

Accès au marché européen : Principaux enjeux pour les pays ACP

Table des matières

1 Contexte et principaux enjeux.....	2
2 Récents développements	3
2.1 Accès au marché européen.....	3
2.1.1 La stratégie commerciale agro-alimentaire de l'UE.....	3
2.1.2 Impact de l'accès en franchise de droits et de contingents.....	4
2.1.3 Évolution du régime SPG.....	5
2.2 Développements du marché dans l'UE	6
2.2.1 La politique de qualité des produits agricoles de l'UE.....	6
2.2.2 Les tendances du marché pour les produits biologiques	7
2.2.3 Le développement du marché commerce équitable	8
2.2.4 Les normes volontaires privées.....	10
2.2.5 Le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement.....	11
2.2.6 La tendance vers une convergence des prix à long terme.....	11
3 Implications pour les pays ACP.....	12
3.1 Intérêts commerciaux offensifs de l'UE	12
3.2 Accès en franchise de droits et de contingents	12
3.3 L'alternative SPG+.....	13
3.4 La politique de qualité des produits agricoles.....	13
3.5 Le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement	14
3.6 Les règles d'origine : une question non résolue	14
Sources d'information	15

A propos de cette mise à jour

La note de synthèse du CTA intitulé *Accès au marché européen : Principaux enjeux pour les pays ACP* a initialement été publiée en janvier 2008 sur le site Agritrade ainsi que dans sa publication annuelle Compendium 2009 sur les 'enjeux du commerce ACP-UE dans le secteur agricole et de la pêche'. Cette note consiste en une mise à jour de la précédente version et est structurée de la manière suivante :

- 1. Contexte et principaux enjeux :** résumé succinct de la précédente note de synthèse, et si nécessaire, une mise à jour des enjeux clés ;
- 2. Développements récents :** revue des principaux faits marquants depuis la parution de la précédente note de synthèse ;
- 3. Implications pour les ACP :** analyse de l'impact des récents développements pour les pays ACP concernés.

La note de synthèse de janvier 2008 est disponible sur demande. Contact: agritrade-mail@cta.int.

1 Contexte et principaux enjeux

L'accès au marché pour les exportations agricoles ACP vers l'UE est désormais régi par trois régimes commerciaux :

- l'initiative Tous Sauf les Armes (TSA) en faveur de tous les pays moins avancés ;
- les APE intérimaires (APEI) et un APE complet, paraphés ou signés, avec les gouvernements de certains pays ACP ;
- le régime de Système de Préférence Généralisée (SPG) standard, applicable à tous les pays en développement éligibles mais qui constitue le seul cadre commercial pour 10 pays ACP non catégorisés comme Pays Moins Avancés (PMA) dont les gouvernements n'ont pas paraphé d'APE intérimaires.

Depuis le 1^{er} octobre 2009, les quotas transitionnels au titre de l'initiative TSA et des divers APEI ont été abolis. Cela signifie que tous les Pays moins avancés (PMA) et les pays dont les gouvernements ont paraphé ou signé des APE (intérimaires) jouissent désormais d'un accès en franchise de droits et de contingents pour toutes les exportations de produits alimentaires et agricoles vers l'UE. L'accès en franchise de droits et de contingents accordé est aujourd'hui uniquement limité par les règles d'origine appliquées, les restrictions spécifiques sur les exportations vers les territoires d'outre mer de l'UE et les diverses dispositions de sauvegarde qui ont été maintenues.

S'agissant de la valeur des dispositions d'accès au marché des pays ACP, l'érosion de la valeur des préférences commerciales, mue principalement par le processus de réforme de la Politique agricole commune (PAC), se poursuit. Le processus général de réforme de la PAC entend réduire l'écart entre les prix de l'UE et du marché mondial. Au fil du temps, cela réduira fortement l'attrait du marché de l'UE par rapport à d'autres marchés de pays tiers, en particulier lorsque la protection tarifaire générale de l'UE sera réduite avec l'alignement des prix européens sur les prix mondiaux (comme cela a été le cas par exemple dans le secteur du riz après la mise en œuvre des réformes). À court terme, des marges importantes de préférences tarifaires pourraient subsister, mais celles-ci sont vouées à disparaître progressivement au-delà de 2013. Dans ce contexte, l'importance des préférences d'accès accordées aux fournisseurs ACP déclinera nettement. La situation qui prévaut actuellement dans le secteur du sucre en est une parfaite illustration, puisque des prix mondiaux très élevés, parallèlement à l'introduction du cycle final de réductions du prix de référence de l'UE ont poussé certains fournisseurs ACP à se rendre compte qu'il « n'est pas rentable à court terme de vendre sur le marché européen ».

Bien que les effets du processus d'érosion des préférences découlant de la réforme de la PAC soient d'une importance capitale, il convient de noter que l'UE mène de front toute une série de négociations d'accords de libre-échange et d'accords d'accès préférentiel. Ces négociations englobent les pays et régions non ACP suivants : Inde, Corée du Sud, Canada, Égypte, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Syrie, Tunisie, Israël, Autorité palestinienne, Ukraine, Belarus, Chine, Iran, Irak, Kazakhstan, Russie, Serbie, Vietnam, les pays de l'ANASE, Amérique centrale, le groupe du Pacte andin, Mercosur, et le Conseil de coopération du Golfe. Les négociations à l'OMC étant au point mort, l'issue de ces processus bilatéraux de négociations de zone de libre-échange (ZLE) pourrait bien être la principale source d'érosion des marges des préférences tarifaires des fournisseurs ACP dans le secteur alimentaire et agricole au cours des prochaines années. Chacun de ces processus de négociation devra être minutieusement évalué pour identifier l'impact probable sur les domaines particuliers dans lesquels les exportateurs ACP individuels jouissent de préférences commerciales.

Outre les problèmes liés à l'érosion de la valeur de l'accès préférentiel des ACP, il existe d'importantes barrières non tarifaires au commerce avec l'UE, notamment celles liées à la trajectoire particulière suivie par la réforme de la PAC en ce qui concerne la production de

qualité et la sécurité des denrées alimentaires. Les obstacles au commerce posés par les normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) sont un point qui inquiète de plus en plus les exportateurs ACP. Autre source d'inquiétude, l'importance grandissante des normes volontaires privées pour déterminer l'accès aux segments les plus avantageux des marchés de l'UE d'un point de vue commercial. Dans le même ordre d'idées, certains craignent l'impact que ces normes volontaires privées peuvent avoir sur les relations commerciales le long de la chaîne d'approvisionnement, en particulier dans le contexte d'une concentration croissante du pouvoir commercial entre les mains des grands distributeurs.

