

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Accords de libre-échange ACP | 2 |
| L'Éthiopie, l'Ouganda et la RDC s'engagent vis-à-vis de l'ALE du COMESA | 2 |
| Révision de l'accès aux préférences de l'AGOA pour le Swaziland et Madagascar | 3 |
| Commerce régional ACP | 5 |
| Les conséquences commerciales intra-régionales des restrictions à l'importation et à l'exportation | 5 |
| Accords de partenariat économique | 7 |
| La Côte d'Ivoire et son dilemme de politique commerciale | 7 |
| Une analyse met en lumière l'impact différentiel de l'augmentation des coûts d'accès aux marchés européens sur les entreprises | 8 |
| Sécurité des denrées alimentaires | 10 |
| Des contrôles européens sur la sécurité des aliments plus nombreux mais moins de produits non conformes en provenance de pays tiers | 10 |
| Rapport annuel de l'UE sur les interceptions phytosanitaires de produits de fournisseurs tiers | 11 |
| Les organisations d'agriculteurs britanniques réclament une uniformisation des règles du jeu pour l'usage des pesticides | 13 |
| Dimensions internationales de la réforme de la PAC | 14 |
| L'excédent du commerce agroalimentaire de l'UE continue d'augmenter | 14 |
| Différenciation des produits | 16 |
| Jamaica Jerk Producers souhaite obtenir la protection de l'indication géographique (IG) | 16 |
| Des efforts sont en cours pour réduire les coûts de certification à travers des audits harmonisés | 18 |
| OMC | 19 |
| L'OMC et les restrictions commerciales liées au bien-être animal | 19 |
| Denrées de base : général | 21 |
| Plus de coopération en matière d'information pour réduire la volatilité des prix | 21 |
| Secteur de la banane | 22 |
| Les prix bas permanents pour la vente au détail des bananes gagnent les Pays-Bas | 22 |
| Secteur du cacao | 24 |
| Tendances prospectives dans la localisation de la production mondiale de cacao | 24 |
| Secteur du café | 26 |
| L'importante contribution du secteur du café à la sécurité alimentaire des ménages potentiellement compromise par la volatilité des prix | 26 |
| Secteur des céréales | 27 |
| Une réponse vigoureuse des producteurs des pays en développement à la crise des prix des denrées alimentaires de 2008 allège la pression sur les cours céréaliers mondiaux | 27 |
| Secteur du coton | 29 |
| La nouvelle Farm Bill honore-t-elle les engagements des États-Unis de réduction des subventions au secteur du coton ? | 29 |
| Secteur horticole | 31 |
| Le régime sénégalais d'importation d'oignons est mis en cause | 31 |
| Secteur des produits laitiers | 32 |
| Nestlé va déployer un système d'usines modulaires en Afrique | 32 |

| | |
|---|-----------|
| Secteur du sucre _____ | 34 |
| Les exportations de sucre du Zimbabwe vers l'UE vont continuer tandis que les importations seront restreintes _____ | 34 |
| Secteur du thé _____ | 36 |
| Réformer la fiscalité interne et limiter la production est considéré comme essentiel pour mettre fin à la baisse des prix du thé kényan _____ | 36 |
| Secteur de la viande bovine _____ | 37 |
| Défis commerciaux dans le secteur de la viande de bœuf d'Afrique de l'Ouest _____ | 37 |
| Hong Kong semble convenir parfaitement aux exportations namibiennes de viande de bœuf _____ | 39 |
| Secteur de la volaille _____ | 40 |
| L'Afrique du Sud impose des droits de douane anti-dumping préliminaires sur les morceaux de volaille congelés de certains États membres de l'UE _____ | 40 |

Accords de libre-échange ACP

L'Éthiopie, l'Ouganda et la RDC s'engagent vis-à-vis de l'ALE du COMESA

En mars 2014, l'Éthiopie et l'Ouganda ont tous deux annoncé qu'ils s'engageaient à déposer leurs instruments d'accès à l'ALE du COMESA auprès du Secrétariat du COMESA d'ici décembre 2014. La RDC leur a aussitôt emboîté le pas. Les analystes estiment que l'adhésion de l'Éthiopie pourrait réduire le niveau de protection contre les importations des membres de l'ALE du COMESA.

Pour l'heure, l'ALE du COMESA inclut : le Burundi, les Comores, Djibouti, l'Égypte, le Kenya, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Rwanda, les Seychelles, le Soudan (Nord), la Zambie et le Zimbabwe. Les membres du COMESA qui ne font pas partie de l'ALE comprennent : l'Érythrée, l'Éthiopie, l'Ouganda, la RDC, le Sud-Soudan et le Swaziland.

D'après des informations de presse, le gouvernement de l'Éthiopie a récemment « introduit des réductions de prix pour juguler une inflation galopante, déclenchant des protestations parmi les partenaires du COMESA tels que le Kenya, qui sont favorables à une politique de libre marché ». Au Kenya, cela est considéré comme symptomatique des restrictions commerciales de longue date imposées aux exportations kényanes vers l'Éthiopie, malgré un engagement à établir un régime commercial simplifié (RCS) du COMESA entre les deux pays. Le gouvernement kényan a ainsi fait appel à l'arbitrage du Secrétariat du COMESA, afin de s'assurer que le gouvernement éthiopien respecte de plus en plus les modalités commerciales basées sur le COMESA.

Par ailleurs, des informations publiées au début de l'année 2014 ont indiqué que les mesures nécessaires à la mise en place d'un ALE tripartite étaient en bonne voie, et qu'il y avait eu des progrès considérables. Les premières phases de négociation, portant sur l'échange d'informations et la détermination des données commerciales à la base les réductions tarifaires, sont aujourd'hui achevées. Le processus de négociation sur les engagements de libéralisation tarifaire, les règles d'origine, les procédures douanières, la simplification des documents douaniers, les procédures de transit, les mesures non tarifaires, les barrières techniques au commerce, les mesures correctives commerciales et le règlement des différends est maintenant en cours. Les négociations sur le commerce des services et les domaines liés au commerce doivent encore être entamées. L'objectif consiste à établir un ALE COMESA-CAE-SADC unique pour 2016, basé sur les ALE déjà existants.

L'analyse de presse reconnaît que « les pays les moins préparés courent le risque d'être engloutis économiquement par les nations plus puissantes, puisque leurs industries locales subiraient de

plein fouet la rude concurrence des sociétés rivales dans un marché ouvert ». Cela exigera que les entreprises des pays potentiellement affectés mettent en place des mesures pour améliorer leur compétitivité avant l'entrée en vigueur d'un ALE tripartite.

Sources

The East African, « Uganda Ethiopia to join Comesa free trade area », 3 mars 2014
<http://www.theeastafrican.co.ke/news/Uganda-and-Ethiopia-to-join-Comesa-free-trade-area/-/2558/2230370/-/y2wrj0/-/index.html>

Southern African Research and Documentation Centre, « Tripartite free trade area to become a reality », 8 janvier 2014
<http://www.sardc.net/editorial/newsfeature/14010114.htm>

Mauritius Chamber of Commerce and Industry, « The COMESA Free Trade Area », page web, non daté
http://www.mcci.org/trade_agreements_comesa.aspx

Commentaire

Les difficultés auxquelles sont confrontés les exportateurs kényans pour exporter vers l'Éthiopie en vertu du régime commercial simplifié du COMESA mettent en lumière les obstacles qui seront rencontrés pour honorer les engagements de libéralisation du commerce régional, compte tenu de la grande divergence des cadres de politique agricole et des mesures commerciales associées mis en œuvre par les membres du COMESA. Dans certains cas, le cadre politique national protège efficacement les producteurs nationaux des tendances et influences de marché régionales (voir article *Agritrade* « [Le renforcement des chaînes d'approvisionnement pourrait doper la production de céréales en Éthiopie](#) », 26 mai 2013).

Il ne s'agit pas que d'un problème entre le Kenya et l'Éthiopie. Une utilisation divergente par à-coups des mesures de politique commerciale, telles que les interdictions d'importation et d'exportation, souligne l'ampleur des difficultés qui seront rencontrées pour avancer dans la mise en œuvre de la politique commerciale intra-régionale dans le secteur agroalimentaire extrêmement sensible (voir article *Agritrade* « [Les conséquences commerciales intra-régionales des restrictions à l'importation et à l'exportation](#) », 4 août 2014).

Des bénéfices durables concrets pourraient être obtenus plus facilement si, à l'échelle du secteur, les associations du secteur privé se réunissaient pour discuter des modalités spécifiques de la libéralisation du commerce de produits particuliers (par ex. le Conseil des céréales d'Afrique orientale pour le commerce de céréales et de produits à base de céréales). Ceci, ainsi que des systèmes régionaux améliorés d'information de marché, permettrait de tenir compte des sensibilités nationales, tout en établissant dans le même temps un cadre plus transparent pour la promotion du commerce intra-régional.

Ces initiatives pourraient être la bonne marche à suivre, au vu des divergences entre les engagements et la pratique opérationnelle au sein des arrangements commerciaux et de l'ampleur avec laquelle le processus d'ALE tripartite tente de se fonder sur les ALE déjà en place.

Révision de l'accès aux préférences de l'AGOA pour le Swaziland et Madagascar

En juin 2014, le gouvernement américain a annoncé la réintégration de Madagascar sur la liste des bénéficiaires de la loi américaine African Growth and Opportunity Act (AGOA). Madagascar avait été suspendu du système AGOA après le coup d'État en mars 2009. Ce pays avait précédemment été considéré comme la « success story de l'AGOA », les exportations d'un montant de 300 millions \$US ayant été stimulées grâce à cette initiative. Les exportations vers les États-Unis ont

chuté de 70 % après le retrait de l'éligibilité aux préférences commerciales de l'AGOA. L'accès aux préférences commerciales de l'AGOA a été rétabli après le « retour du pays à un régime démocratique ».

En revanche, le 26 juin 2014, le président Obama a annoncé le retrait du Swaziland de la liste des bénéficiaires des préférences commerciales de l'AGOA. D'après les représentants du gouvernement américain, « la décision de retirer l'éligibilité du Swaziland au régime de l'AGOA intervient après des années de discussion avec le Swaziland sur les problèmes de mise en œuvre du critère d'éligibilité à l'AGOA ayant trait aux droits des travailleurs ». Une déclaration de la Maison-Blanche a indiqué que le Swaziland n'avait pas « enregistré de progrès notables en matière de protection des droits des travailleurs reconnus au niveau international ».

La perspective de perdre l'accès aux préférences de l'AGOA a déjà provoqué la fermeture d'un grand fabricant de vêtements. Globalement, quelque 17 000 emplois au Swaziland sont directement liés à la production de vêtements pour l'exportation en vertu des préférences de l'AGOA.

Sources

IRIN, « Madagascar back in the US trade fold », 27 juin 2014
<http://www.irinnews.org/report/100273/madagascar-back-in-the-us-trade-fold>

Allafrica.com, « Swaziland loses US trade benefits », 10 juin 2014
<http://swazimedia.blogspot.be/2014/06/swaziland-loses-us-trade-benefits.html>

IRIN, « Swaziland braces itself for AGOA exit », 17 juin 2014
<http://www.irinnews.org/report/100227/swaziland-braces-itself-for-agoa-exit>

Commentaire

Bien que les préférences commerciales de l'AGOA bénéficient essentiellement au secteur de la confection de vêtements, un rapport de 2012 de la Brookings Institution a appelé à ce que davantage de soutien soit fourni pour aider les pays à satisfaire aux exigences sanitaires et phytosanitaires (SPS) des États-Unis, et à ce que le Congrès « amende l'AGOA pour faire en sorte que les activités du département américain de l'agriculture soutiennent la mise en œuvre de l'AGOA ».

Le rapport de l'Institution basée aux États-Unis a indiqué que 30 % des exportations de l'Afrique subsaharienne vers les États-Unis ne bénéficient pas d'un accès en franchise de droits au titre de l'AGOA, notamment certains produits agricoles. En effet, étant donné que les produits agricoles représentent moins de 1 % des exportations de l'AGOA, il semble possible d'améliorer ce système pour qu'il soit plus avantageux pour les producteurs agricoles dans les pays éligibles.

La perte des avantages de l'AGOA par le Swaziland limitera les possibilités de diversifier les exportations du secteur agroalimentaire, même si la révision imminente de 2015 du régime AGOA introduit certains des changements suggérés dans le rapport de la Brookings Institution (voir article *Agritrade* « [La loi américaine "African Growth and Opportunity Act" doit faire davantage pour l'agriculture](#) », 27 août 2012).

Commerce régional ACP

Les conséquences commerciales intra-régionales des restrictions à l'importation et à l'exportation

En avril 2014, la Grain Traders Association of Zambia (GTAZ) a averti le gouvernement qu'à défaut de lever bientôt l'interdiction d'exportation de maïs « la Zambie passerait à côté de la demande régionale actuelle ». Ces commentaires ont été formulés alors que l'on s'attendait à une augmentation majeure de la production de maïs zambienne. Début mai, le *Times of Zambia* annonçait une récolte de 3 350 671 tonnes, soit une hausse de 32 % par rapport aux 2 532 800 tonnes de la dernière saison. Pas moins de 93 % de cette production provenaient des petits et moyens agriculteurs qui avaient bénéficié de l'élargissement du Programme de soutien aux intrants et d'une distribution d'engrais plus importante.

Outre sa récolte exceptionnelle, la Zambie possède un stock reporté de maïs de 597 192 tonnes. Avec une consommation de maïs nationale estimée à 1 887 824 tonnes, un excédent de maïs théorique de 1 152 505 tonnes est susceptible d'être disponible.

Au début de mai 2014, le gouvernement zambien a annoncé la levée de son interdiction d'exportation de maïs, mais a laissé en place le système de licences d'exportation. Toutefois, cela est intervenu dans le contexte de la suspension par le gouvernement du Zimbabwe de toutes les licences d'importation pour les produits alimentaires et des appels de la Grain Millers Association of Zimbabwe pour une suspension de toutes les importations de farine de maïs « afin de permettre aux minotiers d'absorber autant de maïs que possible auprès des agriculteurs locaux ».

Le président du syndicat des agriculteurs commerciaux a affirmé qu'une telle interdiction serait « contre-productive, parce que le pays produisait toujours moins que la consommation nationale ». Bien que le Zimbabwe ait le potentiel de produire 2,2 millions de tonnes de maïs par an (niveaux d'avant la réforme agraire), le *Times of Zambia* a noté que le pays « produit actuellement entre 900 000 et un million de tonnes par an ». Cette situation est en outre aggravée par les contraintes financières qui entravent les opérations du Conseil de commercialisation des céréales du Zimbabwe.

La bonne récolte zambienne, conjuguée à l'interdiction zimbabwéenne, a poussé les exportateurs de maïs zambiens à chercher des marchés alternatifs. Le ministre de l'agriculture de la Zambie a annoncé que le pays explorerait d'autres marchés étrangers, « au-delà des marchés régionaux d'Afrique australe existants pour l'exportation de maïs ».

Des opportunités de marché pourraient se présenter grâce aux discussions entre gouvernements lancées par le gouvernement kényan portant sur l'achat de 2 millions de sacs de maïs sans OGM avant août et la délivrance de licences d'importation aux minotiers agréés pour 1 million de sacs de maïs en franchise de droits avant la fin juillet.

Par ailleurs, le Centre for Trade Policy and Development (CTPD) basé à Lusaka, en partenariat avec l'Indaba Agriculture Policy Research Institute (IAPRI), examine les moyens par lesquels la Zambie pourrait améliorer son régime commercial du maïs. Il affirme que le gouvernement devrait développer « un mécanisme réglementaire pour les exportations de maïs qui soit transparent et fiable », notant « la nécessité de lignes directrices plus prévisibles, basées sur des paramètres convenus entre le gouvernement et le secteur privé ».

Sources

Zambia Post, « Grain Traders back govt plans to boost maize export », 10 avril 2014
http://www.postzambia.com/post-read_article.php?articleId=47490

Zambia Daily Mail, « Maize export ban lifted », 5 mai 2014
<http://foodbusinessafrica.com/index.php/component/content/article/14-sample-data-articles/1779-maize-export-ban-lifted>

Times of Zambia, « Zambia to record a bumper harvest », 5 mai 2014
<http://www.times.co.zm/?p=21697>

Zimbabwe Herald, « Mixed reactions on importation freeze », 2 avril 2014
<http://www.herald.co.zw/latest-mixed-reactions-on-importation-freeze/>

ZBC, « Grain millers offer US\$310 per tonne of maize », 23 mai 2014
http://www.zbc.co.zw/index.php?option=com_content&view=article&id=43922:grain-millers-offer-us310-per-tonne-of-maize&catid=47:agriculture&Itemid=89

Times of Zambia, « Zambia seeks maize market as Zimbabwe opts out », 13 mai 2014
<http://www.times.co.zm/?p=22146>

Zimbabwe Independent, « Remarks on GMB signal govt contradictions », 6 juin 2014
<http://allafrica.com/stories/201406061375.html>

Daily Nation, « Do not panic, there is enough food for all, government says », 14 juin 2014
<http://www.nation.co.ke/business/Gvt-says-there-is-enough-food-for-all/-/996/2348700/-/omuelrz/-/index.html>

Zambia Daily Mail, « Experts ponder maize export issue », 9 juin 2014
<http://www.daily-mail.co.zm/index.php/business/item/4636-experts-ponder-maize-export-issue>

Commentaire

La nature erratique des politiques d'exportation de la Zambie, ainsi que les politiques commerciales restrictives dans le Zimbabwe voisin, suggèrent que les exportateurs de maïs zambiens pourraient passer à côté des opportunités de marché régionales à moins que des mesures rapides ne soient prises. Il y a une demande non satisfaite au Kenya pour des importations commerciales, des accords d'approvisionnement négociés de gouvernement à gouvernement et une aide alimentaire pour une population croissante de réfugiés. Cela exigera à la fois des initiatives directes du secteur privé et des négociations en matière d'approvisionnement facilitées par le gouvernement.

