence déloyale des produits agricoles et alimentaires subventionnés déversés sur les marchés d'Afrique de l'Ouest avec les produits locaux ; tout en pénalisant l'initiative d'entreprendre, de produire et de créer les richesses dans la région.

Pour une fois l'Afrique de l'Ouest ne demandait pas d'aide mais un accord avec l'UE porteur de développement. Or, l'APE s'annonce être un accord de paupérisation, consacrant une perte massive de ressources budgétaires qu'il faudrait au contraire augmenter fortement pour faire face aux défis démographiques et climatiques. Les OP (organisations paysannes) protestent avec la dernière énergie contre cet APE qui n'est pas à la hauteur des ambitions communes et des défis afin d'offrir des opportunités de croissance, de création d'emplois et de conduire à une sécurité humaine en Afrique de l'Ouest et en Europe sur le long terme.

Selon les OP, cet accord a été négocié et signé sur la base d'une série de présupposés erronés :

- L'APE est favorable à la croissance. ›FAUX
- L'APE est favorable à l'intégration régionale. ›FAUX
- L'APE est un instrument de développement. ›FAUX

Il est par contre exact d'affirmer que l'APE va saper les bases d'un marché régional encore fragile. L'on peut également dire que l'APE est un accord négocié sous la pression, dans une vision court terme, au préjudice d'un développement durable dans le long terme. En signant l'APE, il n'est pas question de promouvoir le développement de l'Afrique de l'Ouest, comme pourtant présenté, mais bien de paupériser l'Afrique de l'Ouest et la confiner dans un rôle de vache à lait de l'UE.

Position complète des OP ouest-africaine sur : www.sosfaim.org

Plus d'infos, Jean-Jacques Grodent : jjg@sosfaim.org

© Yann Verbeke/Switch asbl

ET VOUS, À QUOI ÊTES-VOUS PRÊT POUR NOURRIR VOTRE FAMILLE ?

Participez à notre concours sur www.sosfaim.org, envoyez la photo la plus originale et tentez de gagner une mission d'une semaine au Sénégal pour découvrir le quotidien des familles sénégalaises !