2 Récents développements

2.1 Accès au marché européen

2.1.1 La stratégie commerciale agro-alimentaire de l'UE au sens large

L'UE poursuit actuellement une stratégie agro-alimentaire qui consacre le principe de l'ouverture de l'Europe aux importations d'une part et, d'autre part, préconise l'adoption d'une approche plus « proactive » dans la recherche de nouveaux marchés. Cette politique entend importer de plus en plus de matières premières agricoles à bas prix pour alimenter l'industrie européenne de denrées alimentaires et de boissons, à valeur élevée, axées sur la « qualité » et orientées vers le marché mondial. C'est ainsi que l'UE exporte de plus en plus de denrées alimentaires à forte valeur ajoutée, et que la demande pour des matières premières agricoles importées ne cesse d'augmenter. Si la part de marché de l'UE en termes d'exportation de produits agricoles en vrac ne cesse de décliner, ses exportations de produits alimentaires à forte valeur ajoutée sont, quant à elles, en hausse. Les exportations de produits alimentaires à forte valeur ajoutée représentent aujourd'hui plus des deux tiers des exportations de produits alimentaires et agricoles de l'UE. S'agissant des importations, l'UE reste le plus grand importateur de produits agricoles au monde, avec environ 20% des importations mondiales de produits agricoles sur la période 2006–2008.

Cette situation sous-tend « l'ouverture » émergente de l'UE au commerce de produits alimentaires et agricoles. Elle explique également l'approche plus active de l'UE pour se procurer des matières premières, notamment l'introduction dans les APEI de dispositions visant à limiter l'utilisation des taxes à l'exportation pour promouvoir les activités locales de transformation alimentaire à plus forte valeur ajoutée. Elle explique également l'accent politique de plus en plus marqué sur la promotion de la reconnaissance internationale de divers types de normes de qualité des produits alimentaires et agricoles de l'UE, depuis les indications géographiques jusqu'aux labels en matière de bien-être animal.

Il convient d'envisager les questions relatives à la valeur de l'accès préférentiel traditionnel des ACP dans le cadre de cette nouvelle politique « ambitieuse » d'Accord de Libre Echange (ALE), par laquelle la CE souhaite obtenir de vastes engagements sur des domaines liés au commerce, le commerce des services et la réglementation en matière d'investissements de la part des pays en développement qui ont refusé de négocier ces questions à l'OMC. Un meilleur accès pour les exportations des pays en développement plus avancés sur les marchés de l'UE fera sans doute partie du prix que l'UE est prête à payer pour avancer sur ces questions plus larges liées au commerce. Et cela se fera sans doute aux dépens des préférences commerciales ACP traditionnelles.

D'après l'ancienne commissaire européenne en charge du commerce, Madame Catherine Ashton, « l'avenir des négociations commerciales multilatérales n'impliquera pas les cycles classiques de réduction tarifaire » mais sera « davantage centré sur les relations », les principaux avantages étant « engrangés de l'identification des barrières non tarifaires qui étouffent le commerce des biens » et des services. Par conséquent, de l'avis de l'ex-commissaire Ashton, « l'avenir du commerce multilatéral consiste à lever les barrières non tarifaires – règlements,

règles et comportements qui entravent les échanges commerciaux ». Ce sont précisément ces questions qui se sont muées en « clauses litigieuses » dans certaines régions ACP lors des dernières étapes des négociations APEI. Certaines de ces « clauses litigieuses » ont un impact direct sur l'utilisation des instruments de politique commerciale agricole par les gouvernements ACP à l'appui du développement du secteur alimentaire et agricole local. Ces clauses litigieuses vont des dispositions portant sur les licences d'importation et la production des industries naissantes aux dispositions limitant l'utilisation des taxes à l'exportation. Ceci fournit le contexte plus large de l'approche européenne au développement des relations avec les pays ACP dans le secteur agricole et alimentaire.

2.1.2 Impact de l'accès en franchise de droits et de contingents

Les restrictions quantitatives sur les exportations de produits alimentaires et agricoles des PMA ACP vers l'UE, aussi bien au titre des APE(I) que de l'initiative TSA, ont été abolies au 1^{er} octobre 2009 (excepté pour le riz, dont les restrictions contingentaires ont été abolies le 1^{er} janvier 2010). Sous réserve de certaines dispositions de sauvegarde (plus particulièrement dans le secteur du sucre), les gouvernements ayant paraphé ou signé un APE(I) bénéficient maintenant d'un accès en franchise de droits et de contingents pour toutes les exportations alimentaires et agricoles. Une situation semblable s'applique à tous les PMA puisque l'UE a totalement respecté ses engagements pris dans le cadre de la déclaration ministérielle de Hong Kong en 2005 visant à « offrir un accès au marché en franchise de droits et de contingents sur une base durable, pour tous les produits originaires de tous les PMA [...] d'une manière qui assure la stabilité, la sécurité et la prévisibilité ».

En annonçant l'introduction de l'accès en franchise de droits et de contingents, la CE a noté qu'en 2008, près de €25 milliards de produits ont été importés par l'UE en provenance des PMA, les préférences commerciales du régime TSA ayant généré des économies d'environ €657 millions en droits d'importation pour les PMA en 2008. Toutefois, les principaux bénéficiaires des préférences TSA ont été les PMA non ACP, notamment le Bangladesh et le Cambodge, puisque les importations du Bangladesh au titre de l'initiative TSA ont « plus que doublé » depuis 2001 (+117%). En outre, les chiffres fournis montrent que 62% de ces importations sont entrés en franchise de droits au titre du régime de la Nation la Plus Favorisée (NPF) - c'est-à-dire des produits sur lesquels aucun droit de douane n'est appliqué-, tandis que 6% supplémentaires sont entrés en franchise de droits en vertu des APE(I). Étonnamment, 7,4% des importations étaient encore soumis à des droits NPF, le coût de l'utilisation des préférences dépassant vraisemblablement les avantages tarifaires obtenus grâce au régime TSA. Par conséquent, près de 23,2% des exportations totales des PMA vers l'UE ont *de facto* bénéficié des nouvelles préférences TSA introduites en 2001.

Au-delà des effets commerciaux du régime TSA, il est important de reconnaître les effets stimulants sur les investissements que l'annonce d'une période de transition clairement définie pour l'introduction d'un accès en totale franchise de droits et de contingents a eu dans certains secteurs. Les effets stimulants sur les investissements ont été le plus fortement ressentis dans le secteur du sucre. Deux des trois grandes entreprises sucrières en Afrique du Sud ont lancé des programmes substantiels d'investissement et d'acquisition pour augmenter la production de sucre dans les PMA, non seulement en Afrique orientale et australe (Mozambique, Malawi, Zambie et Tanzanie), mais aussi dans les PMA ouest-africains tels que le Mali. Bien qu'en Afrique de l'Ouest ces investissements visent essentiellement à desservir les marchés nationaux et régionaux, dans les PMA d'Afrique orientale et australe, il s'agit essentiellement de profiter des meilleures opportunités d'accès au marché disponibles au titre de l'initiative TSA. Cet investissement a non seulement stimulé une expansion de la production de sucre dans les PMA mais a également servi à améliorer l'infrastructure physique et les capacités de gestion, préparant par la même occasion les exportateurs de sucre PMA à faire concurrence sur le marché de l'UE, au-delà de l'échéance des préférences commerciales traditionnelles du secteur du sucre.