Plus généralement, l'incertitude générée par la politique zambienne actuelle freine le développement de chaînes d'approvisionnement intra-régionales fiables. Ceci devrait gagner en importance à mesure que les politiques gouvernementales sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) en Afrique orientale seront révisées. L'introduction d'une réglementation commerciale relative aux OGM moins restrictive pourrait rendre les marchés d'Afrique orientale moins attractifs aux yeux des exportateurs de maïs sud-africains, dans un contexte où la production de maïs d'Afrique du Sud est dominée par l'utilisation des semences GM.

Même si la Zambie bénéficiait encore d'avantages tarifaires du fait de son adhésion au COMESA, un examen politique visant à établir un régime commercial du maïs plus transparent et prévisible semblerait nécessaire, afin d'encourager la mise en place de modalités d'approvisionnement à long terme. Un tel examen paraîtrait opportun, étant donné l'analyse suggérant que les marchés céréaliers mondiaux ont trouvé un nouvel équilibre, caractérisé par une volatilité des prix moins extrême (voir article Agritrade « [Une réponse vigoureuse des producteurs des pays en développement à la crise des prix des denrées alimentaires de 2008 allège la pression sur les cours céréaliers mondiaux](#) », 4 août 2014).

L'incertitude générale entourant le commerce intra-régional de maïs en Afrique orientale et australe suggère qu'il est nécessaire de mettre en place une Association des céréales d'Afrique australe, semblable au Conseil des céréales d'Afrique orientale (EAGC), travaillant en étroite collaboration et dialoguant avec les gouvernements et les structures régionales. Une réunion

pour discuter de cela a été organisée par l'EAGC, la Confédération des syndicats agricoles d'Afrique australe et le CTA à Johannesburg en janvier 2014 (voir CTA, <http://www.cta.int/en/article/2014-02-25/southern-african-grain-sector-moves-towards-establishing-a-regional-association.html>, 25 février 2014).

Accords de partenariat économique

La Côte d'Ivoire et son dilemme de politique commerciale

Selon une analyse publiée par le Centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD), si la Côte d'Ivoire n'achève pas son processus d'APE au 1^{er} octobre 2014 et venait ainsi à perdre son accès en franchise de droits et de contingents sur le marché de l'UE, cela aurait un impact sur un certain nombre de produits d'exportation majeurs, qui représentent ensemble « un tiers des exportations totales de la Côte d'Ivoire vers l'Europe et qui génèrent des millions d'emplois, en particulier dans les communautés rurales vulnérables ». Les produits agricoles potentiellement affectés incluent le cacao et les bananes – de même que les exportations de thon.

L'ICTSD indique qu'en tant que principal producteur mondial de cacao « la Côte d'Ivoire utilise actuellement son avantage comparatif dans le secteur du cacao pour développer les activités de transformation à plus forte valeur ajoutée et commencer à exporter du cacao à plus forte valeur ajoutée ». L'analyse ajoute que, « si le processus en est encore à ses balbutiements, il s'agit d'un secteur prometteur qui pourrait créer des emplois plus rémunérateurs et contribuer au développement du pays ». Cependant, si la Côte d'Ivoire venait à exporter au titre du système de préférences généralisées (SPG), l'industrie locale du cacao à plus forte valeur ajoutée serait confrontée à de sérieux problèmes. L'ICTSD affirme que « des droits de douane élevés sous la forme de droits mixtes ou spécifiques sur les produits finis du chocolat, ainsi que le droit *ad valorem* de 9,6 pour cent pour la pâte de cacao, ramèneraient la Côte d'Ivoire au bas de la chaîne de valeur, la reléguant à un statut de simple exportateur de produits de base (avec une entrée en franchise de droits pour les fèves de cacao) ».

En termes de développement structurel du secteur du cacao ivoirien, les enjeux sont importants. Toutefois, certains restent optimistes quant à la possibilité de conclure l'APE régional avant le 1^{er} octobre 2014, lorsque le règlement provisoire (RAM 1528/2007) arrivera à échéance. Malgré cet optimisme, les acteurs régionaux ont commencé à envisager « ce qu'il se passerait si l'accord régional venait à échouer et si plusieurs pays de la CEDEAO [la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest], y compris la Côte d'Ivoire, commençaient à considérer plus sérieusement la conclusion d'accords bilatéraux avec l'UE ».

L'analyse de l'ICTSD considère que cela pourrait rendre le « marché commun d'Afrique de l'Ouest impraticable », la Côte d'Ivoire perdant « bon nombre des avantages dont elle jouit actuellement au titre de l'ETLS » (le système de libéralisation du commerce de la CEDEAO). Aujourd'hui, la Côte d'Ivoire représente près d'un quart du commerce intra-régional en Afrique de l'Ouest ; les marchés ouest-africains, plutôt qu'européens, jouent un rôle plus important pour certains produits transformés et industriels. Parmi les secteurs régionaux pouvant être affectés négativement, il y a la farine, avec laquelle certaines entreprises « génèrent un cinquième de leur chiffre d'affaires issu du commerce en Afrique de l'Ouest ». Le commerce de la farine en Afrique de l'Ouest est considéré comme extrêmement sensible, l'accès préférentiel au titre de l'ETLS étant vital pour la poursuite de ce commerce.

C'est la raison pour laquelle la Côte d'Ivoire est considérée comme étant placée « entre le marteau et l'enclume ». Le calcul pour la Côte d'Ivoire est différent de celui d'autres pays

d'Afrique de l'Ouest tels que le Nigeria. Les exportations du Nigeria vers l'UE sont dominées par le pétrole, un produit bénéficiant de droits nuls dans tous les régimes commerciaux, tandis que pour la Côte d'Ivoire les produits qui dépendent des préférences tarifaires représentent trois fois la valeur (par rapport au Nigeria) du commerce.

Si certains craignent que la conclusion d'APE bilatéraux puisse fragmenter la politique commerciale régionale, l'analyse de l'ICTSD affirme que, en termes d'accès à l'UE, la région ouest-africaine est déjà bel et bien fragmentée ; les pays les moins avancés (PMA) bénéficient d'un accès en franchise de droits et de contingents au titre de l'initiative Tout sauf les armes (TSA), peu importe l'issue du processus d'APE. Le Nigeria est soumis au régime SPG depuis 2008, et le Cap-Vert au régime SPG+ depuis décembre 2011.

Sources

ECDPM/ICTSD, « Côte d'Ivoire's EPA: Between a rock and a hard place », *Bridges Africa*, 30 mai 2014

<http://allafrica.com/stories/201406040494.html?viewall=1>

Commentaire

Bien que la Côte d'Ivoire puisse sembler être dans une position difficile, l'ampleur des conséquences régionales de la conclusion d'APE bilatéraux incombe largement aux gouvernements ouest-africains. Vu la couverture limitée et spécifique à certains produits du système ETLs, qui est basé sur un système complexe d'enregistrement de produits (voir article Agritrade « [Examen des barrières au commerce agricole intra-régional en Afrique de l'Ouest](#) », 3 juin 2013), il n'y a aucune raison pour que la conclusion d'APE bilatéraux engendre automatiquement des perturbations du commerce intra-régional. Les décisions devront être prises de manière pragmatique et au cas par cas.

Cependant, cela pourrait compliquer les efforts visant à simplifier l'ETLS existant et à en accroître l'efficacité. En établissant un tarif commun pour les importations extra-régionales, l'accord final sur le TEC de la CEDEAO offre des opportunités pour simplifier davantage les accords commerciaux régionaux pour les denrées alimentaires à plus forte valeur ajoutée, les possibilités d'amélioration des bénéfices commerciaux intra-régionaux du système de libéralisation commerciale de la CEDEAO étant nombreuses. Cela pourrait à son tour stimuler les investissements dans la transformation locale à plus forte valeur ajoutée pour les marchés régionaux.

En accordant à certains pays le droit de ne pas appliquer le TEC de la CEDEAO sur certains produits importés de l'UE, les APE conclus au niveau bilatéral pourraient ne pas faciliter la réalisation des bénéfices commerciaux intra-régionaux découlant potentiellement du TEC de la CEDEAO. Toutefois, ces décisions peuvent être prises par produit par produit, conformément aux accords de mise en œuvre actuels de l'ETLS.

Une analyse met en lumière l'impact différentiel de l'augmentation des coûts d'accès aux marchés européens sur les entreprises

Le Secrétariat du Commonwealth a publié un rapport dans sa série *Trade Hot Topics* qui se penche sur les implications et les coûts découlant de la perte possible de l'accès en franchise de droits au marché de l'UE, due à la non-conclusion du processus d'APE avant le 1^{er} octobre 2014, en examinant plus particulièrement comment les changements affecteraient les exportations kényanes de fleurs coupées vers l'UE.

L'analyse menée par l'Overseas Development Institute (ODI) note que, sans un APE en vigueur entre le Kenya et l'UE, l'expiration du règlement d'accès au marché (RAM) 1528/2007 se traduirait

par une augmentation des droits d'importation sur les fleurs coupées de 5 à 6,5 %, tandis que les fournisseurs des PMA continueraient à bénéficier de l'accès en franchise de droits au titre de l'initiative Tout sauf les armes (TSA). On ne sait pas dans quelle mesure les différences dans les droits de douane prélevés sur les importations auraient un impact immédiat sur l'approvisionnement de fleurs coupées, étant donné l'éventail d'autres avantages dont bénéficie le Kenya du fait de sa présence de longue date sur le marché de l'UE.

Le rapport de l'ODI passe en revue le rôle joué par différents types d'entreprises du secteur des fleurs coupées qui desservent l'UE via deux principales voies d'accès au marché :

- les ventes par les maisons d'enchères néerlandaises ; et
- les ventes directes à de multiples détaillants britanniques.

Le rapport souligne combien « les grandes entreprises (...) exercent un contrôle explicite important sur leurs fournisseurs » et ajoute qu'avec le temps la « part des grandes entreprises dans le commerce mondial a augmenté ». Il affirme que pas moins de « 80 % du commerce mondial est maintenant coordonné par les entreprises transnationales, notamment par le commerce intra-entreprises ainsi que par des associations sans participation au capital et des relations contractuelles ».

L'ODI note également que, bien que les grandes entreprises s'approvisionnent auprès de plusieurs fournisseurs et pays, ces entreprises ont tendance à favoriser les producteurs où elles possèdent des participations.

L'analyse fait observer qu'au Kenya il existe de nombreux types d'entreprises produisant et négociant des fleurs coupées. Ces entreprises présentent différentes structures de propriété, et doivent assumer des défis et des choix différents en fonction des changements de la politique commerciale. Elle affirme qu'une augmentation des droits de douane découlant d'une non-exécution du processus d'APE « pourrait ne pas poser de problème particulier aux entreprises verticalement intégrées qui traitent directement avec les détaillants », car les hausses tarifaires sont « davantage susceptibles de poser un problème aux petites et moyennes entreprises » qui ont probablement « un propriétaire national plutôt qu'étranger ». L'analyse ajoute que « les petites et moyennes entreprises (...) sont déjà sous pression pour satisfaire aux normes volontaires privées et pour obtenir une reconnaissance mutuelle au sein des marchés des pays développés ».

Le rapport de *Trade Hot Topics* affirme également que « les grandes entreprises et celles plus directement intégrées avec les acheteurs sont mieux à même d'absorber une hausse des droits de douane », puisque « l'augmentation de la marge tarifaire pourrait potentiellement être répercutée sur les acheteurs plutôt que sur les producteurs ». Ainsi, « à défaut de parvenir à un accord sur un APE (...) ces changements pourraient rétrograder certaines entreprises dans la chaîne de valeur mondiale des fleurs coupées plutôt que faciliter l'avancée sociale et économique actuellement promue par les bailleurs de fonds ».

Sources

The Commonwealth, « EU policy changes pending the EPA deals: Implications for African global value chains », *Commonwealth Trade Hot Topics*, n° 108, 2014
http://commonwealth.assetbank-server.com/assetbank-commonwealth/action/viewAsset?id=22558&index=8&total=94&categoryId=1552&categoryTypeId=1&collection=Trade%20Hot%20Topics&sortAttributId=0&sortDescending=false%20&utm_source=ECD-PM+Newsletters+List&utm_campaign=1519121da6-Weekly+Compass+193+13-06-2014&utm_medium=email&utm_term=0_f93a3dae14-1519121da6-388626165#imageModal

Commentaire

Le fait que les plus grandes entreprises, et celles plus directement intégrées avec les acheteurs, soient mieux placées pour absorber la hausse des coûts en partageant les frais vaut non seulement pour les hausses tarifaires potentielles mais aussi pour les hausses actuelles des frais d'inspection sanitaire et phytosanitaire (SPS), découlant du passage au recouvrement total des coûts au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.

Certains éléments anecdotiques donnent à penser que le fardeau financier le long de ces chaînes d'approvisionnement, découlant d'une hausse de 236 % des frais d'inspection SPS au Royaume-Uni, est en réalité partagé (voir article Agritrade « [Le Royaume-Uni adopte le plein recouvrement des coûts pour les inspections SPS, mais encore aucun accord au niveau de l'UE](#) », 9 juin 2014). Il n'est pas clair si cela est également le cas pour les petites et moyennes entreprises ayant des accords d'approvisionnement moins intégrés.

En outre, l'octroi informel d'un « statut commercial garanti » au Royaume-Uni pour les négociants réputés ayant des antécédents de conformité avérés peut contribuer à réduire les coûts d'inspection supportés par les grands négociants établis qui opèrent dans les chaînes d'approvisionnement de manière verticalement intégrée.

L'analyse de l'ODI suggère donc implicitement que l'augmentation des coûts d'accès au marché de l'UE (qu'elle découle des droits de douane ou des frais d'inspection plus élevés) pourrait bien toucher plus durement les petites et moyennes entreprises locales que les grandes entreprises verticalement intégrées, les entreprises étrangères ou les entreprises qui sont intégrées dans des relations d'approvisionnement direct aux détaillants.

Le fait que le Kenya ait de solides antécédents en matière d'exportation de fleurs coupées vers l'UE signifie qu'il est actuellement soumis à des frais d'inspection SPS moins élevés que les fournisseurs non traditionnels, qui n'ont pas encore pu se constituer des antécédents suffisants sur la base desquels on peut réaliser une évaluation des risques. C'est ainsi que les exportateurs kényans font face à des coûts d'inspection qui ne s'élèvent qu'à environ 5 % de ceux prélevés sur les exportateurs non traditionnels. Ce facteur peut jouer un rôle dans les décisions d'approvisionnement à court terme, si les droits SPG devaient être imposés aux exportations kényanes de fleurs coupées.

Sécurité des denrées alimentaires

Des contrôles européens sur la sécurité des aliments plus nombreux mais moins de produits non conformes en provenance de pays tiers

Un article sur le site web [Foodqualitynews.com](#) indique que, selon la Commission européenne, « le système de contrôles aux frontières de l'UE sur les importations de fruits et légumes en provenance de pays non UE protège les consommateurs de risques potentiels sur la sécurité des aliments ». Le système comprend des contrôles de routine aussi bien que des contrôles de plus haut niveau sur les produits perçus comme porteurs de risques. En 2013, avec « plus de 100 000 lots soumis à des contrôles réduits (...) 11 808 ont été échantillonnés pour des analyses en laboratoire », soit 11 % de plus qu'en 2012 ; et 483 ou 4,1 % « ont été découverts en infraction à la législation de l'UE », moins de 7,1 % des lots échantillonnés pour des analyses en laboratoire en 2012.

Pour les pays ACP, de plus hauts niveaux de contrôle ont été appliqués sur les produits perçus comme porteurs de risques particuliers. En 2013, des contrôles plus nombreux ont été menés sur les exportations kényanes de pois et haricots et sur les haricots secs du Nigeria, tandis que les

niveaux de contrôle sur les exportations d'aubergines et de melon amer de la République dominicaine étaient réduits. Le niveau des contrôles aux frontières sur des produits particuliers en provenance de pays exportateurs particuliers fait l'objet d'un examen tous les trois mois. Cela peut conduire à des hausses et baisses spectaculaires des niveaux des inspections effectuées sur ces produits.

Sources

Foodqualitynews.com, « Border controls on EU fruit and veg protecting consumers », 27 juin 2014

<http://www.foodqualitynews.com/Industry-news/Results-of-EU-border-checks-on-imports-of-non-animal-origin>

Commentaire

En 2013, les infractions à la législation européenne trouvées dans les échantillons des importations de fruits et légumes non UE soumis à des analyses en laboratoire pour la sécurité des aliments ont été nettement moins nombreuses qu'en 2012 (environ 35 % de moins), malgré la hausse du nombre de lots soumis à des tests de laboratoire.

Ces chiffres suggèrent que les exportations de produits de fruits et légumes vers l'UE parviennent de mieux en mieux à répondre aux exigences de l'UE en termes de sécurité des aliments, bien que des normes de plus en plus strictes soient appliquées (par exemple, sur les limites maximales de résidus de pesticides – voir article Agritrade « [Les nouvelles limites maximales de résidus de l'UE touchent les exportations de légumes du Kenya](#) », 28 avril 2013).

