

FORUM CEA SUR LE COMMERCE EN AFRIQUE DU NORD Marrakech 19-20 février 2007

Présentation de Monsieur Jean-Luc Bernard, Représentant de l'ONUDI au Maroc

CONSTRUIRE UNE INFRASTRUCTURE POUR LE COMMERCE

Mesdames, Messieurs,

L'environnement du commerce international peut permettre aux pays en développement et aux économies en transition de retirer des avantages significatifs, dans la mesure où il sont en mesure de produire des biens manufacturés compétitifs sur le marché mondial. Pourtant, la plupart des pays en développement restent marginalisés. L'«Agenda de Développement de Doha» tente d'aider ces pays à devenir des partenaires plus efficaces, et des initiatives de l'Union Européenne ou des Etats-Unis (AGOA) ont ouvert des marchés potentiels en allégeant taxes et quotas. Mais les capacités de fourniture compétitive et productive, et la conformité aux spécifications techniques des marchés manquent encore en général, ce qui constitue un obstacle considérable à l'entrée de ces pays sur les marchés globalisés.

Les pays en développement sont conscients de leurs difficultés à intégrer avec succès le système du commerce multilatéral et du manque de capacité de leurs exportateurs à suffisamment pénétrer ces marchés.

L'ONUDI a analysé les contraintes qui s'opposent à la pénétration des marchés mondiaux par les pays exportateurs potentiels en développement, et en particulier leur besoin d'améliorer le contexte dans lequel leur secteur privé et leur activité commerciale à l'exportation se développent. Deux impératifs majeurs, en ligne avec le mandat de l'ONUDI, ont été identifiés : d'une part la mise en place d'un environnement favorable au développement de capacités de production compétitives, d'autre part la démonstration de la conformité des produits et des entreprises aux demandes des marchés internationaux, qu'il s'agisse de standards, de réglementations techniques, de systèmes de qualité et de gestion de l'environnement, de sécurité alimentaire, de protection du consommateur, etc.

Il est clair que le renforcement des infrastructures institutionnelles et du potentiel de standardisation et d'accréditation joue un rôle tout à fait catalytique dans le développement du commerce, et en tant que tel, doit être considéré comme une vraie priorité du développement. Il s'agit bien d'une part essentielle de l'environnement requis par le développement du secteur privé, dans un contexte de renforcement croissant des réglementations du système commercial multilatéral.

L'ONUDI a donc lancé en 2002 son initiative pour « Construire une Capacité Commerciale », qui recourt aux services de *Capacity Building* de l'institution, mais intègre en même temps diverses expertises dans des domaines complémentaires, provenant d'autres agences et fournisseurs d'assistance technique.

Mesdames, Messieurs,

La construction d'infrastructures institutionnelles pour le commerce, particulièrement pour ce qui concerne le renforcement des standards et des infrastructures et services de conformité, a reçu de plus en plus d'attention, durant ces dernières années, en particulier via la récente initiative *Aid for Trade* du G8. Il s'agit là d'une opportunité remarquable, qui permettra de re-visiter les approches actuelles de l'assistance technique dans ce domaine, telles que le proposent une multitude de bailleurs de fonds et de fournisseurs d'assistance technique. Aujourd'hui, nous avons une opportunité de d'augmenter la cohérence parmi les divers services offerts, qui sont d'ailleurs généralement complémentaires, et donc d'amplifier significativement leur impact sur le développement du commerce. Cet accroissement envisagé des interventions devrait aller dans le sens d'une optimisation des services d'assistance technique, en passant par des approches totalement intégrées, basées sur la complémentarité des offres des différentes agences, s'appuyant sur l'amélioration du ratio coûts / bénéfices.

Le développement d'une complète infrastructure de conformité SMTQ (*Standards, Metrology, Testing and Quality*) dans un pays en développement semble toujours coûteux. Pourtant, l'ONUDI a étudié dans plusieurs cas le différentiel de coût entre la mise en place en tant que capacité domestique et l'externalisation de tels services. Entre autres, l'étude menée sur l'exportation de crevettes et de produits de confection de Sri Lanka vers l'Union Européenne a pourtant montré que tester les produits en utilisant une infrastructure de conformité SMTQ développée localement pouvait mener à une économie de 30 à 40% par rapport au coût associés à l'achat de tels services à des opérateurs commerciaux à l'étranger. Outre le développement d'une capacité locale, résultant dans une décroissance important des coûts pour les exportateurs, une telle réduction des coûts abaisse également le coût d'entrée dans le marché pour les PME potentiellement exportatrices. Dans les cas analysés ci-dessus, les investissements en infrastructures et services et conformité ont pu être récupérés, en termes d'économies sur les exportations, en moins de trois ans.

Alors que de nombreux pays en développement ont commencé à se doter d'infrastructures et de services de conformité, dans les domaines des TBT (*Technical Barriers to Trade*) et SPS (Agrément sur le Mesures Sanitaires et Phytosanitaires), l'évolution des relations commerciales et l'implication croissante des acheteurs privés, comme les chaînes de supermarchés, en tant qu'acteurs dominants du commerce mondial, soulèvent déjà les défis à venir pour les entreprises exportatrices potentielles. Les standards privés mis en place par ces acheteurs le sont généralement de manière unilatérale, et ils sont plus sévères en général que les standards négociés sur la base d'accords basés sur un consensus multilatéral. Contrairement aux standards ISO ou CODEX, ils ne sont généralement pas

accessibles au public. Se mettre en accord avec de tels standards, qu'il soient fixés par des compagnies, ou par des groupes d'acheteurs tels que les consortia de détaillants tels que BRC ou EUREPGAP, entraîne des coûts significatifs pour les entreprises, au niveau de leur mise en place comme de l'établissement de la conformité à ces mêmes standards.

Les agences de développement et leurs partenaires devraient voir dans ces standards privés un espace potentiel de développement d'un partenariat public - privé. Si le secteur public et l'assistance technique publique internationale se révélaient incapables d'aider les pays en développement à mettre en place des réponses institutionnelles à ces défis qui apparaissent dans le secteur « privé », alors cela signifierait sans doute l'exclusion *de facto* de nombreuses petites et moyennes entreprises des relations commerciales internationales.

Par ailleurs, de tels modèles de partenariat public – privé, en tant que bien public que le secteur privé, à lui seul, ne serait probablement pas en mesure de fournir, aideraient ce même secteur privé à s'impliquer dans la définition et dans la mise en œuvre du développement commercial et de la construction de capacités commerciales au niveau global.

Finalement, le développement du secteur privé et du commerce seraient reconnus comme étant indissociables, uniquement réalisables via l'évolution de l'environnement institutionnel.

L'assistance au développement officielle et le soutien des bailleurs de fonds pourraient ainsi jouer un rôle majeur en soutenant et en stimulant un développement du commerce global basé sur un partenariat public – privé, et contribuer ainsi significativement au développement économique local et à la création de richesses.

Je vous remercie pour votre attention.