Outre les activités de ces grands acteurs du secteur, des investissements dans la production de sucre sont également en cours en Ouganda, en Éthiopie et au Soudan, principalement en provenance des pays du Golfe. Bien qu'une grande partie de ces investissements soit destinée à garantir l'approvisionnement en matières premières des activités de transformation à forte valeur ajoutée dans les pays du Golfe, la perspective d'un accès en totale franchise de droits et de contingents sur le marché de l'UE a également été un facteur qui a influencé les décisions d'investissement.

Avec l'octroi d'un accès en totale franchise de droits et de contingents au titre des APEI, l'investissement a également stimulé la production de sucre dans certains non PMA, plus particulièrement au Swaziland, dont les exportations de sucre vers l'UE devraient atteindre environ 300.000 tonnes dans les prochaines années. Toute perte de ce type d'accès au titre de l'APEI compromettrait ce nouvel investissement.

En dehors du secteur du sucre, l'octroi d'un accès en totale franchise de droits et de contingents au titre de l'initiative TSA a également entraîné de nouveaux investissements dans la production de bananes dans les PMA aux terres fertiles tels que le Mozambique et l'Angola. Ceci vient s'ajouter aux effets bénéfiques de l'accès en franchise de droits et de contingents accordé il y a quelque temps déjà au titre de l'initiative TSA sur les structures d'investissement dans les secteurs de l'horticulture et de la floriculture en Afrique orientale et australe.

2.1.3 Évolution du régime SPG

Le 22 juillet 2008, le Conseil de l'UE a adopté un règlement prolongeant le Système de Préférences Généralisé (SPG) jusqu'au 31 décembre 2011. Le règlement a subi trois modifications mineures en ce qui concerne :

- la gradation et la dégradation des pays du système ;
- les procédures d'éligibilité au traitement SPG+ (le délai de soumission étant le 31 octobre 2008) ;
- l'alignement de l'accès du sucre au titre de l'initiative TSA avec les révisions de la campagne de commercialisation du sucre de l'UE et les engagements de prix minimal pris dans le contexte des négociations d'APE.

Cette révision a également permis de revoir les dispositions d'accès au marché mises en place pour les pays ACP non PMA qui n'avaient pas paraphé ou signé un APE(I). Toutefois, aucune mesure n'a été prise sur la question. De la même manière, le 9 décembre 2008, la CE a présenté le système SPG+ révisé pour la période 2009–2011. Ce nouveau système octroie un accès en franchise de droits pour 6.400 lignes tarifaires. D'après la CE, « le SPG+ représente pour les pays en développement une puissante incitation à ratifier et à effectivement mettre en œuvre un ensemble de règles internationales, définies de manière générale, dans les domaines des droits de l'homme, des normes fondamentales du travail, du développement durable et de la bonne gouvernance ». Trois nouveaux bénéficiaires ont été ajoutés au système et 16 pays en développement sont maintenant éligibles à y adhérer : Arménie, Azerbaïdjan, Bolivie, Colombie, Costa Rica, Équateur, El Salvador, Géorgie, Guatemala, Honduras, Mongolie, Nicaragua, Paraguay, Pérou, Sri Lanka et Venezuela. Cependant, une fois encore, aucune mesure n'a été prise pour tenir compte des pays ACP non PMA (tels que le Nigeria) qui n'avaient pas paraphés ou signés d'APE(I). Le seul impact de ces développements d'un point de vue ACP sera d'exacerber l'érosion déjà en cours des préférences commerciales traditionnelles dont ces pays bénéficiaient jusque là.

2.2 Développements du marché dans l'UE

2.2.1 La politique de qualité des produits agricoles de l'UE

Dans le cadre du processus de réforme de la PAC, la CE entend faire évoluer la production des produits agricoles et alimentaires européens de la « quantité » à la « qualité », de l'approvisionnement des marchés des « achats de nécessité » aux marchés des « achats de première qualité ». Il s'agit là d'un aspect fondamental prévu dans la réforme de la PAC. D'après l'ancienne commissaire à l'agriculture Mariann Fischer Boel, avec l'émergence de puissants nouveaux acteurs sur les marchés agricoles mondiaux, « faire preuve de compétitivité dans le domaine de la qualité n'est pas superflu [...] mais essentiel à la stratégie future de l'UE ». L'ancien commissaire au commerce Peter Mandelson a par la suite reconnu que « l'Europe n'a aucune chance de pouvoir concurrencer des producteurs tiers du Brésil, d'Argentine ou d'ailleurs ». Dans le cadre de la PAC, les considérations en matière de « qualité » sont par conséquent considérées comme centrales.

La dimension de la qualité de la politique de l'UE est actuellement en cours d'examen et de développement. Ce processus a démarré le 15 octobre 2008 avec le lancement d'un processus de consultation sur la politique de qualité des produits agricoles, portant sur trois domaines principaux :

- « les exigences minimales applicables à la production agricole et les normes de commercialisation ;
- les systèmes de qualité existants, et notamment les indications géographiques (IG), les spécialités traditionnelles garanties (STG) et l'agriculture biologique ; et
- les programmes de certification concernant la qualité des aliments ».

Le processus de consultation a couvert des questions telles que : l'utilisation des logos et des normes de commercialisation, le développement futur de la politique sur les IG de l'UE, et sa politique sur la production biologique ; le développement futur des systèmes de certification, y compris la manière dont l'UE devrait aborder les normes volontaires privées. Pour consolider le processus de consultation, une communication formelle sur la « politique de qualité des produits agricoles » et un document du groupe de travail évaluant l'impact des diverses options étudiées ont été publiés le 28 mai 2009. Parmi les propositions spécifiques citons :

- étendre la labellisation pour inclure l'identification du lieu de production d'un produit ;
- créer un registre de toutes les IG, tout en préservant les spécificités des différents systèmes actuellement utilisés ;
- améliorer le fonctionnement du marché unique au titre des divers systèmes de labellisation, en particulier le label biologique ;
- améliorer la protection internationale des IG et la reconnaissance internationale des systèmes de qualité de l'UE dans les pays non UE ;
- promouvoir le développement de « normes internationales pour les normes de commercialisation et les produits biologiques » ;
- développer des directives de « bonnes pratiques » pour les systèmes de certification privés afin de réduire la confusion des consommateurs et la paperasse pour les agriculteurs.