Cela pose la question de savoir si le niveau de routine de l'échantillonnage pratiqué est justifié – une question particulièrement importante dans les pays membres de l'UE qui s'orientent vers le recouvrement complet des coûts des contrôles officiels auprès des producteurs dont les lots sont inspectés.

Les associations d'importateurs de l'UE demandent, depuis quelque temps, que les procédures d'échantillonnage pour les contrôles officiels soient davantage basées sur les risques effectifs, afin de réduire le coût global des inspections. Une demande souvent liée à des appels à une meilleure reconnaissance de l'efficacité des normes privées pour assurer la conformité avec les exigences de base en matière de sécurité des aliments, qui sous-tendent les contrôles officiels (voir article Agritrade « [Augmentation des frais d'inspection des produits frais au Royaume-Uni](#) », 23 avril 2012).

Il s'agit d'une importante question commerciale, étant donné que garantir davantage la conformité aux exigences de l'UE implique souvent de nouveaux et substantiels investissements. Il semblerait indispensable de reconnaître les progrès accomplis par les pays tiers pour réduire la nécessité des inspections à travers des améliorations en matière de qualité et de sécurité.

Rapport annuel de l'UE sur les interceptions phytosanitaires de produits de fournisseurs tiers

Selon le rapport annuel pour 2013 de l'Office alimentaire et vétérinaire (OAV) de l'UE, quelque 6 639 lots provenant de pays tiers ont été interceptés pour non-conformité aux exigences phytosanitaires de l'UE en vertu du « système de notification et d'alerte rapide basé sur le web pour les interceptions phytosanitaires » dans l'UE et en Suisse (EUROPHYT). Les notifications d'EUROPHYT sont utilisées par la CE pour évaluer les risques phytosanitaires et établir des calendriers d'inspection appropriés pour chaque combinaison de pays/produits.

Le rapport affirme qu'« environ un tiers des interceptions étaient dues à la présence d'organismes nuisibles (ON) » – même si approximativement 30 % des cas pour chaque ON identifié étaient le fruit de problèmes documentaires ou d'une non-conformité aux exigences de conditionnement. Les organismes nuisibles étaient « principalement interceptés dans les lots de fruits et légumes (plus de 70 %), suivis par les fleurs coupées et les plants ». Le rapport note également que, depuis 2009, il y a eu « une hausse continue du nombre de lots de fruits et légumes interceptés avec des ON », et que plusieurs lots sont « infestés de mouches des fruits non européennes, de mouches blanches et de *Thrips* ».

En 2012/13, « il y a eu une augmentation significative des interceptions de certains produits non réglementés » (courges *Luffa* sp. et *Trichosanthes* sp., poivrons, *Amaranthus* sp. et *Colocasia* sp.), qui ont probablement motivé l'élargissement des exigences phytosanitaires de l'UE.

En 2013, les lots interceptés provenaient de 158 pays tiers différents, le Kenya, le Ghana et la République dominicaine (RD) représentant 3,2 %, 2,9 % et 2,8 % respectivement (contre 11 % pour la Russie, 9 % pour l'Inde, 7,3 % pour les États-Unis, 6,4 % pour l'Inde et 5,6 % pour la Thaïlande). Les interceptions de produits provenant du Kenya ont décliné en 2013, tandis que celles du Ghana et de la RD ont continué à augmenter. Le rapport de l'OAV note que « l'augmentation significative des interceptions d'ON (...) pourrait justifier l'introduction de mesures supplémentaires spécifiques aux pays » pour les exportateurs de RD, entre autres.

Interceptions d'organismes nuisibles en provenance des pays ACP en 2013

| | Nombre d'interceptions | Produit | Nombre d'interceptions | Principaux ON interceptés |
|---------|------------------------|---|------------------------|--|
| Ghana | 181 | Courges <i>Luffa</i> spp. Aubergines <i>Corchorus</i> spp. | 120 15 12 | <i>Thrips</i> spp., mouche des fruits non eur. <i>Thrips</i> spp. <i>Bemisia tabaci</i> |
| RD | 173 | Courges <i>Momordica</i> spp. Mangues Aubergines Poivrons | 68 45 32 16 | <i>Thrips</i> spp. Mouche des fruits non européenne <i>Thrips</i> spp. <i>Anthonomus eugeniae</i> , <i>Spodoptera</i> sp. |
| Kenya | 100 | Courges <i>Momordica</i> spp. Mangues <i>Gypsophylla</i> spp. | 35 17 15 | <i>Thrips</i> spp., mouche des fruits non eur. Mouche des fruits non européenne Mineuse des feuilles <i>Liriomyza</i> spp. |
| Ouganda | 51 | Roses | 36 | <i>Spodoptera littoralis</i> |

Source : Europhyt 2013 Food and Veterinary Office Annual Report, 2014 (voir ci-dessous).

Le Kenya figurait également sur la liste des pays tiers pour lesquels des produits ont été interceptés en raison de l'absence ou de l'inadéquation des certificats phytosanitaires.

La part du Royaume-Uni dans les interceptions totales de lots pour des raisons phytosanitaires a fortement augmenté entre 2009 et 2013 – passant de 6,5 % en 2009 à 20,3 % du total de l'UE en 2013. En effet, entre 2009 et 2013, le nombre d'interceptions par le Royaume-Uni d'importations de pays tiers dues à la détection d'ON a été multiplié par cinq, comparé à une augmentation de 33 % sur l'ensemble de l'UE. D'après le rapport, le Royaume-Uni représentait « 46,3 % des lots contenant des ON » interceptés en 2013.

Le rapport de l'OAV note que « pour certains [États membres] le nombre de notifications pour les produits importés ne semble pas proportionnel au volume d'importations d'articles réglementés ».

Sources

CE, « Europhyt 2013 Food and Veterinary Office Annual Report », 2014
http://ec.europa.eu/food/plant/plant_health_biosafety/europhyt/docs/annual-report_europhyt_2013_en.pdf

Commentaire

L'augmentation du nombre total d'interceptions par le Royaume-Uni, et en particulier des détections d'organismes nuisibles, coïncide avec la réforme des mesures de protection phytosanitaire du Royaume-Uni, conçue pour augmenter l'efficacité et l'efficacité des inspections phytosanitaires (voir article Agritrade « [Le Royaume-Uni adopte le plein recouvrement des coûts pour les inspections SPS, mais encore aucun accord au niveau de l'UE](#) », 9 juin 2014).

La plus grande efficacité et efficacité des services d'inspection phytosanitaire du Royaume-Uni pourrait aisément expliquer l'augmentation de la fréquence des interceptions pour des raisons phytosanitaires de produits provenant du Kenya et du Ghana, et même de la RD. Les exportateurs ACP vers d'autres marchés de l'UE peuvent subir moins d'interceptions phytosanitaires, tout simplement parce que les contrôles phytosanitaires sont mis en œuvre de manière moins rigoureuse qu'au Royaume-Uni.

Cela a des implications commerciales considérables, puisque la CE utilise les notifications EUROPHYT pour évaluer les risques phytosanitaires et établir les calendriers d'inspection appropriés pour chaque combinaison de pays/produits.

Les pays ACP, dont le principal marché européen est le Royaume-Uni, pourraient ainsi être confrontés à des inspections plus fréquentes (pour un coût général plus élevé). Cela ne signifie pas nécessairement que leurs exportations sont davantage susceptibles de contenir des organismes nuisibles mais que – du fait des réformes menées depuis 2010 – les services d'inspection britanniques sont plus susceptibles que n'importe quel autre service des États membres de l'UE de détecter ces organismes nuisibles.

Les organisations d'agriculteurs britanniques réclament une uniformisation des règles du jeu pour l'usage des pesticides

Les organisations représentant les agriculteurs et les fournisseurs d'intrants au Royaume-Uni ont exprimé leurs préoccupations que la surréglementation réduise à l'excès la variété des produits phytosanitaires disponibles pour les agriculteurs de l'UE, compromettant ainsi les récoltes et menaçant la compétitivité de l'agriculture européenne.

Dans son rapport « Récolte saine », publié en juin 2014, le Syndicat national des agriculteurs (NFU) affirme que le nombre de produits phytosanitaires arrivant sur le marché chaque année a chuté de 70 % depuis la révision des normes sur les pesticides de l'UE. Il fait valoir que « l'insuffisance de preuves [a] été utilisée pour imposer des interdictions sur certains ingrédients phytosanitaires et pesticides ». Le NFU travaille désormais avec l'Association européenne de protection des cultures et la Confédération des industries agricoles pour recueillir des éléments probants quant à l'impact effectif et potentiel d'un nombre moindre de produits phytosanitaires sur la production alimentaire du Royaume-Uni.

Un groupe de pression anti-pesticides a affirmé que le rapport était « alarmiste », et que la révision échoue à prendre en compte les investissements dans les alternatives aux pesticides.

Le NFU incite ses membres à demander « les mêmes règles du jeu » entre les producteurs européens et les autres producteurs dans le monde s'agissant de l'utilisation de produits phytosanitaires.

Actuellement, d'après le dernier rapport de l'Autorité européenne de sécurité des aliments, « il a été trouvé davantage de résidus de pesticides excédant les [niveaux maximums de résidus] dans les aliments importés de pays hors de l'Union européenne (6,3 %) que dans les échantillons en provenance de l'UE et de l'AELE (1,5 %) ».

Sources

Foodnavigator.com, « EU pesticide bans: "Overzealous" regulation threatens food security, claim ag bodies », 18 juin 2014

<http://www.foodnavigator.com/Legislation/EU-pesticide-bans-Over-regulation-concern>

National Farmers' Union, « Healthy harvest: Safeguarding the crop protection tool box », juin 2014

<http://www.nfuonline.com/assets/30597>

European Crop Protection Association, « Key findings of the latest EFSA Annual Pesticide Residues Report », 21 mai 2014

<http://www.ecpa.eu/news-item/food/05-20-2014/1328/efsa-report-shows-continued-high-compliance-rate-pesticide-residues>

Commentaire

Le lobbying des agriculteurs et des fabricants de produits phytosanitaires du Royaume-Uni ne devrait pas parvenir à modifier l'approche prudente de l'UE en matière de sécurité des aliments (qui fait porter la charge de la preuve aux fabricants afin d'assurer la sécurité des produits utilisés). Cependant, le mouvement sous-jacent vers l'uniformisation des règles du jeu entre les producteurs européens et ceux des pays tiers pourrait annoncer l'introduction de contrôles accrus sur la nature des produits utilisés dans la production alimentaire en dehors de l'UE mais destinée aux marchés européens.

Cela pourrait avoir de graves conséquences en termes de coûts encourus dans la recherche de traitements alternatifs, le renforcement des contrôles officiels, ou suite à une baisse des rendements. Faute de conformité, cela pourrait aussi aboutir à une hausse des niveaux de contrôle des importations et un accroissement des coûts pour placer des produits sur les marchés de l'UE (voir article *Agritrade*, « [Une recherche du KEPHIS pour plaider en faveur du relâchement des contrôles des importations de l'UE](#) », 10 mars 2014).

Dans ce contexte, les gouvernements et les exportateurs des pays ACP feraient bien de suivre le débat lancé dans le rapport « Récolte saine », afin de s'assurer que la production et les intérêts commerciaux des pays ACP ne sont pas menacés.

Dimensions internationales de la réforme de la PAC

L'excédent du commerce agroalimentaire de l'UE continue d'augmenter

D'après le rapport de la CE sur le commerce agricole pour 2013, la croissance des exportations européennes de produits agricoles a ralenti à 5,8 % en 2013, contre 12 % en 2012 et 17 % en 2011. Néanmoins, avec 120 milliards € d'exportations, l'UE-28 est restée le plus grand exportateur de produits agroalimentaires du monde.

Malgré la force de l'euro et la croissance globale modérée du commerce mondial, les exportations de l'UE ont été « stimulées par la demande de matières premières particulières dans les pays en développement ». En général, les produits finis de consommation directe

représentent deux tiers des exportations agricoles de l'UE, cependant, en 2013, la valeur des exportations de matières premières a augmenté de 27 % après une flambée des exportations de céréales. En revanche, la croissance des exportations de produits finis et semi-finis a été limitée à un taux plus modeste de 3 à 4 %. Environ 90 % des gains en termes de valeur des exportations de l'UE s'expliquaient par des volumes accrus et par une hausse des prix de 10 %. Le rapport affirme que, pour les préparations alimentaires en particulier, « les volumes plus importants ont contribué davantage à la hausse des exportations que la hausse des prix ».

En 2013, le lait et les préparations à base de céréales représentaient 12,5 % des exportations alimentaires et agricoles de l'UE, pour un total de quelque 8,7 milliards €, celles-ci suivant de près les vins (9,1 milliards €) et les liqueurs et spiritueux (10 milliards €). Le blé et les confiseries au chocolat figurent parmi les autres exportations spécifiques du secteur agroalimentaire de l'UE.

Les exportations vers la Chine ont enregistré la plus forte croissance en valeur absolue dans la catégorie des produits alimentaires et agricoles, notamment certains produits laitiers, pour lesquels la croissance a été très forte (les exportations de lactosérum ont plus que triplé depuis 2008).

En Russie, le deuxième plus grand marché d'exportation pour les produits agroalimentaires de l'UE, les politiques d'autosuffisance du gouvernement russe ont eu un impact sur certaines exportations de l'UE, notamment dans le secteur de la viande de volaille (un secteur présentant une importance considérable pour les pays ACP).

En 2013, l'UE est restée le plus grand importateur de produits agricoles, mais les valeurs des importations étaient inférieures au niveau de l'année passée, à 101,5 milliards €. Cela a généré un excédent du commerce agricole de 18,6 milliards €, soit une hausse de 7 milliards € par rapport aux chiffres de 2012. Depuis que l'UE est devenue un exportateur net de produits agroalimentaires en 2010, l'excédent commercial n'a cessé d'augmenter. En 2013, les produits agricoles représentaient 7 % des exportations totales de l'UE.

En 2013, la valeur unitaire des importations de café a chuté de 24 %, et celle des fèves de cacao de 8,5 %, de coton de 7,5 % et de sucre de 5,2 %, par rapport à 2012. S'agissant des pays ACP, en 2013, l'Afrique du Sud a enregistré un taux de croissance des exportations élevé vers l'UE (+ 13 %), « avec une tendance particulièrement positive pour divers fruits et le vin ».

Bien que l'UE soit restée le principal importateur de produits agroalimentaires en provenance des pays en développement, en moyenne, depuis 2011, seulement 2,8 % des importations de l'UE de produits agroalimentaires provenaient des PMA. Cependant, ce volume d'importations est resté plus important que le total combiné pour le Canada, les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon. Près de la moitié des importations de l'UE en provenance des PMA sont des produits finis, 30 % des matières premières et 20 % des produits semi-finis. En 2013, les importations européennes de sucre en provenance des PMA ont augmenté de 14 %.

Sources

CE, « Agricultural trade in 2013: EU gains in commodity exports », Monitoring Agri-trade Policy, 2014-1, 2014

http://ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/map/2014-1_en.pdf

Commentaire

Le succès de sa transformation en exportateur net de produits agroalimentaires avec un excédent commercial croissant peut s'expliquer par le succès des réformes de la politique agricole de l'UE depuis 1992 et l'accent mis par la politique commerciale de l'UE sur l'ouverture des marchés des pays tiers.

S'agissant des réformes agricoles, un élément central a été la réduction des coûts des matières premières agricoles, en passant d'un système de soutien des prix à un système de soutien aux producteurs. Cela a permis aux prix de l'UE de baisser pour s'aligner sur les prix mondiaux sans nuire à la production agricole de l'UE. La compétitivité des exportations du secteur agroalimentaire de l'UE a été facilitée par la hausse des prix des matières premières mondiales, face à l'augmentation de la demande dans les pays en développement.

Les programmes ciblés de promotion des exportations de produits alimentaires différenciés en termes de qualité et à plus forte valeur ajoutée, ainsi que l'élargissement de la couverture géographique des systèmes reconnus tels que les indications géographiques de l'UE, ont également permis de doper les recettes d'exportation.

Depuis le milieu des années 1990, l'orientation croissante de l'UE, dans le cadre des ALE bilatéraux, a été de systématiquement supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires aux exportations du secteur agroalimentaire de l'UE. L'Afrique du Sud offre un exemple éloquent de l'impact que les changements politiques de l'UE ont eu sur la position commerciale de l'UE.

Depuis 2002, lorsque le démantèlement tarifaire prévu à l'Accord sur le commerce, le développement et la coopération (ACDC) UE-Afrique du Sud est entré en vigueur, les exportations alimentaires et agricoles de l'UE vers l'Afrique du Sud ont enregistré une croissance quatre fois supérieure aux exportations vers les pays ACP, et deux fois et demie supérieure aux exportations globales de produits alimentaires et agricoles de l'UE. Les produits alimentaires et agricoles représentaient 5,5 % des exportations totales de l'UE vers l'Afrique du Sud en 2011, contre 3,2 % en 2002. En 2011, l'excédent du commerce alimentaire et agricole de l'Afrique du Sud avec l'UE avait chuté à 567 millions €, contre 1 378 millions € en 2002 (voir article Agritrade « [Note de synthèse – mise à jour 2013 : Afrique australe et orientale : enjeux liés au commerce agricole](#) », 11 décembre 2013).