Les discussions actuelles dans l'UE sur sa politique de qualité des produits agricoles doivent être envisagées à la lumière de la concurrence croissante exercée par les fournisseurs des pays en

développement plus avancés sur les producteurs de l'UE, à l'heure des réductions tarifaires et de la libéralisation du commerce agricole mondial. L'un de ses principaux objectifs est d'effectivement communiquer la valeur d'une production de qualité aux consommateurs de l'UE, afin qu'ils soient prêts à payer plus pour des produits satisfaisant à ces normes de qualité. Au niveau intérieur, il s'agit d'un moyen de différencier les produits de l'UE des produits importés similaires, dont les prix peuvent être sensiblement inférieurs à ceux pratiqués par les producteurs de l'UE. L'objectif est de permettre aux producteurs de l'UE de faire concurrence au niveau de la « qualité » et non du prix.

Les fournisseurs ACP traditionnels dont la position ne leur permet pas de faire concurrence au niveau des prix avec les exportateurs des pays en développement plus avancés, devront faire très attention à l'évolution de la politique de qualité des produits agricoles de l'UE, et veiller à ce que les normes établies ne créent pas des barrières aux fournisseurs ACP desservant les segments de première qualité et à valeur élevée du marché de l'UE.

2.2.2 Les tendances du marché pour les produits biologiques

Le marché européen des produits biologiques constitue un des composants du marché dit de « produits de première qualité ». Il existe aujourd'hui deux principaux segments du marché de l'UE: les « achats de nécessité » et les « achats de produits de première qualité ». On parle d'« achat de nécessité » lorsque le consommateur fonde sa décision d'acheter un produit uniquement sur son prix. En revanche, on parle d'« achat de produits de première qualité » lorsque le consommateur décide d'acheter un produit non pas pour son prix mais pour les attributs liés à sa qualité. D'après une étude financée par la CE, étant donné l'évolution démographique de l'UE, il n'y aura pas d'accroissement de la demande globale en produits agricoles et alimentaires dans les années à venir. Par contre, au fur et à mesure que les citoyens européens deviendront prospères, les modes de consommation alimentaire changeront, les consommateurs privilégiant les produits pratiques et de qualité (« achats de produits de première qualité »).

Ces produits sont moins sensibles à la baisse des prix et sont généralement soumis à des tendances de prix stables ou soutenues. En revanche, face à la libéralisation progressive des importations de produits agricoles de base, on s'attend à ce que les prix réels des produits agricoles indifférenciés en Europe (« achats de nécessité ») baissent dans le courant des prochaines années. C'est dans ce contexte de tendances de marché très diverses que l'UE tente de faire évoluer la production des produits agricoles et alimentaires européens de l'approvisionnement des marchés des « achats de nécessité » aux marchés des « achats de première qualité ».

D'après un rapport de la FAO, avant le ralentissement économique, le segment biologique de la production alimentaire européenne connaissait une croissance annuelle des ventes de 15 à 20%, cette croissance annuelle de la demande pour des produits biologiques pouvant atteindre jusqu'à 30% dans certains pays de l'UE. Bien que la crise économique ait ralenti ce taux de croissance, le secteur biologique dans son ensemble s'est montré étonnamment résilient (même si certains secteurs dans certains marchés nationaux ont enregistré des chutes drastiques des ventes), la croissance (à un chiffre toutefois) étant encore de mise pour les produits biologiques dans l'ensemble de l'UE. Le secteur biologique connaît cependant d'importants changements.

Tout d'abord, d'après les rapports de presse parus sur *food navigator.com* le 3 juin 2009, les entreprises alimentaires engagées dans le commerce de produits biologiques recherchent de plus en plus la certification « biologique plus », qui inclut un « approvisionnement éthique, la traçabilité, l'empreinte carbone, la durabilité et la responsabilité sociale de l'entreprise ». L'analyste de marché *Organic Monitor* suggère que les « sociétés alimentaires avisées commercialisent leurs produits biologiques sur la base de ces principes », les consommateurs se montrant ainsi plus enclins à payer des prix plus avantageux. Ceci laisse entendre qu'à l'avenir,

les consommateurs soucieux de leur santé sont susceptibles de regarder au-delà de la nature biologique du processus de production et de rechercher une conformité à d'autres normes environnementales et sociales.

Étroitement liée à ce développement, nous trouvons une deuxième grande tendance, à savoir le rôle de plus en plus important des organismes commerciaux dans la commercialisation des produits biologiques dans le cadre de stratégies d'entreprise plus générales. L'émergence de stratégies « biologique plus » souligne les avantages commerciaux recherchés par les principales entreprises au travers de l'approvisionnement éthique et de la surveillance de l'empreinte carbone des produits. Ceci soulève également quelques questions quant à la distribution des primes de prix payées par les consommateurs tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les « sociétés alimentaires avisées » seront-elles les seules à profiter de ces primes de prix payées par les consommateurs ou ces primes seront-elles partagées avec les producteurs qui doivent investir pour se conformer aux différentes normes ? C'est dans ce contexte d'émergence de différentes stratégies que la révision actuelle de la politique de qualité des produits agricoles de la CE doit être envisagée.

Un autre contexte important dans lequel la production biologique doit être envisagée d'un point de vue ACP est la remontée probable des prix des intrants, lorsque l'économie mondiale sortira de l'actuel marasme économique. Dans cette situation, la production biologique pourrait fournir une base plus durable pour les exportations ACP, d'après l'analyse de la CNUCED. Toutefois, si les exportateurs ACP envisagent de développer plus encore la production biologique pour exportation, il ne faut pas oublier que cela exigera un soutien financier de type « amorçage de la pompe » pour la mise en place de systèmes de certification rentables. Il conviendra également de prêter attention au débat sur les « kilomètres alimentaires », qui pourrait potentiellement miner les perspectives des producteurs ACP de desservir avec succès ce segment particulier du marché des achats de première qualité. Dans ce contexte, les ONG de développement telles qu'Oxfam et les organismes environnementaux tels que le International Institute for Environmental Development (IIED) préconisent désormais le concept de « kilomètres équitables », qui implique de reconnaître que « les choix concernant la provenance des produits alimentaires comportent également des aspects sociaux et éthiques ».

2.2.3 Le développement du marché commerce équitable

Les produits commerce équitable constituent un autre segment de ce marché dit de « produits de première qualité ». Depuis 1999, l'importance du marché des produits commerce équitable dans l'UE a été multipliée par 70, la valeur de ce marché atteignant aujourd'hui €1,5 milliard par an. Le marché commerce équitable en Europe n'est donc plus un petit marché de niche mais fait partie d'une vaste fourchette de composants de marché différenciés en termes d'éthique ou de qualité qui jouent un rôle de plus en plus important dans les modèles de consommation actuels.