À ce jour, l'UE n'a pas conclu un accord d'accès au marché réciproque significatif avec un pays producteur et exportateur de produits agroalimentaires concurrents. Par rapport à ces partenaires commerciaux, l'UE maintient un régime commercial géré, et utilise activement les instruments de politique commerciale pour s'assurer que les réformes internes sont totalement achevées et totalement effectives en termes de préservation des intérêts des producteurs de l'UE avant d'entreprendre la libéralisation commerciale.

Les développements dans le commerce de l'UE avec la Russie et la Chine dans certains secteurs clés (viande de volaille et produits laitiers) pourraient avoir des répercussions importantes sur les relations commerciales entre l'UE et les pays ACP au cours des prochaines années.

Différenciation des produits

Jamaica Jerk Producers souhaite obtenir la protection de l'indication géographique (IG)

D'après des informations de la presse jamaïcaine, « un groupe de fabricants de sauce, la Jamaica Jerk Producers Association Limited (JJPA), a déposé une demande d'enregistrement de "Jamaica Jerk" en tant qu'indication géographique ».

Bien connu des nombreux touristes se rendant sur l'île, Jamaica jerk est « une spécialité culinaire propre à la Jamaïque dans laquelle la viande est frictionnée à sec ou marinée dans un mélange d'épices très piquantes appelées épices Jamaica jerk (...) cet assaisonnement est essentiellement composé de deux ingrédients : du piment (appelé "pimento" en Jamaïque) et des poivrons

écossais de capot. Parmi les autres ingrédients, figurent le clou de girofle, la cannelle, l'oignon vert, la noix de muscade, le thym, l'ail et le sel ».

L'enregistrement de Jamaica Jerk en tant qu'IG s'inscrit dans le cadre des efforts plus généraux visant à repositionner les produits et services jamaïcains afin de « générer des revenus significatifs via la mise en place d'un cadre d'indications géographiques (IG) protégeant la propriété intellectuelle », affirme un rapport d'information du gouvernement. Bien que le cadre politique soit en formation depuis 2008, la demande de la JJPA de mai 2014 est la première demande officielle d'enregistrement d'une IG en Jamaïque (voir article Agritrade « [Utiliser davantage les IG dans les Caraïbes](#) », 11 octobre 2013). La marque espère obtenir l'enregistrement de l'IG pour 2015. Pour l'heure, « les produits à base de jerk fabriqués localement pour la vente au détail se déclinent en glaçages, sauces, marinades et assaisonnements », qui sont utilisés dans une série de préparations culinaires à base de viande et végétariennes.

D'après une déclaration gouvernementale, la protection de l'IG offre :

- « le droit exclusif d'utiliser les produits dans l'exercice de l'activité commerciale » ;
- « une meilleure protection juridique pour les produits enregistrés » ; et
- elle contribue à la création d'emplois au niveau local et au développement rural.

Un code d'usages de Jamaican Jerk a été rédigé, et tous les membres de la JJPA peuvent utiliser l'IG « Jamaica Jerk », à condition de se conformer aux dispositions du code d'usages.

Don Wehby, PDG de GraceKennedy Ltd (GK), un fabricant de produits à base de jerk, espère que l'IG offrira « un meilleur retour sur investissement via une commercialisation collective, la protection [de la propriété intellectuelle] pour des produits Jamaica Jerk authentiques, et l'opportunité de développer un marché de niche pour ces produits ». M. Wehby pense que les membres de la JJPA sont susceptibles de voir leurs revenus augmenter, puisque les « propriétaires de produits Jamaica Jerk non authentiques devront retirer leurs produits des marchés là où l'IG est enregistrée ». Ceci semble offrir des opportunités intéressantes d'amélioration des revenus sur les marchés étrangers. L'IG Jamaica Jerk sera enregistrée dans l'UE et sera automatiquement reconnue et protégée en Suisse. Toutefois, une fois l'IG enregistrée, l'association sollicitant l'enregistrement doit encore « contrôler la marque et faire appliquer ses droits contre les utilisateurs illicites ».

Parmi les produits pour lesquels les coûts et bénéfices de la protection de l'IG sont également examinés, figurent le café Blue Mountain et le rhum de Jamaïque. À ce jour, le café Blue Mountain a été essentiellement protégé par un enregistrement de la marque de fabrique et la promotion de la marque.

Sources

The Gleaner, « Jamaica Jerk Producers first to apply for GI mark », 4 juin 2014
<http://jamaica-gleaner.com/gleaner/20140604/business/business6.html>

Jamaica Information Service, « Jamaican products to be marketed under GI framework », 23 juin 2014
<http://jis.gov.jm/jamaican-products-marketed-gi-framework/>

Wikipedia, « Jamaican jerk spice », non daté
http://en.wikipedia.org/wiki/Jamaican_jerk_spice

Commentaire

La question de la rentabilité est importante pour déterminer si l'enregistrement d'une IG est utile. La demande d'enregistrement d'une IG peut être un processus coûteux, qui implique encore des coûts pour l'application, mais les gains de revenus peuvent être substantiels (voir article Agritrade « [Des entreprises françaises tentent de déposer la marque de thé "rooibos" alors que l'utilisation des IG par l'UE se développe](#) », 12 mai 2013).

L'expérience de la JJPA en termes d'amélioration des revenus à travers l'enregistrement de l'IG contribuera grandement à la compréhension des coûts et bénéfices relatifs découlant de l'utilisation de la protection de l'IG pour augmenter la valeur des spécialités locales à la fois sur les marchés nationaux et internationaux.

En tant que telle, cette expérience aura des implications importantes à travers les pays ACP en termes de compréhension des coûts et bénéfices de l'utilisation de la protection de l'IG en tant que moyen d'augmenter la valeur nette pour les producteurs locaux de produits spéciaux. Cette expérience, conjuguée à d'autres expériences d'enregistrement d'une IG ailleurs dans les pays ACP, aidera ces derniers à évaluer la valeur de l'enregistrement de l'IG, par rapport à d'autres stratégies de différenciation de produits (telles que l'image de marque du produit et l'utilisation de marques de fabrique). Elle pourrait également aider à identifier les politiques de soutien requises pour utiliser au mieux la protection de l'IG aux fins d'améliorer les revenus nets.

À la fin mai 2014, une formation a été organisée à Grenade par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, le CTA et l'Agence caribéenne pour le développement des exportations. La formation s'est penchée sur la manière dont les produits liés à une origine spécifique (comme Jamaica Jerk, l'écorce de Cascarilla des Bahamas, la noix de muscade de Grenade, le cacao de Trinité-et-Tobago et l'ananas noir d'Antigua) pourraient utiliser les divers instruments de la propriété intellectuelle pour améliorer leur valeur de marché. L'initiative entendait aider les associations de producteurs concernées à développer leurs capacités à :

- consolider leurs associations pour améliorer la valeur des produits ;
- explorer les diverses stratégies d'image de marque disponibles ;
- vérifier quel outil de la propriété intellectuelle est le plus adapté à leurs besoins ;
- identifier les obstacles et défis rencontrés pour utiliser les différents outils de la propriété intellectuelle.

Des efforts sont en cours pour réduire les coûts de certification à travers des audits harmonisés

En juin 2014, *Confectionery News* rapportait que UTZ Certified et Fair Trade USA étaient en train de « piloter un système collaboratif de certification du cacao » visant à réduire les coûts de la double certification (dans ce cas, certifiant qu'un produit satisfait aux normes des deux organisations). Les organisations ont fait observer que, « par le passé, les producteurs cherchant à obtenir la double certification devaient se conformer aux deux ensembles d'exigences et subir et financer deux différents types d'audits ». Avec le nouvel accord, un seul processus d'audit, conduit par « un organisme indépendant, qui a reçu une formation aux deux normes », serait suffisant. Le module pour le processus d'audit unique est en cours de développement.

Cette collaboration dans le secteur du cacao est vue comme une initiative pilote, mais UTZ Certified et Fair Trade USA espèrent que le processus d'audits uniques pourra être étendu à d'autres secteurs si l'approche s'avère bénéfique pour les producteurs. Ils espèrent également que les audits collaboratifs donneront aux agriculteurs un « meilleur accès » à des marchés de produits différenciés à peu de frais supplémentaires.

Sources

Confectionerynews.com, « Fair Trade USA and UTZ Certified strike pilot cocoa certification partnership », 11 juin 2014.

<http://www.confectionerynews.com/Commodities/Fair-Trade-USA-and-UTZ-Certified-cocoa-partnership>

Commentaire

Promouvoir la coordination et l'harmonisation d'audits de certification à travers un nombre croissant de mécanismes offre potentiellement des économies de coûts aux producteurs, augmentant ainsi les bénéfices nets qu'ils peuvent obtenir de différentes formes de certification, en leur permettant d'accéder à des marchés de produits avec des prix plus élevés (voir article Agritrade « [Les normes volontaires de durabilité couvrent un volume croissant d'échanges commerciaux](#) », 16 mars 2014).

Dans certains pays ACP, des initiatives sectorielles ont été lancées pour coordonner les exigences des audits sur une série de normes, afin de réduire les coûts d'audit et ainsi de la certification, sous une multiplicité de normes. L'Initiative durabilité (Sustainability Initiative) de l'Afrique du Sud ouvre la voie pour le secteur des fruits, « permettant une reconnaissance mutuelle des audits parmi les détaillants internationaux et locaux », en remplaçant les nombreux audits et normes avec un processus d'audit unique, largement reconnu (voir article Agritrade « [L'Afrique du Sud établit une norme unique en matière de commerce éthique](#) », 4 janvier 2013).

Partager cette expérience parmi les pays ACP et élargir la couverture géographique et des produits de tels mécanismes de coordination et d'harmonisation pourrait être utile. C'est particulièrement le cas au vu de l'augmentation des coûts des mesures non tarifaires pour les exportateurs des pays ACP. De tels systèmes pourraient potentiellement aider à ralentir le processus de marginalisation des petits et moyens producteurs par rapport aux chaînes d'approvisionnement des exportations à haute valeur.

Une question politique bien plus importante, néanmoins, est celle de la promotion de la reconnaissance par les organismes du secteur public, dans la conception et la mise en œuvre des contrôles sanitaires et phytosanitaires (SPS) officiels, des procédures d'audit et de certification menées dans le cadre de systèmes du secteur privé reconnus internationalement.

Lorsque des systèmes privés requièrent déjà une conformité vérifiable aux exigences en matière de sécurité des aliments et SPS, une réduction des contrôles officiels et des coûts pour la vérification de la conformité peut être envisagée.

Cela prend une importance accrue dans les marchés où les gouvernements se dirigent vers le recouvrement total des coûts des contrôles officiels, afin de réduire la pression financière sur les fonds de l'État.

OMC

L'OMC et les restrictions commerciales liées au bien-être animal

La réunion du Comité sur la viande de veau de l'Office international de la viande qui s'est tenue à la mi-juin 2014 a abordé les éventuelles répercussions pour le secteur international de la viande de la décision de l'Organe d'appel de l'OMC relative à la plainte déposée en 2009 par le Canada contre les restrictions commerciales de l'UE sur l'importation de produits dérivés du phoque. « D'après le Canada, le règlement en question interdit l'importation et la vente de produits dérivés du phoque sur le marché de la CE. »

Bien que l'organe de l'OMC ait déclaré que les exceptions permettant l'importation de certains produits dérivés du phoque étaient incompatibles avec un certain nombre d'articles de l'OMC, le régime global de l'UE relatif aux produits dérivés du phoque « ne viole pas l'article 2.2 de l'Accord OTC parce qu'il réalise dans une certaine mesure l'objectif consistant à répondre aux préoccupations morales du public de l'UE concernant le bien-être des phoques, et parce qu'il n'a pas été démontré qu'une mesure de rechange pouvait apporter une contribution équivalente ou supérieure à la réalisation de cet objectif ».

Toutefois, l'Organe d'appel a constaté que « l'Union européenne n'avait pas démontré que le régime de l'UE applicable aux produits dérivés du phoque satisfaisait aux prescriptions du texte introductif de l'article XX. En conséquence, l'Organe d'appel a conclu que l'Union européenne n'avait pas justifié son régime applicable aux produits dérivés du phoque au regard de l'article XX du GATT de 1994 ».

Le chercheur principal Jacques Servièrre a affirmé sur le site web de l'INRA que la décision de l'Organe d'appel de l'OMC implique que l'UE « peut refuser l'importation de produits dérivés du phoque en raison du traitement des animaux ». Selon lui, cela crée un précédent en vertu duquel le commerce de certains produits de la viande pourrait être contesté pour des raisons de bien-être animal.

Les implications de la décision de l'OMC doivent être envisagées dans le contexte d'une « sensibilisation croissante du public aux questions de bien-être animal dans la production de la viande », grâce aux campagnes de sensibilisation plus fréquentes et au lobbying des défenseurs du bien-être animal. M. Servièrre considère à cet égard que le secteur international de l'élevage doit s'engager plus concrètement sur les questions de bien-être animal.

Sources

Thepoultrysite.com, « World Meat Congress: Animal welfare to be new moral trade barrier », 16 juin 2014

<http://www.thepoultrysite.com/poultrynews/32474/world-meat-congress-animal-welfare-to-be-new-moral-trade-barrier>

OMC, « European Communities: Measures prohibiting the importation and marketing of seal products », 18 juin 2014

http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/cases_f/ds400_f.htm

Commentaire

Les pays ACP exportant, ou espérant exporter, de la viande de bœuf vers l'UE pourraient utilement demander une clarification au Secrétariat de l'OMC pour savoir dans quelle mesure la décision de l'Organe d'appel de l'OMC sur les produits dérivés du phoque (Différend DS400) crée un précédent pour l'application de mesures de restriction du commerce dans le secteur de la viande, en réponse aux préoccupations morales concernant le bien-être animal.

Il convient de noter que, pour certains pays ACP, la sécurité de la viande (et potentiellement les préoccupations en matière de bien-être animal) n'est pas simplement un problème affectant le commerce international mais est aussi un problème pour le commerce national du fait du marché du tourisme en pleine croissance. À l'avenir, par conséquent, la capacité des producteurs ACP à traiter vraiment les questions relatives au bien-être animal pourrait avoir des implications pour les exportateurs de viande ACP ainsi que pour accéder à certains segments haut de gamme du marché national.

En réponse aux préoccupations croissantes en matière de bien-être animal dans les marchés de l'OCDE, les exportateurs de viande des pays ACP, produisant dans des conditions d'élevage

extensif, pourraient utilement mettre en avant les conditions humaines dans lesquelles les animaux sont élevés, transportés et abattus.

Denrées de base : général

Plus de coopération en matière d'information pour réduire la volatilité des prix

Des chercheurs de l'université de Bonn ont affirmé dans un rapport récent que « le partage transfrontalier d'informations pourrait aider à stabiliser les prix mondiaux des denrées alimentaires de base à long terme, en réduisant les flambées des prix qui débouchent bien souvent sur le stockage et l'insécurité alimentaire ». Le rapport identifie « la spéculation financière comme étant un déclencheur des flambées des prix et la fluctuation des prix du pétrole comme étant le pivot de la volatilité des prix à moyen terme ».

Le rapport confirme « le lien croissant entre les marchés financiers et de marchandises ». Toutefois, il affirme que les politiques commerciales restrictives « contribuent encore aux flambées des prix ». Il ajoute qu'augmenter les achats des stocks nationaux de céréales pour réduire la volatilité et la dépendance à l'égard des importations « génère une pénurie croissante de céréales et donc des prix plus élevés à court terme ».

Les chercheurs appellent à « une approche internationale plus solidaire impliquant une coopération entre les organes gouvernementaux et les associations nationales pour prévenir les fluctuations de marché et faciliter des contre-mesures efficaces ». Ils estiment que, bien que le Système d'information sur les marchés agricoles (AMIS) du G20 ait tenté de promouvoir davantage de transparence sur la disponibilité alimentaire, certains États membres n'honorent pas leurs engagements à fournir des données actuelles. Dans ce contexte, « l'amélioration de la qualité des informations de marché aiderait tous les acteurs du marché à former leurs anticipations sur la base des fondamentaux et à détecter plus tôt les pénuries ».

Les chercheurs plaident également pour une approche plus ciblée des politiques en matière de biocarburants pour « alléger les pressions sur l'approvisionnement alimentaire et aider à stabiliser les marchés ».

Les conclusions de la recherche ont été établies en procédant à l'examen de données empiriques sur « les pressions de l'offre et de la demande agricoles, les ratios stock-utilisation et les effets des contrats à terme », ainsi qu'en utilisant trois types de modèle pour « évaluer l'impact des différentes pressions sur le marché ».

Sources

Foodnavigator.com, « Food crises could be avoided through greater cooperation: analysis », 9 juin 2014

<http://www.foodnavigator.com/Market-Trends/Food-crises-could-be-avoided-through-greater-cooperation-analysis>

Sciencedirect.com, « Drivers and triggers of international food price spikes and volatility », *Food Policy*, vol. 47, p. 117-128, août 2014

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306919213001188>

Commentaire

Le lien entre les marchés alimentaire, financier et énergétique a été maintes fois débattu. Si le rapport multi-agences de 2011 pour le G20 n'a pas pris position quant à la nature de ce lien, le rapport de la CNUCED de 2013 a conclu que la spéculation financière exacerbe les fluctuations des

prix des denrées alimentaires (voir articles Agritrade « [Le groupe de travail du G20 recommande une action générale pour réduire l'impact de la volatilité des prix mondiaux](#) », 5 juillet 2011, et « [Les changements sur les marchés des produits de base auront des effets à long terme sur les prix](#) », 18 mai 2013). Ce rapport rédigé par des experts de l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires et des universités de Bonn et de Calabre se prononce en faveur de l'existence d'un lien empirique mesurable.

L'analyse constate très justement que l'impact de l'AMIS inspiré par le G20 est limité en raison de ce qu'elle appelle « l'échec de l'action collective », puisque certains membres peinent à fournir des informations suffisantes par le biais du système de déclaration AMIS. La fourniture d'informations plus fiables étant la mesure minimale que les gouvernements doivent prendre pour réduire les fluctuations de prix autres que celles engendrées par la situation physique de l'offre et de la demande, cette lacune semble remettre sérieusement en question la contribution de certains gouvernements à la lutte contre la volatilité des prix mondiaux.

Des considérations similaires s'appliquent au niveau régional. Si des informations actualisées sur les prix du marché, ainsi que sur la localisation et l'ampleur des excédents et déficits, peuvent grandement contribuer à l'objectif de la sécurité alimentaire régionale (voir [note de synthèse du CTA sur le rôle du système d'information de marché](#)), bien d'autres choses sont également nécessaires – telles que la promotion de catégories et normes régionales, une infrastructure adéquate de stockage et de transport, des systèmes de réception d'entrepôt et des bourses de produits de base. Une plus grande transparence des politiques commerciales du gouvernement pour le secteur des céréales, dans le contexte des initiatives commerciales régionales, pourrait contribuer à mobiliser les fonds requis pour investir dans l'infrastructure physique pour un commerce intra-régional amélioré. Pour plus d'informations sur le commerce structuré des céréales, voir deux publications récentes du CTA :

<http://publications.cta.int/en/publications/publication/1742/>

<http://publications.cta.int/en/publications/publication/1749/>

Secteur de la banane

Les prix bas permanents pour la vente au détail des bananes gagnent les Pays-Bas

Banana Link a signalé que la guerre des prix des bananes dans les supermarchés s'est étendue aux Pays-Bas, Albert Heijn, le premier détaillant du pays, emboîtant le pas aux supermarchés Jumbo en vendant ses bananes à 0,99 € le kg. Banana Link, une coopérative à but non lucratif basée au Royaume-Uni, laisse entendre que d'autres chaînes de supermarchés néerlandaises pourraient faire de même.

Banana Link remarque que, bien que Jumbo « n'a pas baissé le prix payé à ses fournisseurs lorsqu'il a baissé le prix au détail, il demeure que ses fournisseurs ne seront pas en position d'augmenter les prix qu'ils reçoivent lorsque les contrats seront renégociés ». Selon un représentant d'une entreprise de mûrissement de bananes, « la compétition féroce affecte tout le monde dans le secteur », la politique des prix des supermarchés à 0,99 €/kg signifiant que « personne ne gagne d'argent ».

Dans l'article, Banana Link note qu'au Royaume-Uni « la question clé du déséquilibre des pouvoirs dans les négociations sur les prix » entre acheteurs et fournisseurs n'a jamais été traitée. Une analyse de la Fondation Fairtrade suggère que « la plupart des consommateurs n'achètent pas plus de bananes parce qu'elles sont moins chères », des études indiquant que 84 % des

consommateurs ont dit qu'ils seraient prêts à « payer plus pour des bananes s'ils savaient que l'argent supplémentaire bénéficie aux producteurs » et que les bananes « poussent de façon durable sur le plan environnemental ».

Banana Link affirme qu'il est temps pour les détaillants de « prendre conscience que détruire la valeur de la banane empêche de fournir une réelle durabilité et de satisfaire les consommateurs ».

En République dominicaine (RD), l'UE a récemment alloué 12,5 millions € dans le cadre du programme de mesures d'accompagnement de la banane pour appuyer l'investissement dans l'amélioration de la compétitivité et de la productivité des producteurs de bananes en RD. Quelque 50 % de ce financement iront directement soutenir les producteurs de bananes, et 10 millions € supplémentaires seront mobilisés par le gouvernement dominicain. L'objectif du programme est d'augmenter les exportations de 10 %, de réduire de 50 % l'utilisation de produits chimiques et de relancer l'emploi de 20 %.

Sources

Banana Link, « Dutch chain Jumbo joins banana price warriors », 19 mai 2014

<http://www.bananalink.org.uk/dutch-chain-jumbo-joins-banana-price-wars>

Freshfruitportal.com, « EU gives strong financial support to Dominican Republic banana industry », 18 juin 2014

<http://www.freshfruitportal.com/2014/06/18/eu-gives-strong-financial-support-dominican-republic-banana-industry/>

Commentaire

Le détaillant Albert Heijn n'est pas seulement présent aux Pays-Bas, il possède également 23 magasins en Belgique et en Allemagne. Cela signifie que sa politique des prix pour les bananes pourrait s'étendre à d'autres Etats membres de l'UE, exerçant une pression sur les « discounters » pour qu'ils introduisent des rabais permanents sur les prix des bananes.

Il est important, en conséquence, de considérer les initiatives politiques pour renforcer le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement de la banane comme un complément nécessaire aux programmes actuels d'aide financière aux mesures d'accompagnement de la banane. Sans des démarches pour arrêter la propagation des politiques des prix des détaillants qui ôtent de la valeur au secteur de la banane, on ne sait même pas comment les producteurs de bananes ACP les plus compétitifs peuvent parvenir à constituer une base pour la production qui soit durable sur le long terme.

Depuis juin 2012, des organisations de consommateurs et des ONG de développement ont fait campagne pour que des éléments de la politique de l'UE sur le renforcement du fonctionnement des chaînes d'approvisionnement soient appliqués aux chaînes d'approvisionnement internationales (voir article Agritrade « [Les préoccupations en matière de durabilité se généralisent dans le secteur des fruits et légumes hollandais](#) », 29 juillet 2012).

Plus récemment, des ONG ont appelé à une action réglementaire pour créer un « médiateur similaire au Groceries Code Adjudicator du Royaume-Uni afin de réguler le pouvoir des acheteurs dans la vente de détail, en commençant par les bananes » (voir article Agritrade « [La Fondation Fairtrade préconise une action réglementaire pour promouvoir la production durable de bananes](#) », 2 juin 2014).

Les gouvernements ACP ayant des intérêts dans les chaînes d'approvisionnement de la banane, du sucre et de l'horticulture pourraient devoir se demander si cela constitue un domaine pour un

dialogue ACP collectif avec l'UE au sein des mécanismes institutionnels de consultation existants sur les questions commerciales.

Secteur du cacao

Tendances prospectives dans la localisation de la production mondiale de cacao

La hausse de la consommation mondiale de cacao étant largement impulsée par les marchés en développement en Asie et en Amérique latine, la question s'est posée de savoir si cela va faire émerger des modèles d'investissement qui pourraient, à terme, conduire au déclin du rôle actuellement dominant de la Côte d'Ivoire et du Ghana (qui fournissent l'essentiel du cacao africain, lui-même comptant pour 70 % de la production mondiale).

Laurent Pipitone, directeur de la division économique de l'Organisation internationale du cacao (ICCO), reconnaît qu'il est préoccupant que seuls deux pays jouent un tel rôle dominant dans l'approvisionnement du marché mondial du cacao. Une inquiétude renforcée par les évolutions aussi bien au Ghana qu'en Côte d'Ivoire. Des articles de presse en juin 2014 ont souligné l'impact des ventes de concessions minières illégales par des producteurs pauvres sur la production de cacao. Il a été estimé que cela pourrait réduire la production annuelle de 100 000 tonnes. Cette tendance, qui sape les efforts du gouvernement pour relancer la production à travers des subventions aux intrants, la pulvérisation massive de pesticides et des paiements bonifiés, est très liée à la diminution des bénéfices nets des producteurs ghanéens de cacao.

Des représentants de Mars ont fait valoir que la demande croissante dans la région Asie-Pacifique pourrait en faire la première zone de consommation assurant elle-même sa production de cacao.

Cependant, alors que l'Indonésie est le troisième plus gros producteur mondial de cacao, sa production annuelle est tombée de 700 000 tonnes à 410 000 tonnes au cours des six dernières années, du fait « de la concurrence d'autres cultures et de la pression émanant des maladies des arbres ». Les tentatives de Cargill et Mars pour promouvoir la production de cacao au Vietnam n'ont eu que peu de succès, n'atteignant que la maigre production de 7 000 tonnes par an ; des efforts similaires ont été déployés en Inde, avec, également, des résultats limités, et le climat en Chine n'est définitivement pas adapté à la production cacaoyère.

Jean-Marc Anga, directeur exécutif de l'ICCO, a néanmoins déclaré qu'il existe encore un gros potentiel pour la production de cacao en Afrique. Étant donné la taille de son marché domestique, le Nigeria, en particulier, est considéré comme ayant un potentiel important pour l'expansion de la production.

Un article du site web *Agrimoney.com* suggère que le déficit imminent de la production de cacao (estimé à 1 million de tonnes d'ici 2020) pourrait constituer une nouvelle base pour la production de cacao sur la planète, des investisseurs cherchant des opportunités pour une production de cacao reposant sur de grands domaines afin de capitaliser sur l'évolution des tendances du marché. D'après le site web d'analyses sur les produits de base, « certains opérateurs parlent de marges de profit "très élevées" (...) jusqu'à 66 % à maturité ». Cela suppose un prix du cacao de 2 700-2 800 \$US par tonne, soit un niveau inférieur à celui du prix au comptant de juin 2014, à 3 139 \$US/tonne.

Agrimoney.com identifie une série de nouveaux plans d'investissement dans la production de cacao basée sur les grands domaines, parmi lesquels :

- un investissement d'Agriterra dans une plantation de 4 000 hectares en Sierra Leone ;

- une expansion de la production dans la plantation de ROIG Agro-Cacao de 3 000 hectares en République dominicaine ;
- une extension à 8 000-9 000 hectares du domaine d'Agro-Nica Holdings au Nicaragua ;
- des projets de 3 000-4 000 hectares de production combinée de bois dur et de cacao dans le domaine de United Cocoa au Pérou ;
- une série de nouveaux investissements non spécifiés en Afrique de l'Ouest, aux Philippines et en Indonésie.

Le mouvement initié par les consommateurs des marchés des pays développés pour un chocolat à plus forte teneur en cacao est considéré comme potentiellement créateur de nouvelles opportunités pour les producteurs de cacao, avec des pays comme l'Equateur en première ligne dans les efforts pour « capitaliser sur la demande croissante de chocolats haut de gamme ».

Sources

Foodnavigator.com, « Could West Africa lose its cocoa crown? », 25 juin 2014
<http://mobile.foodnavigator.com/Market-Trends/The-future-of-cocoa-growing-Emerging-markets>

Ghanaian Chronicle, « Ghana: Cocoa farms turned into mining concession », 23 juin 2014
<http://allafrica.com/stories/201406232755.html>

Agrimoney.com, « Cocoa deficit may nurture new sector to invest in », 17 juin 2014
<http://www.agrimoney.com/news/cocoa-deficit-may-nurture-new-sector-to-invest-in--7168.html>

Commentaire

La situation émergente dans le secteur du cacao pourrait potentiellement poser de sérieux défis politiques aux gouvernements ACP d'Afrique de l'Ouest et centrale. Le système actuel, basé sur des petits producteurs, est confronté à des défis importants, liés à l'absence de prix pouvant fournir une base durable pour des investissements dans les exploitations et un renouvellement intergénérationnel de la communauté de cultivateurs de cacao. Les efforts passés d'organisations coopératives n'ont pas toujours été couronnés de succès, bien que l'amélioration de l'accès au matériel végétal et la réalisation d'économies d'échelle pour la récolte, le stockage, le transport et la commercialisation puissent sembler essentielles.

C'est dans ce contexte que l'intérêt croissant pour la production de cacao dans de grands domaines doit être considéré. Cela pourrait offrir un cadre plus efficace pour améliorer la productivité, réduire les coûts logistiques et répondre aux demandes en évolution pour une certification durable des chaînes d'approvisionnement du cacao.

De difficiles choix politiques pourraient être à venir pour les gouvernements des pays ACP producteurs de cacao, tout mouvement vers une production basée sur des grands domaines soulevant des questions foncières très sensibles.

Il se pourrait bien que, si l'Afrique de l'Ouest et centrale devaient conserver leur rôle actuel dominant dans la production de cacao, les gouvernements auraient à reconsidérer la base organisationnelle de la production de cacao afin de se concentrer progressivement sur la production durable de fèves de haute qualité.

Ailleurs dans les pays ACP, il pourrait être nécessaire de prendre davantage en considération le positionnement de marché dans un marché des produits de cacao de plus en plus différencié et soucieux de la qualité.

Secteur du café

L'importante contribution du secteur du café à la sécurité alimentaire des ménages potentiellement compromise par la volatilité des prix

Un rapport du Centre de recherche sur les politiques économiques (EPRC) de l'université de Makerere en Ouganda, intitulé « Le potentiel du café pour sortir les gens de la pauvreté dans le nord de l'Ouganda », affirme que « les foyers producteurs de café du nord de l'Ouganda sont relativement plus à l'aise économiquement que les foyers non producteurs de café ». Le rapport confirmait les résultats d'une étude menée en 2009/10 par le Bureau des statistiques d'Ouganda (UBOS), qui avait trouvé que 56 % des ménages producteurs de café pouvaient s'offrir trois repas par jour, comparé à 48 % parmi les non-producteurs de café.

Le rapport a recommandé que le gouvernement « intensifie le programme d'expansion du café dans la sous-région pour accentuer l'effet de réduction de la pauvreté du café », résolve les contraintes à la production et développe « des infrastructures de transformation pour la valeur ajoutée », y compris l'évolution vers des produits de café prêt-à-boire, pour les marchés domestiques et d'exportation, étant donné la facture en hausse des importations de café instantané.

L'accent actuel mis sur les exportations de fèves brutes est attribué aux « difficultés à accéder aux marchés étrangers pour le café transformé », selon des acteurs du secteur. Le rapport de l'EPRC identifie également « les fluctuations de prix, les sécheresses qui affectent les récoltes, les lacunes en termes de commercialisation et de connaissances » comme étant des défis majeurs.

Joshua Nkandu, directeur exécutif de l'Union nationale de l'agrobusiness et des entreprises agricoles de café d'Ouganda (National Union of Coffee Agribusiness and Farm Enterprises, NUCAFE), s'exprimant lors d'un forum national sur l'agriculture et la sécurité alimentaire, a affirmé qu'améliorer la qualité du café ougandais faisait partie des efforts pour aller vers une transformation à valeur ajoutée. La NUCAFE a aussi demandé au gouvernement de collaborer avec le secteur privé pour promouvoir la consommation de café local afin d'« encourager les acteurs à la transformation ».

Dans l'ensemble, l'Autorité de développement du café estime qu'« environ 1,3 million de ménages » dans le pays produisent du café. Le gouvernement appuie un programme pour « planter 300 millions de caféiers d'ici 2016 », élément d'une Politique nationale du café plus large que le gouvernement cherche à mettre en œuvre. Le café « demeure la principale exportation agricole de l'Ouganda », contribuant en moyenne à 20 % du total des revenus d'exportation dans la dernière décennie.

Des articles de la presse locale notent que l'Ouganda « produit actuellement 2-3 millions de sacs de 60 kg de café chaque année », comparé à 6,5 millions en Éthiopie, 11 millions en Colombie, 15 millions au Vietnam et 42 millions pour le premier producteur mondial, le Brésil. L'Ouganda, cependant, est le quatrième producteur mondial de fèves de café robusta.

En 2013/14, les prix du café ont chuté et l'expansion de 23 % du volume des exportations de l'Ouganda ne s'est traduite que par une hausse de 5,4 % de la valeur des exportations sur l'année jusque mars 2014. Les exportations vers l'UE ont représenté 71,13 % du total des volumes d'exportation, soit une baisse de 5 000 sacs par rapport à l'année précédente. Les exportations vers le Soudan ont baissé de 6 174 sacs (à 11,35 % des exportations, comparé à 12,74 % en 2013) tandis que les exportations vers l'Inde augmentaient de 7 361 sacs (jusqu'à 4,54 % des exportations, comparé à 2,27 % en 2013).

En Tanzanie, pendant ce temps, des préoccupations ont été exprimées sur le manque de « copyright » pour le café tanzanien, considéré comme nuisant aux efforts pour obtenir des primes sur les prix à travers la commercialisation de cafés d'origine unique et de qualité garantie.

Sources

The Independent, « Coffee to the rescue », 15 juin 2014
<http://allafrica.com/stories/201406160527.html?viewall=1>

The Observer, « Uganda: Coffee farmers call for domestic consumption », 25 juin 2014
<http://allafrica.com/stories/201406250159.html>

Tanzania Daily News, « Tanzania: TCB chief decries lack of copyright for Tanzania coffee », 20 juin 2014
<http://allafrica.com/stories/201406200440.html>

Commentaire

Pour que le secteur du café contribue pleinement à la sécurité alimentaire des ménages, il semble que des stratégies pour gérer la volatilité des prix du marché mondial devront être élaborées dans le cadre de la Politique nationale ougandaise du café. Les différentes expériences en Éthiopie et au Rwanda suggèrent qu'établir une capacité de stockage de grande qualité, parallèlement à une meilleure connaissance du marché, pourrait aider à réduire l'impact de la volatilité des prix sur les gains totaux des exportations de café au bénéfice des producteurs (voir articles Agritrade « [Le secteur du café d'Éthiopie pris au dépourvu par la baisse des prix mondiaux en 2013/14](#) », 21 juillet 2014, et « [Investir dans le stockage réduit la vulnérabilité du secteur du café du Rwanda à la volatilité mondiale des prix](#) », 14 juillet 2014).