La forte croissance du marché commerce équitable dans l'UE s'explique en partie par la mise en place d'une certification commerce équitable reconnaissable. Dans ce contexte de croissance, la CE a adopté le 5 mai 2009 une communication relative au rôle du commerce équitable et des systèmes non gouvernementaux d'assurance de la durabilité liés au commerce. La communication identifie différents types de systèmes de labellisation commerce équitable en vigueur dans l'UE. Parmi ceux-ci : le commerce équitable proprement dit ; d'autres produits de niche certifiés qui ne participent pas officiellement au commerce équitable (par ex. Rainforest Alliance) ; les produits couverts par des normes de base qui aspirent à se positionner au niveau sectoriel (par exemple le Partenariat éthique pour le thé) ; le reste (les fournitures de matières premières sans nom ou label). Le dénominateur commun de ces systèmes est qu'ils exigent de se conformer à « un vaste ensemble de questions et de conditions qui ont des répercussions sur les producteurs des pays en développement, y compris le versement d'un prix minimal au producteur et le paiement d'une prime à la communauté de ce dernier ».

La communication reconnaît la nature essentiellement volontaire du commerce équitable et des systèmes d'assurance de la durabilité, et affirme que « pour que les consommateurs puissent faire leurs choix en toute connaissance de cause, les normes et les critères doivent être appliqués de manière transparente ». Ceci doit également être soutenu par une surveillance indépendante. Toutefois, la CE considère qu'« une telle réglementation limiterait le dynamisme des initiatives privées en la matière et risquerait de faire obstacle au développement ultérieur du commerce équitable et d'autres systèmes privés, ainsi que de leurs normes ».

Cette approche passive privilégiée par la CE n'offre aucune solution aux questions liées à la distribution des bénéfices le long de la chaîne d'approvisionnement du commerce équitable. Étant donné l'intérêt croissant des multinationales pour la commercialisation de produits commerce équitable, il s'agit là pourtant d'une question cruciale. L'exemple le plus remarquable à cet égard est sans doute l'entreprise britannique Tate & Lyle, qui a annoncé le 23 février 2008 sa décision de convertir progressivement l'ensemble de sa production de sucre au commerce équitable, à commencer par sa variété de sucre de canne blanc granulé à la fin 2009. Cette décision d'entreprise, décrite comme « la plus importante transition au commerce équitable entamée par une entreprise britannique », doit être envisagée dans un contexte de différenciation croissante des produits et d'intensification de la concurrence sur les marchés sucriers de l'UE.

Bien que les bénéficiaires immédiats de cette transition de Tate & Lyle soient les 6.000 petits producteurs de sucre du Belize, cette transition soulève néanmoins la question du risque d'abus de la réputation du label commerce équitable, si l'on venait à constater que des entreprises commerciales de cette envergure retirent des bénéfices commerciaux de l'extension de la commercialisation de produits commerce équitable. La distribution des « primes de prix » payées par les consommateurs pour le sucre commerce équitable le long de la chaîne d'approvisionnement sera critiquée à cet égard. Le consommateur s'attend à ce que la plus grosse partie de cette prime soit versée aux cultivateurs de canne à sucre. Si cela venait à ne pas être le cas, et que la prime payée par les consommateurs dépasse la prime versée aux cultivateurs de canne à sucre, l'intégrité globale du mouvement commerce équitable pourrait être minée aux yeux des consommateurs. Dans le cadre des stratégies actuelles visant à aborder ce problème, le mouvement commerce équitable insiste pour qu'aucune majoration des prix ne se produise dans les supermarchés. Ce point risque d'être plutôt délicat dans le secteur du sucre, puisque les réductions du prix garanti de l'UE pour le sucre ACP devraient nettement faire baisser les prix payés aux cultivateurs de canne à sucre ACP au cours de la prochaine période. Les producteurs de sucre ACP désireux de développer les exportations de produits commerce équitable devront à l'évidence se montrer extrêmement prudents lors des négociations de prix dans le cadre des contrats commerciaux avec les grandes entreprises du secteur. C'est là que les inégalités dans la distribution du pouvoir le long de la chaîne d'approvisionnement pourraient déboucher sur un abus de position dominante.

Étant donné les discussions politiques actuelles au sein de l'UE sur le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire de l'UE, et l'élaboration actuelle de la politique de qualité des produits agricoles de l'UE, des directives politiques européennes dans ce domaine seraient peut-être les bienvenues.

Malgré ces défis émergents, certains affirment que les « agriculteurs respectant les exigences de certification devraient être récompensés par des améliorations substantielles des systèmes, par des primes et un meilleur accès au marché ». Cela a de fait été le cas, compte tenu de la croissance phénoménale de ce marché au cours des dix dernières années. Toutefois, il n'en demeure pas moins qu'en dehors de quelques régions, il n'y a pas eu de véritable percée en termes d'exportations de produits commerce équitable de la part des pays ACP africains.

Dans ce contexte, l'appel au soutien du secteur public pour « l'harmonisation des normes, le renforcement des capacités des certificateurs » et le développement de l'infrastructure permettant aux producteurs agricoles d'accéder aux marchés commerce équitable semble tout à

fait pertinent – en particulier parce que les agriculteurs ont tendance à réaliser plus vite des bénéfices dans le cadre de systèmes de labellisation commerce équitable que dans le cadre de la certification biologique, qui requiert souvent des périodes de transition très longues.

2.2.4 Les normes volontaires privées

Si les normes volontaires privées peuvent faciliter l'accès aux marchés mieux cotés en garantissant aux consommateurs la qualité des produits importés, les avantages en termes de prix peuvent être érodés lorsque ces normes volontaires privées se transforment en norme du secteur. Les fournisseurs ACP peuvent parfois être confrontés à des coûts plus élevés liés à la nécessité de mise en conformité et de certification alors qu'ils n'en retirent qu'un faible ou aucun avantage en termes de prix. En revanche, la non-conformité à ces normes volontaires privées peut déboucher sur une exclusion pure et simple de ce marché. Dans une telle situation, les coûts de la certification et de la vérification et les exigences parfois chevauchantes des différents importateurs et distributeurs peuvent prendre une ampleur considérable.