Le développement d'une transformation à valeur ajoutée et le ciblage de segments de marché pour des cafés de haute qualité et d'origine unique pourraient également aider à réduire les effets de la volatilité des prix sur les gains totaux des exportations du secteur du café.

Étant donné qu'un certain nombre d'exportateurs ACP font face à des défis similaires, il semblerait que des avantages pourraient être tirés du partage des expériences et des connaissances entre les pays ACP producteurs de café. En effet, il pourrait même être possible de développer des programmes conjoints de promotion de marques de cafés d'origine unique, particulièrement en ciblant les marchés non traditionnels (par ex. l'Inde et la Chine). Cela pourrait s'appuyer sur l'expérience de programmes comme le label Rhum authentique des Caraïbes géré par l'Association des producteurs de rhum et spiritueux des Antilles (voir article Agritrade « [Leçons du programme d'appui à la restructuration du secteur caribéen du rhum](#) », 4 juillet 2010).

Secteur des céréales

Une réponse vigoureuse des producteurs des pays en développement à la crise des prix des denrées alimentaires de 2008 allège la pression sur les cours céréaliers mondiaux

Une analyse de l'ODI, publiée dans son document « Food prices 2013/14: Annual review » (Prix des denrées alimentaires 2013/14 : examen annuel) de mai 2014, a souligné combien « la production céréalière mondiale a plus que doublé depuis 2008 par rapport aux sept années précédentes », les pays les plus pauvres ayant contribué à plus de 240 millions de tonnes (74 %) de cette production accrue. Ceci, considère-t-on, « permet d'apaiser les craintes mondiales relatives à des périodes d'instabilité prolongée et à de fortes hausses des prix du (...) maïs, du blé et du riz ».

D'après le rapport, « les agriculteurs, en particulier dans les pays en développement, se sont finalement ajustés au tourbillon des hauts et des bas des cours céréaliers ». Les auteurs du rapport affirment que cela créera une nouvelle norme pour les prix des céréales qui seront supérieurs aux niveaux d'avant 2008 mais inférieurs aux prix élevés de ces dernières années.

Le rapport note que l'Afrique subsaharienne, où l'on craignait que la réponse de la production soit contenue, « a augmenté sa production céréalière de plus de 24 millions de tonnes depuis 2008, soit trois fois plus que ce qu'elle avait réalisé au cours des sept ans avant la hausse spectaculaire », représentant 7,6 % de l'augmentation totale. L'Asie a dopé sa production de 100 millions de tonnes (soit 31,5 % de l'augmentation), tandis que l'Amérique latine a relancé sa production de 15 millions de tonnes (4,7 % de l'augmentation).

D'après le rapport, « l'augmentation de la production est partiellement le fruit de la réaction des agriculteurs à la hausse des prix, mais également des efforts nationaux et internationaux fructueux pour doper l'offre », notamment la promesse du G8 de 2009 de fournir 22 milliards \$US à l'agriculture, au développement rural et à la sécurité alimentaire dans les pays en développement.

Les auteurs font valoir que la réponse de production des agriculteurs des pays en développement « remet en question certaines propositions radicales formulées après la flambée des prix de 2008, notamment la création de stocks céréaliers publics mondiaux et le contrôle du marché des contrats à terme pour le maïs et le blé ». L'analyse minimise l'impact probable des prix ukrainiens sur la situation de l'offre céréalière mondiale sous-jacente, affirmant que l'incertitude politique « ne présente probablement pas de menace majeure » pour la disponibilité mondiale de céréales.

L'analyse considère que la période de prix céréaliers élevés et volatils de ces dernières années touche à sa fin, faisant observer que la conjoncture de 2008 faite de chocs de production à court terme et de tendances à long terme de la demande, conjuguée à des réponses de panique, a accru la sensibilité des marchés céréaliers mondiaux aux problèmes de récolte et aux préoccupations d'approvisionnement, générant des réponses de prix marquées. Elle affirme que la croissance exponentielle de la demande générée par les politiques en matière de biocarburants commence maintenant à fléchir, tandis que les coûts des intrants se sont stabilisés, permettant aux producteurs d'établir un nouvel équilibre. Si l'instabilité des prix sera encore une caractéristique des marchés céréaliers, elle devrait être moins importante que lors de la période qui a immédiatement suivi 2008, puisque les stocks ont été reconstitués et que les gouvernements sont moins enclins aux réponses de panique, avec de meilleures informations sur les tendances de l'offre et de la demande.

Sources

Overseas Development Institute (ODI), « Booming grain production in poor countries ends fears of high and extremely volatile prices », juin 2014

<http://www.odi.org.uk/news/715-booming-grain-production-poor-countries-ends-fears-high-extremely-volatile-prices>

ODI, « Food prices 2013/14: Annual review », par S. Wiggins et S. Keats, mai 2014

<http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/8976.pdf>

Commentaire

Un premier sujet de préoccupation soulevé dans le rapport de l'ODI est que la tendance passée d'une croissance de l'offre alimentaire supérieure à la croissance de la demande pourrait changer à l'avenir, l'augmentation de l'offre mondiale ne parvenant pas à suivre la demande croissante et les prix grimpant donc en flèche. Une deuxième question préoccupante a trait à la capacité des pays ACP à gérer la volatilité des prix sans miner la production nationale ni exacerber l'insécurité

alimentaire. Et une troisième préoccupation concerne le niveau à moyen terme auquel les prix reviennent après chaque flambée des prix, et à quelle vitesse cet ajustement intervient. La rapidité avec laquelle les agriculteurs tiennent compte des signaux de prix est importante, et il en va donc de même de la vitesse à laquelle la production mondiale répond à une flambée des prix.

L'analyse de l'ODI est encourageante sur ce dernier point. L'Afrique subsaharienne a connu la deuxième meilleure amélioration de sa réponse de production de maïs suite à la flambée des prix de 2008 (après les pays qui composaient l'ancienne Union soviétique), et a enregistré la plus forte amélioration de la production de riz après la flambée des prix de 2008. De toute évidence, les marchés africains transmettent les signaux de prix et les agriculteurs africains y répondent, souvent avec l'aide des programmes d'approvisionnement en intrants soutenus par les bailleurs de fonds.

Cependant, il est trop tôt pour conclure que la situation dans les pays ACP est totalement satisfaisante. Trois questions se posent dans ce domaine :

- Comment les programmes de soutien des intrants seront-ils maintenus à long terme lorsque l'aide des bailleurs de fonds arrivera à terme ?
- Quelles politiques sont nécessaires pour garantir que les structures internes de commercialisation fonctionnent efficacement pour relier l'augmentation de la production de céréales aux marchés nationaux rentables ?
- Quelles politiques commerciales sont requises pour permettre l'exportation régulière et rentable de céréales excédant les besoins nationaux actuels ?

Si ces questions ne sont pas abordées, les conséquences de la volatilité des prix pourraient éroder les bénéfices dégagés à ce jour, en particulier dans les systèmes agricoles des petits agriculteurs.

Secteur du coton

La nouvelle Farm Bill honore-t-elle les engagements des États-Unis de réduction des subventions au secteur du coton ?

Des analystes de deux forums universitaires, l'IFPRI et l'ICTSD, affirment qu'il est maintenant temps de mettre un terme au différend de longue date sur le coton, impliquant le groupe C4 des pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Mali et Tchad). Traditionnellement, les producteurs de coton américains recevaient « deux fois le montant des subventions en faveur de l'assurance-récolte (...) trois fois le montant de l'aide directe, cinq fois le montant des subventions compensatoires pour les prêts et douze fois le montant des paiements contre-cycliques », par rapport aux producteurs américains d'autres cultures.

Toutefois, avec les dispositions de la nouvelle Farm Bill américaine, les taux des subventions au secteur du coton seront alignés sur ceux des autres cultures. La nouvelle Farm Bill élimine deux programmes de subventions pour le coton et introduit un nouveau programme d'assurance-revenus et d'autres programmes d'assurance complémentaire, qui permettent la souscription d'une « assurance-récolte supplémentaire à des taux fortement subventionnés ». L'analyse de l'ICTSD note que « six grands programmes de subventions pour le coton, épinglés par le Brésil comme étant non conformes aux engagements à l'OMC en matière de subventions nationales, n'incluaient pas de subventions pour une assurance-récolte ».

L'analyse affirme qu'au travers de la nouvelle Farm Bill les États-Unis « ont tenu leur promesse de réformer les politiques du coton ». En outre, l'analyse souligne combien la part des États-Unis

dans les marchés mondiaux du coton a chuté, les politiques actuelles du secteur du coton en Chine ayant un impact plus important sur les prix du marché mondial du coton que les politiques américaines du secteur du coton.

Le rapport de l'ICTSD considère que le défi pour le groupe C4 et le Brésil consiste maintenant à faire en sorte que les États-Unis appliquent véritablement ces changements, en proposant le retrait de leurs plaintes relatives au secteur du coton. Cela exigerait en conséquence un engagement des États-Unis à limiter les paiements du coton à « leurs niveaux de 2010 ou 2008 », une initiative qui serait conforme aux demandes du groupe C4 datant de la réunion ministérielle de l'OMC de 2011 (voir article Agritrade « [Les pays du groupe C4 présentent une proposition de “statu quo” à l'OMC](#) », 7 janvier 2012).

L'analyse de l'IFPRI, tout en reconnaissant les réductions du soutien agricole des États-Unis et l'importance des processus de règlement des différends de l'OMC pour apporter des changements substantiels aux programmes américains de soutien au coton, souligne la fonction essentielle de filet de sécurité de ces nouvelles mesures de soutien, conçues pour garantir que la chute des prix ne mine pas la production nationale. Elle affirme que « la transition vers l'assurance du secteur du coton (...) a pour but de contourner la décision de l'organe de règlement des différends de l'OMC à l'encontre des anciens programmes de soutien au coton et d'aligner les États-Unis sur les exigences de l'OMC à cet égard ».

L'IFPRI estime que, d'un point de vue international, au-delà de ces changements substantiels dans le secteur du coton, « il y a peu d'autres éléments à signaler dans la nouvelle loi qui vont dans la direction politique implicitement visée par les disciplines de l'OMC sur le soutien ayant un effet de distorsion sur le commerce ou la production ». Il ajoute que « la structure des nouveaux programmes de soutien régresse nettement vers ces distorsions ».

Sources

ICTSD, « Is it time to put the cotton dispute to rest? », 30 mai 2014

<http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges-africa/news/is-it-time-to-put-the-cotton-dispute-to-rest>

IFPRI, « More protection against low prices, while fixed payments ended decade-long shift to subsidized crop insurance reinforced », 6 février 2014

<http://www.foodsecurityportal.org/new-us-farm-bill-reaffirms-support-producers>

Commentaire

Le fait que les États-Unis aient « tenu leur promesse de réformer les politiques du coton », et qu'à l'avenir les taux de subvention pour le coton seront alignés sur ceux applicables à d'autres cultures, peut être jugé comme étant une avancée bienvenue.

Toutefois, du point de vue des producteurs de coton ACP, la principale préoccupation reste l'impact des programmes de soutien américains en cours sur la production de coton américaine, sur le commerce et les prix mondiaux du coton. Les réformes des subventions impulsées par le C4 entendaient soulager les pressions baissières sur les prix sur les marchés mondiaux du coton (voir article Agritrade « [Impact potentiel de l'accord de l'OMC sur le coton](#) », 5 mai 2010). Étant donné les politiques « filet de sécurité » mises en place pour les producteurs américains (dans le sillage des mesures politiques similaires dans l'UE), il se pourrait encore que les changements de production requis pour s'ajuster à la chute des prix interviennent essentiellement dans les pays non OCDE.

Le fait que les politiques chinoises du secteur du coton aient également des répercussions majeures sur les évolutions des prix dans les marchés mondiaux du coton souligne l'importance d'élargir la campagne du coton du C4 pour inclure le dialogue avec la Chine sur ce qu'il est

possible de faire pour réduire les effets adverses des réformes de la politique chinoise du secteur du coton sur les producteurs de coton ACP.

Les producteurs de coton ACP pourraient se focaliser sur l'obtention d'un accès en franchise de droits et de contingents au marché chinois, au travers de l'élargissement des quotas, de la réduction des droits de douane hors quota, ou de l'inclusion du coton dans le programme en franchise de droits et de contingents de la Chine (voir article Agritrade « [Identification des principaux domaines de lobbying dans le secteur du coton](#) », 29 juillet 2013) – compte tenu en particulier des prévisions annonçant un déclin des importations de coton de la Chine (voir article Agritrade « [La réforme des subventions chinoises commence à prendre effet tandis que la Tanzanie met en place un fonds de stabilisation des récoltes](#) », 14 juillet 2014).

Secteur horticole

Le régime sénégalais d'importation d'oignons est mis en cause

Face au blocage des importations de 7 160 tonnes d'oignons, l'Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal (UNACOIS-Jappo) a menacé plus tôt dans l'année de faire appel à l'Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA) et à l'OMC concernant l'application de restrictions sur les importations par le gouvernement sénégalais. Le 23 février, le gouvernement sénégalais a suspendu les importations pendant six mois, dans le but de soutenir le développement ultérieur de la production locale. Cette décision a été signalée bien à l'avance (voir article Agritrade « [Le gouvernement sénégalais poursuit ses mesures de soutien au secteur de l'oignon](#) », 24 février 2014).

D'après le secrétaire de l'UNACOIS, Mme Bou Diop, en mars dernier, le gouvernement avait convenu de libérer uniquement 4 000 tonnes, retenant 3 160 tonnes qui couraient un danger imminent de détérioration.

L'utilisation des restrictions d'importation saisonnières sur les importations d'oignons par les autorités sénégalaises a suscité quelques craintes aux Pays-Bas, étant donné que l'interdiction d'importation pourrait également affecter les exportations vers la Mauritanie et la Côte d'Ivoire. En se basant sur les données d'Eurostat, la CNUCED a souligné que pas moins de 42 % des exportations néerlandaises d'oignons en dehors de l'UE sont destinées au Sénégal.

Le gouvernement du Sénégal investit dans l'amélioration de la capacité de conservation et de stockage des oignons, en partie au moyen de fonds du FED. Ceci doit être envisagé dans le contexte de l'expansion de la production nationale d'oignons depuis 2003, cette dernière atteignant 240 000 tonnes en 2013, et s'inscrit dans le cadre des efforts plus larges du gouvernement pour réduire la facture des importations de produits horticoles.

Sources

Freshplaza.com, « Merchant's union to file complaint against Senegalese government », 4 mars 2014
<http://www.freshplaza.com/article/118318/Merchants-union-to-file-complaint-against-Senegalese-government>

William Nannes, « Closing borders, Senegal hangs like a dark cloud over onion market », 8 janvier 2014
<http://www.freshplaza.com/article/116654/Closing-borders,-Senegal-hangs-like-a-dark-cloud-over-onion-market>

Government of Senegal, « Signature des Protocoles de transfert de la gestion de magasins de stockage et de séchoirs d'oignons de 500 tonnes au total », 31 mars 2014
http://www.commerce.gouv.sn/article.php3?id_article=349#sthash.1NkDQPL1.dpuf

Agence Ecofin, « Horticulture : Le Sénégal paie chaque année plus de 70 milliards F CFA pour ses importations horticoles », 15 mai 2014

<http://www.agenceecofin.com/horticulture/1505-20026-horticulture-le-senegal-paie-chaque-annee-plus-de-70-milliards-f-cfa-pour-ses-importations-horticoles>

UNCTAD, *Infocomm*, Fiche-produits : « Oignons », 4 juin 2013

<http://www.unctad.info/fr/Infocomm/Produits-AAACP/FICHE-PRODUITS---Oignons/>

Commentaire

La concurrence entre oignons locaux et oignons importés est très forte au Sénégal. Même si les oignons locaux sont meilleur marché que les oignons importés, la différence de prix est relativement faible ; à Dakar, en mars 2014, les oignons locaux coûtaient 12 750 francs CFA le sac, contre 13 500 francs CFA pour les oignons importés. Toutefois, les oignons importés conservent leur qualité plus longtemps que les oignons produits localement. En l'absence de meilleures installations de manutention et de stockage, qui permettent d'obtenir une durée de conservation plus longue pour les oignons de qualité (un problème auquel le gouvernement sénégalais tente de répondre), une utilisation active des mesures de politique commerciale semble nécessaire pour maintenir les gains de production obtenus dans le secteur de l'oignon depuis 2003.

Bien que le gouvernement essaie de développer la production locale pour satisfaire la consommation nationale, le Sénégal est également un centre régional important pour le commerce des oignons. Les oignons sont un des légumes les plus consommés en Afrique de l'Ouest, générant un marché annuel estimé à 45 milliards de francs CFA. D'après Alioune Sarr, directeur général de l'Agence sénégalaise de promotion des exportations (Asepex), au total, les pays de la CEDEAO importent annuellement quelque 400 000 tonnes d'oignons en provenance de pays européens tels que les Pays Bas, l'Allemagne et la Belgique.

Aussi, au plan politique, ce ne sont pas simplement les intérêts des producteurs d'oignons sénégalais qui sont en jeu, ce sont aussi ceux des négociants d'oignons sénégalais, qui souhaitent desservir l'énorme marché régional ouest-africain. Plus récemment, l'élaboration de politiques dans le secteur de l'oignon semble avoir été compliquée par les effets de la création du tarif extérieur commun de la CEDEAO, qui requiert implicitement que le même traitement soit accordé aux importations de produits dans le territoire douanier de la CEDEAO, peu importe le point d'entrée.

Des complications supplémentaires pourraient apparaître dans la formulation de la politique commerciale du secteur de l'oignon, si le Sénégal venait à signer un accord de partenariat économique régional (APE) avec l'UE qui inclut des dispositions exigeant le démantèlement des restrictions quantitatives sur les importations. Ces dispositions, exigeant l'abolition des restrictions quantitatives sur les importations à compter de la date d'entrée en vigueur des accords signés, sont une caractéristique commune des accords commerciaux de l'UE existants avec les pays d'Afrique subsaharienne.

Secteur des produits laitiers

Nestlé va déployer un système d'usines modulaires en Afrique

Des articles de presse indiquent que Nestlé a créé une usine modulaire qui peut être mise en place deux fois plus vite qu'une usine conventionnelle, à un coût entre 50 et 60 % inférieur. L'usine est composée de modules faciles à assembler dans le but d'offrir une « solution flexible, simple et rentable pour créer des sites de production dans les pays en développement ».

Le principal marché visé par ce type d'usine est l'Afrique, où « une manière rapide, flexible et bon marché » de pénétrer le marché est attendue. L'investissement dans ces pays est souvent jugé « risqué », étant donné le manque d'infrastructure et d'approvisionnement fiable en électricité. Le concept modulaire signifie que ce type d'usine peut être établi conformément aux exigences changeantes du marché, ou simplement démonté et transféré vers un autre site.

Les premiers pays ciblés sont tous en Afrique subsaharienne et incluent le Malawi, le Mozambique, l'Ouganda, le Rwanda et la Tanzanie. Les premiers investissements seront faibles, et une analyse minutieuse de la manière dont les activités se développent dans les différentes catégories de produits sera entreprise. Les premières usines seront mises en place dans un délai de un à trois ans. Les usines modulaires seront axées sur « des activités de transformation simples telles que le reconditionnement et le mélange de produits secs » plutôt que sur la fabrication de produits plus complexes.

Les représentants de Nestlé affirment que « le concept d'usine modulaire est très flexible pour le reconditionnement de café et de lait en poudre », et que ces produits, ainsi que les boissons à base de cacao, sont les catégories de produits les plus adaptées à ce type d'installation de fabrication.

La création de ces usines doit être envisagée dans le contexte de la volatilité des prix mondiaux des produits laitiers ; les prix ont chuté de 26 % (partant de niveaux très élevés) sur les quatre mois jusqu'à juin 2014, avant d'amorcer une certaine reprise. Les prix laitiers mondiaux ne devraient pas se redresser avant 2015 en raison des stocks chinois. Rabobank prévoit que les prix laitiers actuellement bas feront fléchir la croissance de la production de lait dans les principales régions productrices (de 4,7 % au cours du premier semestre de l'année à 1,8 % au cours du second semestre de l'année).

Au même moment, Nestlé a annoncé un nouvel accord d'approvisionnement de lait avec la coopérative laitière britannique First Milk, pour augmenter l'approvisionnement en lait frais utilisé pour ses marques Kit Kat et Nescafé (par exemple dans sa gamme de chocolats chauds et de cappuccinos Café Menu). Les volumes et les prix contractuels offrent aux producteurs de First Milk « une protection contre la volatilité des marchés ». Les nouveaux contrats semblent refléter « l'engagement de Nestlé à construire une relation basée sur une courte chaîne d'approvisionnement durable ».

Sources

Foodmanufacturers.co.uk, « Nestlé invents cheap, quick assemble factory », 4 juillet 2014
<http://www.foodmanufacture.co.uk/Manufacturing/Nestle-creates-factory-for-super-fast-assembly>

Foodproductiondaily.com, « Nestlé on why Africa will be its focus for modular factories », 9 juillet 2014
<http://www.foodproductiondaily.com/Markets/Nestle-Africa-modular-factories>

Agrimoney.com, « Dairy prices end four month losing streak », 17 juin 2014
<http://www.agrimoney.com/news/dairy-prices-end-four-month-losing-streak--7169.html>

Agrimoney.com, « Dairy prices to rebound – but maybe not until 2015 », 26 juin 2014
<http://www.agrimoney.com/news/dairy-prices-to-rebound---but-maybe-not-until-2015--7205.html>

Foodmanufacturers.co.uk, « Dairy farmers to milk Nestlé Kit Kat deal », 9 juillet 2014
<http://www.foodmanufacture.co.uk/Supply-Chain/Nestle-deal-gives-farmers-security>

Commentaire

Nestlé a emboîté le pas d'Arla en développant des solutions de transformation à faible coût en vue de renforcer sa présence sur les marchés africains pour les boissons simples à base de lait, café et cacao (voir article Agritrade « [Arla lance une usine de conditionnement de lait en poudre clé en main en Côte d'Ivoire](#) », 27 octobre 2013). Ceci doit être mis en perspective avec les

volumes croissants de lait en poudre de l'UE qui seront prêts à être exportés après l'abolition des quotas de production de lait de l'UE, et la volatilité des prix laitiers sur les marchés mondiaux.

Un accès rapide à des unités de transformation connexes, permettant le conditionnement du lait en poudre pour la vente au consommateur final, permet de réduire la vulnérabilité des entreprises telles que Nestlé et Arla à la volatilité des prix sur les marchés laitiers mondiaux.

Ces types d'investissements pourraient aider à stimuler la fabrication locale de produits laitiers simples pour satisfaire la demande locale en croissance, mais, si des liens avec les producteurs de lait locaux ne sont pas développés, ils pourraient saper les efforts nationaux visant à augmenter l'offre de lait mise sur le marché dans un certain nombre de pays ACP.

Cela soulève des défis importants de politique commerciale du secteur laitier, puisque la base de la régulation des importations de lait en poudre pourrait avoir des répercussions importantes sur le développement des chaînes d'approvisionnement des laiteries en lait local.

Au niveau des entreprises, l'importation de poudres de lait en vrac et le reconditionnement local pour répondre à la demande croissante semblent mal cadrer avec l'engagement proclamé par Nestlé de développer des relations basées « sur une courte chaîne d'approvisionnement durable ».

À cet égard, des leçons pourraient être tirées de l'expérience des opérations de FrieslandCampina au Nigeria, où des efforts sont déjà en cours pour augmenter l'approvisionnement local de lait et réduire l'utilisation de poudres de lait importées (voir article Agritrade « [Développer la participation des entreprises néerlandaises dans l'approvisionnement local de lait au Nigeria](#) », 15 avril 2013).

Secteur du sucre

Les exportations de sucre du Zimbabwe vers l'UE vont continuer tandis que les importations seront restreintes

D'après le département de l'agriculture des États-Unis (USDA), la production de canne à sucre du Zimbabwe devrait reculer de 3 % au cours de la campagne de commercialisation 2014/15 pour atteindre 3,8 millions de tonnes, en raison d'une réduction de 12 % des superficies cultivées. Il note que de meilleurs rendements ont empêché une chute plus drastique, et qu'en conséquence la production de sucre globale au Zimbabwe devrait diminuer d'à peine 8 000 tonnes, à 480 000 tonnes.

Environ 80 % de la canne à sucre produite provient des plantations du Triangle et d'Hippo Valley, dans lesquelles Tongaat Hulett détient une participation de 100 % et 50,3 %, respectivement. La production de canne à sucre restante vient des agriculteurs à grande échelle et des agriculteurs nouvellement réinstallés. Le projet SusCo (Successful Rural Sugar Cane Farming Community) vise à faire passer les volumes de canne approvisionnés par les agriculteurs de 800 000 tonnes à 1 400 000 tonnes, grâce à un fonds renouvelable financé par un emprunt soutenu par l'entreprise, et avec l'aide d'une banque locale et des services techniques (soutien de vulgarisation en matière de préparation du sol pour la replantation de la canne), conçus pour améliorer les rendements de la canne et la teneur en saccharose.

Depuis 2010/11, la production de sucre du Zimbabwe a augmenté de 44 %, de 333 000 tonnes à 480 000 tonnes, avec des rendements par hectare en hausse de 40 %, passant de 6,2 tonnes à 9,3 tonnes. L'extraction de saccharose a également augmenté ces deux dernières années.

La consommation totale de sucre du Zimbabwe a légèrement fléchi en 2013/14 pour atteindre 340 000 tonnes. Toutefois, les ventes de sucre produit localement sont tombées à 180 000 tonnes avec l'augmentation des importations en provenance de fournisseurs mondiaux pratiquant des prix plus bas, qui ont atteint 124 639 tonnes. Ces importations ont également fait baisser les prix locaux du sucre (les prix de vente en gros ont régressé de 18 % et les prix au détail de 11 %). Les importations provenaient essentiellement d'Afrique du Sud (64 570 tonnes de sucre raffiné et 41 468 tonnes de sucre brut) avec de faibles volumes de sucre brut importé du Malawi (2 460 tonnes) et de la Zambie (1 796 tonnes); 7 447 tonnes de sucre brut et 6 898 tonnes de sucre raffiné ont été importées d'autres pays d'Afrique australe.

En réponse à cette situation, à compter du « 17 janvier 2014, le gouvernement a effectivement arrêté toutes les importations de sucre, à l'exception de l'importation de sucre blanc pour l'industrie des boissons ».

En 2014/15, les exportations zimbabwéennes vers l'UE devraient avoisiner les 200 000 tonnes, soit le même volume qu'en 2013/14.

Zimbabwe : production, consommation, importations, exportations et stocks finaux de sucre (en tonnes)

| | Campagne 2012/13 | Campagne 2013/14 | Campagne 2014/15 |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|
| Production de sucre | 475 000 | 488 000 | 480 000 |
| Consommation humaine | 389 000 | 340 000 | 350 000 |
| Importations totales | 78 000 | 124 000 | 10 |
| Exportations brutes | 201 000 | 200 000 | 200 000 |
| Stocks finaux | 70 000 | 142 000 | 82 000 |

Source : USDA (voir ci-dessous).

Sources

USDA, « Zimbabwe Sugar Annual », 15 avril 2014
<http://www.thefarmsite.com/reports/contents/ZimbabweSugar28April2014.pdf>

Commentaire

L'intensification de la concurrence due aux importations et à des prix du sucre plus bas au Zimbabwe en 2013 a conduit le gouvernement à recourir à des mesures de restriction du commerce qui ont effectivement ralenti les importations de 124 000 tonnes, la grande majorité étant approvisionnée auprès de la région de la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC). Ceci met en exergue la sensibilité du commerce du sucre de la région aux chocs des prix.

Dans ce contexte, il semblerait judicieux pour les gouvernements des pays producteurs de sucre en Afrique orientale et australe de discuter de la manière dont ils pourraient gérer le déclin probable des revenus du secteur sucrier après l'abolition des quotas de production de sucre de l'UE en 2017 (voir article Agritrade « [Des perspectives de marché plus limitées prévues pour les importations de sucre après 2017](#) », 3 mars 2014). Ces discussions pourraient encourager le développement de stratégies conjointes visant à gérer le processus d'ajustement du marché régional qui s'avérera sans doute nécessaire. Cela aurait le mérite d'éviter l'émergence de différends commerciaux dans le secteur sucrier, découlant de la mise en œuvre de restrictions commerciales unilatérales qui enfreignent les engagements régionaux de politique commerciale.

L'essor de l'agriculture à petite échelle au Zimbabwe semble également soulever des problèmes majeurs en matière de répartition entre broyeurs et agriculteurs des revenus provenant du développement de nouvelles sources de revenus basées sur la transformation de la canne à sucre (voir article Agritrade « [La répartition des nouvelles sources de revenus critiquée par les producteurs de canne mauriciens](#) », 21 juillet 2014). Des déclarations antérieures de Tongaat Hulett suggèrent que l'entreprise pourrait être en train d'adopter une stratégie quelque peu différente au Zimbabwe par rapport à d'autres sucreries dans la région (voir article Agritrade « [Le PDG de Tongaat Hulett met en exergue les bénéfices potentiels de la cogénération d'électricité](#) », 16 juillet 2012).

Secteur du thé

Réformer la fiscalité interne et limiter la production est considéré comme essentiel pour mettre fin à la baisse des prix du thé kényan

Face à la baisse des gains aux enchères du thé de Mombasa (qui en juin 2014 on atteint des niveaux inférieurs de 17 % à ceux de juin 2013), les négociants kényans de thé ont demandé au gouvernement de « traiter en urgence les question fiscales afin de promouvoir les exportations », tandis que les conditionneurs de thé appelaient le gouvernement à augmenter les taxes à l'importation sur les thés à valeur ajoutée de 25 % à 100 %.

Début juin 2014, après une réunion avec des acteurs de l'industrie du thé, le président kényan a « enjoint au Trésor de se pencher sur la taxe à la valeur ajoutée (TVA) et les [taxes] aux importations prélevées sur le thé qui, a-t-il dit, empêchaient la croissance du secteur ». Sous le régime actuel, le thé acheté en dehors du système des enchères est assujéti à une TVA de 16 %. Les acteurs considèrent que cela décourage la transformation locale, et font valoir que l'abolition de la TVA sur les achats faits en dehors des accords des enchères pourrait encourager les transformateurs locaux à investir pour répondre à « la demande croissante pour des thés spéciaux dans des marchés de niche tels que le Japon, l'Allemagne, les États-Unis et la France ».

Les prix bas actuels du thé sont attribués à la surproduction, qui a réduit la demande sur les marchés traditionnels d'exportation. Des analystes ont souligné qu'en 2009 le secrétaire général du groupe intergouvernemental sur le thé de la FAO avait averti les producteurs de « ne pas réagir de façon excessive aux prix élevés en cours du thé en plantant davantage », car il y avait un risque d'inonder le marché.

Des sources de presse du Kenya ont indiqué que, « bien que le premier trimestre 2014 ait enregistré une chute de 4 % de la production par rapport à la même période en 2013, de plus fortes précipitations au cours du deuxième trimestre risquent de réduire ce petit déficit, et la production dépassera probablement celle de 2013 ». Dans le même temps, les producteurs de thé ont demandé à l'Agence de développement du thé du Kenya (KTDA) d'annuler les contrats pour l'importation d'engrais en gros, qui ne servirait qu'à stimuler la production et exacerber la baisse des prix.

Sources

Businessdailyafrica.com, « Pain as tea prices hit six-year low », 6 juin 2014
<http://www.businessdailyafrica.com/Pain-as-tea-prices-hit-six-year-low/-/539552/2339116/-/yyi5lg/-/index.html>

Business Daily, « Zero rate VAT to spur tea exports », 28 mai 2014
<http://www.businessdailyafrica.com/Opinion-and-Analysis/Zero-rate-VAT-to-spur-tea-exports/-/539548/2329688/-/syt9d3/-/index.html>

Business Daily, « Tea factories in dilemma over payment to farmers », 22 juin 2014
<http://www.businessdailyafrica.com/Tea-factories-in-dilemma-over-payment-to-farmers/-/539552/2358266/-/vix9gw/-/index.html>

The Star, « Kenya: Tea farmers tell KTDA to defer importation of fertiliser », 9 juin 2014
<http://allafrica.com/stories/201406091294.html>

Commentaire

Alors que le Kenya ne représente que 8 % de la production mondiale, il compte pour environ un quart des exportations. (L'Afrique de l'Est dans son ensemble fournit 11 % de la production mondiale et 31 % des exportations mondiales.) Le Kenya est donc un acteur majeur sur les marchés mondiaux. En 2013, après deux années de production de thé en baisse, celle-ci a repris, atteignant 494,4 millions de kg. Les volumes d'exportation ont augmenté de 15 % par rapport aux niveaux de 2012, à 494,4 millions de kg, le plus haut niveau en dix ans. Cependant, la forte production a coïncidé avec des achats réduits de l'Égypte, dus à l'instabilité politique du pays. Par le passé, l'Égypte représentait 20 % des exportations du Kenya. Les prix moyens ont chuté de 13 %, de 3,09 \$US/kg en 2012 à 2,68 \$US en 2013, les gains totaux issus des exportations n'augmentant que de 1,9 %.

La tendance à des volumes d'exportation élevés s'est poursuivie en 2014, avec des volumes d'exportation atteignant 207 millions de kg dans les cinq premiers mois de 2014, comparé à 204 millions de kg en 2013. Cela a conduit les prix des enchères à baisser encore, tombant à 1,86 \$US en juin 2014, et n'a pas seulement touché les producteurs mais aussi amené les principaux négociants de thé à lancer des avertissements sur leurs bénéfices avant impôts.

Outre la révision de la TVA annoncée, le gouvernement kényan envisage de mettre en place un fonds de stabilisation des prix en partenariat avec le secteur privé, améliorant la transparence des opérations aux enchères de Mombasa et la mise en œuvre d'enchères électroniques pour le thé à travers un partenariat public-privé. Cependant, la question du financement devra être traitée dans l'ensemble du secteur, étant donné les taux d'intérêt bancaires très élevés et volatils qui prévalent au Kenya.