Il est cependant difficile de généraliser, puisque les études suggèrent que l'impact des normes volontaires privées varie considérablement d'une chaîne d'approvisionnement à l'autre, et en fonction de la couverture géographique de l'approvisionnement: par exemple, il existe une grande différence entre la filière anglophone et francophone, étant donné la structure du secteur de la distribution au Royaume-Uni et en France. D'après les recherches entreprises par le Pesticides Initiative Programme (PIP) publiées en mai 2009, les industries qui appartiennent à la filière « anglophone » semblent être soumises à davantage de pressions et rencontrent plus de problèmes que celles fournissant la filière « francophone », et la moitié des entreprises interrogées considère que les « exigences accrues des acheteurs » sont en train de réduire les profits. Il semble également que certaines entreprises ont fait état « d'une baisse de leur bénéfice à plus long terme en raison de l'absence d'amélioration du prix de vente et de l'augmentation des coûts de l'entretien de la certification ». En outre, 20% des entreprises travaillant avec des petits producteurs certifiés ont indiqué que certains ont « décidé de ne pas renouveler leur certification en dépit du fait qu'ils disposaient des infrastructures, des procédures et des connaissances nécessaires ». Il est assez significatif de constater que ces entreprises où les producteurs choisissaient de ne pas renouveler leur certification étaient concentrées dans des pays où la conformité aux normes était établie depuis quelques années et où le plein impact des coûts récurrents était connu (par ex. le Kenya). Dans ce contexte, on peut se demander si les petits cultivateurs pourront maintenir une certification rentable à long terme.

L'enquête a suggéré :

- « une assistance technique continue à la fois des agences nationales et internationales » ;
- « la mise en place et l'amélioration des pistes d'engagement avec ceux qui définissent et mettent en œuvre les normes volontaires privées, ainsi que les mécanismes pour les ajuster, afin de pouvoir mieux les adapter aux conditions locales » ;
- « améliorer le dialogue avec les acheteurs de l'UE afin de s'assurer que leurs politiques créent et favorisent les opportunités de marché » ;
- la « répartition plus équitable des coûts tout au long de la chaîne d'approvisionnement » ;
- une approche plus proactive des pays en développement en vue de la conformité et la définition de la manière dont cela doit être réalisé.

Au-delà de la question des coûts des normes volontaires privées, certains forums agricoles ont affirmé que les normes volontaires privées (en particulier pour les produits d'origine animale) peuvent miner le travail de normalisation des organismes mandatés et reconnus au niveau

international, en excluant les gouvernements ACP et des pays en développement du processus global de normalisation.

2.2.5 Le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement

En février 2009, un rapport de la Fair Trade Foundation a souligné les problèmes posés par la concentration croissante des chaînes d'approvisionnement agro-alimentaires, les dix principaux distributeurs alimentaires contrôlant près du quart du marché alimentaire mondial, et à peine trois entreprises contrôlent 90% du commerce mondial des céréales. Compte tenu de la communication de la Commission européenne d'octobre 2009 sur des « actions concrètes pour améliorer les performances de la chaîne d'approvisionnement alimentaire dans l'UE » et de l'analyse parallèle de la transmission des prix et des problèmes de concurrence au sein des principales chaînes d'approvisionnement, il serait peut-être utile que l'UE étende ce programme d'actions concrètes aux grandes chaînes d'approvisionnement agricole ACP-UE. Cela pourrait inclure l'identification de « pratiques contractuelles déloyales découlant des asymétries dans les rapports de forces » et la surveillance des « abus éventuels » au travers de l'établissement d'une coopération accrue avec les autorités de concurrence dans les pays ACP. Dans les secteurs clé, présentant d'importantes inégalités de pouvoir, elle pourrait éventuellement soutenir le développement de « contrats standards ».

2.2.6 La tendance vers une convergence des prix à long terme

Les marchés européens les plus rentables pour les exportateurs ACP étaient généralement ces marchés de produits régis par la PAC, dont les prix restaient élevés grâce à une forte protection tarifaire et des décisions administratives. L'UE a cependant entamé un virage radical et entend maintenant réduire l'écart entre les prix élevés de l'UE et les prix plus bas du marché mondial. Ce processus sera accéléré par la hausse générale des prix escomptée sur le marché mondial des denrées agricoles lorsque l'économie mondiale sortira de la crise économique actuelle.

La deuxième grande tendance des marchés de denrées agricoles est la forte volatilité des prix. Ceci ne facilitera pas la parité entre les prix mondiaux et européens (à l'instar des variations du taux de change euro-US dollar). Parfois les prix du marché européen pour les produits en vrac seront supérieurs aux niveaux de prix du marché mondial, tandis qu'à d'autres occasions il y aura peu, voire aucune différence. Ce qui est sûr c'est que les marchés de l'UE sont susceptibles de jouir d'une plus grande stabilité des prix que les marchés mondiaux, étant donné la fonction « filet de sécurité » que les politiques agricoles de l'UE entendent jouer.

La troisième grande tendance a trait à la différenciation croissante des produits (sous-entendue ci-dessus), qui exigera de plus en plus que les exportateurs ACP développent leurs capacités de commercialisation et pas seulement leurs capacités à vendre. Cela s'avèrera indispensable s'ils veulent pratiquer des prix plus avantageux sur le marché de l'UE.

Tout ceci laisse supposer que les exportateurs ACP vont être confrontés à d'innombrables défis, à court et moyen terme, lorsqu'ils tenteront de maximiser leurs recettes d'exportation. Cela exigera sans doute des programmes ciblés de soutien au renforcement des capacités dans des secteurs spécifiques pour aider les exportateurs ACP de produits agricoles et alimentaires à desservir des marchés de plus en plus complexes, aussi bien dans l'UE qu'ailleurs. L'UE a déjà une certaine expérience dans ce type de programme, acquise dans le cadre du programme intégré pour le développement du secteur du rhum des Caraïbes. Les enseignements tirés de ce programme pourraient être utiles pour toute une série d'exportateurs agricoles ACP qui tenteront de s'ajuster aux conditions de marché radicalement changeantes.

3 Implications pour les pays ACP

3.1 Intérêts commerciaux offensifs de l'UE

Les exportateurs de produits alimentaires et agricoles de l'UE insistent pour que les négociateurs CE continuent d'œuvrer pour le retrait des barrières non tarifaires au commerce et pour la résolution des problèmes « derrière la frontière », puisque ceux-ci sont de plus en plus considérés comme les principaux obstacles aux exportations de l'UE. Ceci s'applique également aux pays ACP, car si les marchés ACP dans l'ensemble ne sont pas d'une importance capitale pour les exportateurs de produits alimentaires et agricoles de l'UE, dans certains sous-secteurs (par exemple, la farine de blé et les produits à base de blé à forte valeur ajoutée) les marchés ACP ont une importance économique non négligeable, les secteurs européens concernés ayant des intérêts offensifs majeurs dans ces régions faisant l'objet de négociations APE. Cela a donné lieu à une série de clauses litigieuses dans les négociations APEI, puisque les efforts communautaires visant à lever ces barrières peuvent avoir un impact direct sur l'utilisation des instruments politiques au sein des stratégies nationales pour le développement du secteur agro-alimentaire (par ex. l'utilisation des licences d'importation, les dispositions en matière de protection des industries naissantes et les taxes à l'exportation). Étant donné les possibilités budgétaires limitées de l'utilisation d'instruments de soutien financier au sein des stratégies de développement du secteur alimentaire et agricole (un instrument de plus en plus privilégié par l'UE), les gouvernements ACP doivent veiller à maintenir une marge de manœuvre politique pour utiliser ces instruments là où ils contribuent assurément à la promotion du développement du secteur alimentaire et agricole.