Secteur de la viande bovine

Défis commerciaux dans le secteur de la viande de bœuf d'Afrique de l'Ouest

D'après une analyse de l'université de Wageningen, les gouvernements ouest-africains entendent faciliter l'investissement du secteur privé afin de promouvoir des formes plus intensives d'élevage de bétail. L'analyse met en exergue le rôle des petits éleveurs traditionnels, notant que le bétail est majoritairement vendu sur pied et au sein de la région.

Cependant, l'analyse de Wageningen relève que, dans des pays tels que le Mali, « la production de viande des éleveurs traditionnels ne contribue pas réellement à la sécurité alimentaire locale en matière de viande de bœuf ». En effet, elle considère que la plupart des éleveurs ouest-africains n'ont qu'un intérêt limité dans les ventes commerciales de bœuf.

L'analyse met en avant les efforts importants consentis, depuis 2005, par la CEDEAO pour « rationaliser les politiques régionales en matière d'élevage qui entravent la production et le commerce », avec un plan d'action régional visant à développer le secteur du bétail approuvé en 2009. L'analyse de Wageningen remet en question la faisabilité économique de certains aspects de ce plan d'action, liés à l'amélioration de l'offre de fourrage, à l'élargissement des contrats d'assurance pour couvrir les éleveurs et à la garantie des revenus de ces derniers.

L'analyse note que, si « la plupart des pays en Afrique de l'Ouest ont maintenant des couloirs sanitaires relativement efficaces avec des services de contrôle aux postes-frontière », il reste encore beaucoup à faire en ce qui concerne les maladies telles que la pleuropneumonie contagieuse bovine (PPCB) et la fièvre aphteuse. Elle estime que, dans la plupart des systèmes de production de viande bovine d'Afrique de l'Ouest, « les coûts des traitements vétérinaires autres que les vaccins sont élevés comparés à la valeur marchande des animaux ».

Toute une série d'initiatives approuvées ou soutenues par la CEDEAO ont été lancées pour « alléger les contrôles formels à la frontière et les taxes informelles (c'est-à-dire illégales) ». Les systèmes basés sur des couloirs de transport mis en œuvre en association avec les parties prenantes du secteur de l'élevage ont remporté un certain succès dans la réduction du nombre de contrôles et de paiements non officiels le long des chaînes d'approvisionnement intra-régionales.

Cependant, l'absence de traçabilité garantissant la transformation et le transport hygiéniques de la viande de bœuf vendue au sein de la région reste problématique. Des marges existent pour améliorer l'alimentation animale utilisée, la transformation dans les abattoirs et la gestion de la chaîne du froid afin de renforcer la qualité des produits fournis aux consommateurs finaux.

Au plan politique, l'analyse affirme que, si on les compare à l'UE, les politiques de la CEDEAO « ne sont pas vraiment présentes dans le débat public », certains analystes exagérant « la force réglementaire que la CEDEAO pourrait exercer pour impulser un commerce local plus important ».

S'agissant du commerce international, l'analyse de l'université de Wageningen note que les exigences SPS établies par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) compliquent la vente des produits d'origine animale d'Afrique de l'Ouest sur les marchés internationaux, ceux-ci ayant une législation plus stricte en matière de traçabilité, ce qui ne fait qu'exacerber les problèmes.

Un des domaines d'action possibles identifié par l'analyse de Wageningen a trait à l'apport d'un soutien plus important au développement d'initiatives régionales privées, à l'amélioration de la transformation des produits d'origine animale, ainsi qu'au renforcement des stratégies de commercialisation des produits. S'agissant du renforcement de la commercialisation, le rapport affirme que les régions semi-arides ont un avantage comparatif dans la production de viande maigre ; dans ce contexte, il serait utile d'améliorer l'image de marque et le marketing, ceci s'inscrivant dans le cadre d'une vision prospective pour le développement du commerce intra-régional dans le secteur du bœuf.

Sources

Wageningen UR Livestock Research, « Aid and trade for livestock development and food security in West Africa », février 2014
<http://www.rvo.nl/sites/default/files/2014/01/Quickscan%20veehouderij%20in%20West-Afrika.pdf>

Commentaire

La demande croissante de bœuf importé en Afrique de l'Ouest est en partie liée aux développements dans le secteur de la vente de détail dans les zones urbaines des pays côtiers. Le nombre de supermarchés desservant des consommateurs ayant des revenus plus élevés (même s'ils ne représentent encore qu'une faible proportion du secteur de la vente de détail global) augmente rapidement. Ces supermarchés ont des soucis majeurs en termes de sécurité des denrées alimentaires, du fait de l'absence de traçabilité et d'assurance qualité sur le bœuf approvisionné localement, ce qui les incite à se tourner davantage vers un approvisionnement extra-régional.

Il serait judicieux de développer des chaînes d'approvisionnement locales de la viande de bœuf liées aux parcs d'engraissement commerciaux et aux transformateurs locaux, qui ont établi des systèmes de traçabilité plus fiables pour garantir une production de bœuf plus hygiénique et plus sûre, conforme aux demandes de la clientèle des supermarchés (par ex. au Ghana).

Bien que l'analyse suggère qu'il existe des tensions politiques entre, d'une part, une agriculture visant l'approvisionnement alimentaire local et la génération de revenus et, d'autre part, une agriculture industrielle pour satisfaire la demande alimentaire urbaine, il semblerait qu'il y a place pour des initiatives politiques capables de répondre à ces deux préoccupations.

Par exemple, le développement de la commercialisation de morceaux de viande de bœuf maigre produits à partir d'un élevage extensif de bétail permettrait à ce segment du secteur de la viande bovine d'Afrique de l'Ouest de contourner le défi concurrentiel posé par les importations de bœuf, en ciblant les segments de marché concernés par la consommation excessive de viande grasse. Toutefois, cela exigerait d'aborder également les problèmes liés à la transformation et au transport hygiéniques de cette viande. Par ailleurs, aux alentours des zones urbaines, il serait peut-être utile d'agrandir les parcs d'engraissement et les installations de transformation conformément aux exigences des acheteurs des supermarchés.

Hong Kong semble convenir parfaitement aux exportations namibiennes de viande de bœuf

Les préoccupations de longue date du gouvernement namibien concernant « les dangers d'un marché d'exportation unique pour le bétail et la viande de Namibie » sont soudain devenues d'une actualité brûlante avec la suspension des exportations d'animaux vivants vers l'Afrique du Sud prononcée en mai 2014. Le gouvernement a ainsi exhorté le secteur de la viande à diversifier ses exportations et à prospecter des marchés alternatifs.

Dans ce contexte, le ministre namibien du commerce et de l'industrie, Calle Schlettwein, a indiqué en mai dernier que les négociations visant à établir la base SPS pour les exportations de bœuf vers la Chine et Hong Kong étaient maintenant à un stade avancé, et que les initiatives du gouvernement ont été coordonnées avec le Conseil de la viande. Une délégation du Conseil de la viande a effectué une mission commerciale à Hong Kong en 2013, et une visite officielle des responsables du gouvernement a eu lieu en avril 2014.

Le ministre a déclaré que « tous les problèmes sanitaires relatifs aux animaux et à la viande ont été abordés avec succès » et que seules quelques exigences juridiques et administratives étaient maintenant en suspens (ayant essentiellement trait à la législation en matière d'étiquetage des denrées alimentaires, aux exigences d'étiquetage nutritionnel et à la législation en matière de contrôle des pesticides).

Le marché de Hong Kong est convoité puisqu'il « possède un secteur agricole négligeable » et que la fréquentation de restaurants, hôtels et fast-food fait « partie intégrante de la culture et du mode de vie à Hong Kong ». La structure du marché de Hong Kong semble donc bien correspondre avec la nature et la qualité des exportations de bœuf namibien.

Le ciblage des marchés chinois par les exportations de bœuf remet en lumière les appels lancés par l'ancien président du Botswana Festus Mogae, en avril 2014, pour une coopération plus intense entre la Namibie et le Botswana, qui leur permettrait d'être plus compétitifs sur les marchés de la viande de bœuf et de défrayer les coûts encourus pour satisfaire aux exigences d'accès au marché de plus en plus strictes. Il faisait valoir que, puisque la Namibie et le Botswana produisaient tous deux « une viande de bœuf de qualité excellente », ils devaient adopter des stratégies conjointes pour transformer et exporter ensemble la viande de bœuf, afin d'atteindre

les volumes requis pour pénétrer de nouveaux marchés et les marchés connaissant une croissance rapide.

Sources

New Era, « Hong Kong beef export market confirmed », 8 mai 2014

<http://allafrica.com/stories/201405081337.html>

New Era, « Namibia, Botswana beef sectors urged to merge », 9 avril 2014

<http://www.newera.com.na/2014/04/09/namibia-botswana-beef-sectors-urged-merge/>

Commentaire

Les appels à une collaboration plus étroite dans la commercialisation de la viande de bœuf se justifient sur le plan commercial, puisque celle-ci permettra de poser les jalons nécessaires à l'obtention des approbations SPS et d'effectuer le travail initial d'étude de marché. Cette collaboration, grâce au partage des coûts, pourrait contribuer à réduire les coûts unitaires d'identification et de développement de nouveaux marchés supportés par des exportateurs relativement modestes. Cela serait d'autant plus vrai si davantage de pays venaient rejoindre ce programme collectif d'identification de marché et d'accès pour le bœuf ACP. (Le marché chinois, par exemple, est tellement vaste qu'une concurrence intra-ACP serait totalement contre-productive.)

Impliquer un plus grand nombre de pays ACP pourrait également faciliter le partage d'expériences : par exemple, l'expérience de la Namibie dans l'obtention de l'approbation SPS pour les exportations vers la Chine et le travail initial de recherche de nouveaux marchés en Chine pourrait être « échangée » contre des connaissances comparables acquises par les pays exportateurs de bétail ACP en matière de développement des exportations vers les marchés du Moyen-Orient (par ex. l'Éthiopie et le Kenya, pour le bœuf ainsi que les ovins et caprins).

Si les pays pouvaient établir des normes communes et atteindre des niveaux de conformité communs, une marque conjointe (semblable au label « Rhum authentique des Caraïbes ») pourrait être envisagée. Toutefois, étant donné les statuts sanitaires variés des pays exportateurs de bœuf ACP et les antécédents très différents en termes de conformité aux normes de sécurité des denrées alimentaires, les exportateurs bien établis pourraient être réticents à l'idée de coopérer dans des initiatives de commercialisation communes avec des pays qui sont incapables de se conformer régulièrement à des normes SPS et de sécurité des denrées alimentaires de base.

Une commercialisation commune pourrait également s'avérer extrêmement problématique dans les marchés appliquant des restrictions quantitatives. Ce problème est mis en lumière par le différend actuel opposant deux entreprises namibiennes de transformation de la viande en ce qui concerne l'accès aux licences d'importation pour desservir le marché norvégien du bœuf extrêmement lucratif.

Secteur de la volaille

L'Afrique du Sud impose des droits de douane anti-dumping préliminaires sur les morceaux de volaille congelés de certains États membres de l'UE

À la suite d'une enquête menée par l'International Trade Administration Commission (ITAC) concernant les plaintes de dumping de morceaux de volaille congelés par les exportateurs allemands, néerlandais et britanniques (voir article Agritrade « [Une croissance ininterrompue des exportations de viande de volaille de l'UE vers l'Afrique est prévue](#) », 24 novembre 2013), des

droits de douane anti-dumping préliminaires de 22 % à 73 % ont été annoncés au début du mois de juillet 2014.

L'imposition de droits anti-dumping a été saluée par la South African Poultry Association, qui affirme que les mesures sont conformes aux normes et règles de l'OMC. L'Association des importateurs et exportateurs de viande considère que les mesures « feront augmenter les prix de la volaille ».

Les droits anti-dumping provisoires resteront en vigueur jusqu'au 2 janvier 2015. Durant cette période, les parties concernées pourront présenter leurs observations avant la décision finale.

Au même moment, le Tralac (le Centre de droit commercial pour l'Afrique australe) a publié une note de discussion examinant le cadre juridique international pour l'invocation des recours commerciaux, plus particulièrement pour le secteur de la volaille. La note souligne comment l'Accord sur le commerce, le développement et la coopération (ACDC) UE-Afrique du Sud de 2000 « contient ses propres recours commerciaux et dispositions de règlement des différends ». Les mesures anti-dumping et compensatoires sont abordées à l'article 23, les termes de cet article réaffirmant pour l'essentiel les engagements OMC, mais engageant les parties à chercher des mesures constructives avant « d'imposer des mesures anti-dumping et compensatoires définitives ».

Le Tralac note également que l'ACDC établit ses propres modalités de règlement des différends à l'article 104. Cet article dispose que « tout différend relatif à l'application ou l'interprétation de cet accord » peut être porté devant le Conseil de coopération, lequel « peut régler le différend par voie de décision ». Cependant, le Conseil de coopération est un organe consultatif, et non décisionnel, les parties conservant « le droit de porter les litiges relatifs à l'exactitude des mesures anti-dumping devant l'organe de règlement des différends de l'OMC ».

Le Conseil de coopération a été créé en vertu de l'article 97, son mandat consistant à élaborer des procédures spécifiques, parmi lesquelles des méthodes appropriées pour « prévenir les problèmes qui pourraient se poser dans les domaines couverts par l'accord ».

L'analyse du Tralac fait valoir que le Conseil de coopération n'a pas été établi comme un forum ayant pour vocation de statuer en dernier ressort sur l'application correcte des règles et engagements de l'OMC sur lesquels les dispositions en matière de mesures anti-dumping et compensatoires de l'article 23 sont basées. Elle note que la « relation entre la législation de l'OMC et l'ACDC n'est pas expliquée dans le contexte de l'application des recours commerciaux ».

L'analyse considère que, si l'ITAC venait à imposer « des mesures anti-dumping sur la volaille importée des États membres de l'UE, un différend serait très susceptible d'éclater ». La CE devrait alors choisir devant quel forum porter le litige – la décision prise donnerait une indication utile de la manière dont le Conseil de coopération entend fonctionner. Le Tralac indique que « cela fournira un rappel précieux de la manière dont il convient de formuler les clauses de règlement des différends dans les ALE ».

Dans ce contexte, il convient de noter que même si « la majorité des problèmes épineux » dans l'APE SADC-UE ont été résolus – garantissant un meilleur accès pour les exportations de vin, de sucre et de fruits de la SADC, et l'UE ayant obtenu la reconnaissance des Indications géographiques – la formulation finale de la sauvegarde agricole et certaines autres dispositions doivent encore être arrêtées.

Sources

Business Report, « Chicken dumping duties slapped on 3 EU nations », 7 juillet 2014
<http://www.iol.co.za/business/news/chicken-dumping-duties-slapped-on-3-eu-nations-1.1715228#.U7vXXvmSzhB>

Tralac, « Trade remedies and dispute settlement under the TDCA: South African anti-dumping duties on chicken imported from the EU », 2 juillet 2014
<http://www.tralac.org/discussions/article/5825-trade-remedies-and-dispute-settlement-under-the-tdca-south-african-anti-dumping-duties-on-chicken-imported-from-the-eu.html>

Business Day, « SA benefits from SADC deal with EU », 2 juillet 2014
<http://www.bdlive.co.za/business/trade/2014/07/02/sa-benefits-from-sadc-deal-with-eu>

Commentaire

Les problèmes découlant de la vente des morceaux de volaille pour lesquels il n'existe qu'un marché limité dans les pays de l'OCDE concernant plusieurs régions ACP et ne se limitent pas au commerce avec l'UE, et donc l'issue des efforts de l'Afrique du Sud visant à invoquer les dispositions anti-dumping dans son commerce avec l'UE au titre de l'accord commercial bilatéral sera suivie avec grand intérêt par d'autres régions ACP.

Étant donné le rôle du Conseil de coopération, à savoir de « prévenir les problèmes », une question se pose : lorsque le processus d'APE SADC-UE sera achevé et que ce nouvel accord prévaudra sur l'ACDC, qu'advient-il du Conseil de coopération ? Il devra sans doute être reconstitué pour tenir compte de l'augmentation du nombre de membres de l'accord sous-jacent. Dans ce contexte, on ne sait pas vraiment quel rôle le Conseil de coopération pourrait jouer dans le règlement du différend qui se fait jour dans le secteur de la volaille.



Lancé par le CTA (Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE) en 2001, le site Internet Agritrade <http://agritrade.cta.int/fr> est consacré aux questions commerciales agricoles et de la pêche dans le cadre des relations entre les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et l'UE (Union Européenne) et a pour objectif principal d'appuyer les pays ACP dans la préparation des négociations multilatérales (Organisation mondiale du commerce – OMC) et bilatérales (Accords de Partenariat Economique - APE). Dans cette optique, Agritrade fournit des informations régulièrement mises à jour et complétées par des analyses détaillées sur les aspects techniques des négociations commerciales, l'évolution de la PAC et ses implications pour le commerce ACP-UE, ainsi que sur les principaux produits de base (bananes, sucre, coton, produits de la pêche, etc.).

Le CTA a pour mission de promouvoir la sécurité alimentaire et la nutrition, et encourage une gestion durable des ressources naturelles. Cela est réalisé en fournissant des produits et services permettant un meilleur accès à l'information et des connaissances, facilitant le dialogue politique et de renforcement des capacités des institutions de développement agricole et rural et des communautés dans les pays ACP.

Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale (ACP–EU)

Postbus 380, 6700 AJ Wageningen, Pays-Bas

Tél: +31 (0) 317 467 100