3.2 Accès en franchise de droits et de contingents

L'octroi d'un accès en totale franchise de droits et de contingents à compter du 1^{er} octobre doit être envisagé dans le contexte d'une érosion progressive de la valeur des préférences commerciales traditionnelles au travers de la mise en œuvre de la réforme de la PAC (en particulier dans les secteurs du sucre, du bœuf et de la banane, mais également de l'horticulture). Toutefois, cette érosion de la valeur des préférences commerciales n'a pas le même effet sur tous les fournisseurs ACP. Certains exportateurs ACP sont capables d'exploiter totalement l'accès élargi au marché de l'UE, en dépit de la baisse des prix de l'UE.

Les exportations de sucre du Swaziland sont un bon exemple. Ici, l'octroi d'un accès en totale franchise de droits et de contingents permet d'augmenter le volume des exportations de façon à compenser les baisses de prix, puisque le sucre qui était précédemment vendu sur les marchés non UE à plus faible prix est maintenant de plus en plus écoulé sur le marché européen. De la même manière, les changements intervenus dans les règles en matière d'attribution de licences d'importation pour le sucre ACP permettent à certains exportateurs ACP de trouver de nouveaux débouchés commerciaux pour le sucre à plus forte valeur ajoutée (par ex. Maurice), réduisant ainsi la dépendance à l'égard des exportations de sucre brut et augmentant les recettes engrangées. L'accès en franchise de droits et de contingents et les changements afférents apportés aux licences d'importation permettent par conséquent à certains exportateurs ACP d'identifier de nouveaux débouchés commerciaux plus rentables pour le sucre à plus forte valeur ajoutée. Ceci, cependant, est fortement tributaire des stratégies adoptées par les exportateurs ACP individuels, et notamment des nouvelles alliances d'entreprise qui se nouent.

De la même manière, dans le secteur de la banane, de nouvelles portes s'ouvrent aux exportateurs ACP avec les dispositions d'accès au marché en franchise de droits et de contingents, les changements plus profonds de la politique commerciale (liés au règlement du différend sur la banane à l'OMC) entraînant dans ce cas un repositionnement concurrentiel des fournisseurs ACP. Ici encore l'impact sur les exportateurs ACP individuels de l'octroi d'un accès en totale franchise de droits et de contingents varie en fonction de leur compétitivité sous-

jacente et des stratégies de commercialisation adoptées. Ceci souligne l'importance pour les exportateurs ACP de différencier leurs produits de ceux des fournisseurs de pays en développement plus avancés qui se montrent plus compétitifs en termes de prix. Ce n'est qu'ainsi qu'ils pourront s'assurer un avenir à long terme pour des exportations rentables vers l'UE et que certains pays spécifiques pourront pleinement exploiter l'accès en franchise de droits et de contingents qui leur est accordé.

Ces exemples indiquent combien il est important d'analyser l'impact de l'accès en franchise de droits et de contingents au niveau du secteur et du pays. Ils soulignent également l'importance de pouvoir bénéficier d'un soutien visant à « amorcer la pompe » des investissements (qu'il s'agisse d'une « aide pour le commerce » ou de fonds mobilisés au niveau national) à l'appui des processus d'ajustement de la production et du commerce qui s'avèrent indispensables pour repositionner les exportateurs ACP au sein d'un contexte commercial en pleine mutation.

3.3 L'alternative SPG+

Bien que le SPG+ de l'UE soit ouvert à tous les bénéficiaires éligibles, aucun pays ACP non PMA ayant refusé la signature d'un APEI n'a été ajouté à la liste des bénéficiaires. Le 17 novembre 2009, la CE a émis des directives sur la marche à suivre pour qu'un pays puisse être ajouté à la liste des bénéficiaires du régime SPG+ à compter du 1^{er} juillet 2010 (le système sera en vigueur jusqu'au 31 décembre 2011). Les gouvernements des pays ACP non PMA ayant été relégués au régime SPG standard voudront peut-être examiner comment, en vertu de ces directives, ils pourront faire valoir leur droit à figurer dans la liste des bénéficiaires du SPG+ de l'UE à compter du 1^{er} juillet 2010.

3.4 La politique de qualité des produits agricoles

La politique de qualité des produits agricoles de l'UE soulève une question fondamentale pour les exportateurs ACP des produits alimentaires et agricoles dont les contraintes de production ne leur permettent pas de faire concurrence aux exportateurs de pays en développement plus avancés au niveau des prix – en d'autres termes, comment l'élaboration de la politique de la qualité des produits agricoles de l'UE peut-elle éviter de créer des obstacles aux fournisseurs ACP désireux de desservir les marchés de produits de première qualité à valeur élevée. La présentation des propositions communautaires spécifiques étant prévue pour 2010, une analyse détaillée de l'impact probable des diverses options politiques de l'UE sur les producteurs ACP dans chacun des domaines à l'examen (normes de commercialisation IG, « spécialités traditionnelles garanties » et systèmes de certification tels que l'agriculture biologique) pourrait s'avérer utile. Cette analyse pourrait examiner la compétitivité en termes de prix des fournisseurs ACP désireux de desservir le marché des produits de première qualité ou de luxe de l'UE, et pourrait aborder des questions telles que :

- Quelles sont les incidences d'une labellisation du « lieu de production », par opposition à l'utilisation d'un label indiquant que les exigences de l'UE ont été satisfaites ?
- Quelles seront les incidences pour les producteurs de bœuf ACP du développement des systèmes de labellisation du bien-être animal ?
- Quelles pourraient être les incidences de la mise en place potentielle d'un système de labellisation officiel de l'empreinte carbone de l'UE, et quels critères seraient utilisés pour déterminer l'empreinte carbone d'un produit ?
- Quelles seront les incidences pour les producteurs et exportateurs ACP de produits biologiques de l'introduction d'un logo biologique de l'UE obligatoire pour tous les produits biologiques cultivés/élevés dans l'UE à compter de 2010 ?

- Quelles seront les incidences pour les producteurs biologiques des pays ACP des propositions pour la reconnaissance mutuelle des normes biologiques avec les pays non UE ?

3.5 Le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement

Une étude récente de la CE sur le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire pourrait être prolongée de manière fort utile par une évaluation du fonctionnement des chaînes d'approvisionnement alimentaire ACP-UE. S'agissant des chaînes d'approvisionnement internationales, un bon exemple serait le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement de la banane. En décembre 2009, la CE a confirmé avoir envoyé « une communication de griefs en vertu de la réglementation antitrust à un certain nombre d'entreprises actives dans l'importation et la commercialisation de bananes, concernant leur participation présumée dans un cartel ». En janvier 2010, des rapports de presse ont annoncé l'éclatement d'une nouvelle guerre des prix de la banane entre les supermarchés, le prix de vente au détail des bananes ayant été réduit de près de 22% dans les supermarchés britanniques. Puisque le « pouvoir d'achat des chaînes de supermarchés » semble éclipser l'ancien pouvoir des grandes entreprises bananières, la position des fournisseurs de bananes ACP semble de plus en plus précaire dans un marché de l'UE en proie à l'érosion des marges des préférences tarifaires ACP. Dans ce contexte, certains gouvernements ACP (par ex. les États du CARIFORUM) pourraient envisager de solliciter une enquête conjointe avec la CE sur le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement de la banane en vue d'identifier des mesures concrètes pour renforcer la position commerciale des fournisseurs de bananes ACP au sein des chaînes d'approvisionnement desservant le marché de l'UE. Le secteur du sucre connaît lui aussi un processus similaire d'érosion de la valeur des préférences tarifaires traditionnelles et une concentration croissante du pouvoir entre les mains d'une poignée d'entreprises sucrières européennes, ce pourquoi des enquêtes similaires sur le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement et leur impact sur la formation des prix pourraient également être envisagées dans le secteur du sucre au cours des prochaines années.

3.6 Les règles d'origine : une question non résolue

Bien que des améliorations aient été apportées aux règles d'origine pour les produits de la pêche et les textiles, aucune révision fondamentale des règles d'origine applicables aux exportations ACP n'a été entreprise, malgré la volonté des ACP à passer à un système de sous-positions tarifaires (plutôt que le système à valeur ajoutée actuel) pour calculer « l'origine ». Il est possible dans le cadre des divers APE(I) de revisiter la question des règles d'origine, et ces opportunités devraient sans doute être explorées. Toutefois, jusqu'à ce jour, la CE s'est montrée très réticente à l'idée de faire des concessions dans ce domaine, étant donné sa volonté de passer à un système de règles d'origine compatible avec les différents accords de zone de libre-échange de l'UE.

Sources d'information

Conditions de marché changeantes de l'UE

1. CTA/ECDPM, document présentant le contexte changeant du commerce agricole ACP-UE, réunion de dialogue : 'Identifying an "aid for trade" agenda for the agricultural sector' (L'identification d'un agenda de « l'aide pour le commerce » dans le secteur agricole), avril 2008.
http://www.acp-eu-trade.org/library/files/CTA_EN_140408_CTA_The-changing-context-of-ACP-EU-Agricultural-Trade-Relations.pdf

Politique de qualité des produits agricoles

2. CE, communication sur la politique de qualité des produits agricoles, COM(2009) 234 final, 28 mai 2009.
http://ec.europa.eu/agriculture/quality/policy/com2009_234_en.pdf
3. CE, rapport d'évaluation de l'impact de la communication CE sur la politique de qualité des produits agricoles (version 08-04-09).
http://ec.europa.eu/agriculture/quality/policy/com2009_234/ia_en.pdf

Fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire

4. CE, communication sur « Une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus performante en Europe » (version provisoire), Bruxelles, COM(2009) 591, 28 octobre 2009.
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication16061_en.pdf

Systèmes TSA/SPG

5. CE, DG Commerce, note d'information sur les procédures d'éligibilité au SPG+, 17 novembre 2009.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/november/tradoc_145451.pdf

Relations UE-ACP en matière de commerce agricole

6. CE, DG Agriculture, point d'accès à une série de documents de référence sur tous les aspects du commerce agricole UE-ACP, organisés par région, thème et produit, octobre 2008.
http://ec.europa.eu/agriculture/external/dev/acp/index_en.htm#detail
7. CE, DG Commerce, point d'accès à toutes les présentations du symposium sur l'accès au marché de l'UE organisé à Paris, décembre 2008.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/december/tradoc_141677.pdf

Différenciation des produits

8. Communication CE sur 'Contributing to sustainable development: the role of fair trade and non-governmental trade-related sustainability assurance schemes' (Contribution au développement durable : le rôle du commerce équitable et des systèmes non gouvernementaux d'assurance de la durabilité liés au commerce), COM(2009) 215 final, 5 mai 2009.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/may/tradoc_143089.pdf
9. CTA, point d'accès à un rapport sur les enseignements à tirer de l'expérience du soutien à l'ajustement du commerce et de la production dans le secteur du rhum des Caraïbes dans le contexte de l'érosion des préférences et de l'évolution des marchés mondiaux vers des produits différenciés, et à des documents sur d'autres expériences en matière de différenciation des produits, atelier CTA/ECDPM/GTZ sur « Aide au commerce et Agriculture: vers un programme pour la région SADC », octobre 2009.
<http://www.cta.int/en/About-us/What-we-do/Agricultural-Trade-Programme/Main-areas-of-work/International-agricultural-trade-negotiations/Aid-for-Trade-and-Agriculture-workshop-SADC-region>

Normes volontaires privées

10. Pesticides Initiative Programme (PIP), point d'accès à l'enquête PIP sur les exportateurs de fruits et légumes en Afrique subsaharienne, mai 2009.

<http://www.coleacp.org/en/pip/13900-survey-fresh-fruit-and-vegetable-exporters-sub-saharan-africa#attachments>

11. Centre for International Trade, Economics and Environment (CUTS-CITEE), document sur les Normes dans le secteur alimentaire, 7/2009, 2009:

http://www.acp-eu-trade.org/library/files/CUTS_EN_0509_CUTS_Standards-in-food-sector.pdf

Lancé par le CTA (Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE) en 2001, le site Internet Agritrade (<http://agritrade.cta.int>) est consacré aux questions commerciales agricoles 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 été créé en 1983 dans le cadre de la convention de Lomé entre les États du groupe ACP et les pays membres de l'UE, et depuis 2000, exerce ses activités dans le cadre de l'Accord de Cotonou ACP-UE. Le CTA a pour mission de développer et de fournir des produits et services permettant d'améliorer l'accès des pays ACP à l'information pour le développement agricole et rural, et de renforcer les capacités de ces pays à produire, acquérir, échanger et exploiter l'information dans ce domaine.

Pour plus d'informations :

CTA :

Web: <http://www.cta.int>

Agritrade :

Web: <http://agritrade.cta.int>

Email: agritrade@cta.int

Adresse postale :

CTA

Postbus 380

6700 AJ Wageningen

Pays-Bas

Téléphone: +31 (0) 317 467100

Fax: +31 (0) 317 460067

E-mail: cta@cta.int

Siège :

Agro Business Park 2

Wageningen

Pays-Bas

Antenne de Bruxelles :

CTA

Rue Montoyer, 39

1000 Bruxelles

Belgique

Téléphone: +32 (0) 2 5137436

Fax: +32 (0) 2 5113868