



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
GENERALE

TD/B/LDC/GR/3  
17 mai 1995

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

---

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT  
Réunion intergouvernementale de haut niveau  
pour l'examen global à mi-parcours de la  
mise en oeuvre du Programme d'action pour les  
années 90 en faveur des pays les moins avancés  
New York, 25 septembre 1995

RAPPORT DE LA REUNION D'EXPERTS SUR LA DIVERSIFICATION  
DU COMMERCE DES PAYS LES MOINS AVANCES

Préparation de la Réunion intergouvernementale  
de haut niveau

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>
INTRODUCTION . . . . .	1 - 6
I. RESUME DES DEBATS . . . . .	7 - 44
II. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS . . . . .	45 - 58
III. QUESTIONS D'ORGANISATION . . . . .	59 - 61

Annexes

- I. Liste des participants
- II. Liste des documents

## INTRODUCTION

1. La Réunion d'experts sur la diversification du commerce des pays les moins avancés (PMA) s'est tenue du 10 au 11 avril 1995 à Genève. Elle avait été convoquée par la CNUCED dans le cadre des préparatifs de la Réunion intergouvernementale de haut niveau pour l'examen global à mi-parcours de la mise en oeuvre du Programme d'action pour les années 90 en faveur des pays les moins avancés (New York, 26 septembre - 6 octobre 1995). Y ont participé des experts de dix PMA (Bangladesh, Bénin, Cambodge, Cap-Vert, Ethiopie, Haïti, Malawi, Mozambique, Niger et Ouganda), des représentants de l'Union européenne (UE), du Centre du commerce international CNUCED/GATT (CCI), de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ainsi que des spécialistes et des universitaires. La liste des participants est donnée dans l'annexe I du présent rapport, et celle des documents établis pour la Réunion d'experts dans l'annexe II.

2. Dans son allocution liminaire, M. Lawrence, Adjoint du Secrétaire général de la CNUCED, a souligné combien il était important de promouvoir les exportations ainsi que leur transformation en produits plus compétitifs ayant une plus grande valeur ajoutée. Pour les PMA, la tâche posait des problèmes dépassant largement le cadre de la politique commerciale. En particulier les carences de l'infrastructure et des institutions faisaient gravement obstacle à l'essor et à la diversification de leur commerce extérieur. En outre, l'orientation de certaines stratégies de développement pouvait décourager l'investissement dans ce secteur.

3. Tout portait à croire que l'expansion des échanges grâce à la diversification pouvait hâter la transformation et la croissance de l'économie des PMA en encourageant, par exemple, l'établissement de relations verticales et les économies d'échelle.

4. Le secrétariat de la CNUCED tirait une conclusion importante des monographies nationales : le choix des instruments de diversification et l'échelonnement des réformes devaient être adaptés aux caractéristiques institutionnelles et structurelles de chaque PMA. Pour que leurs efforts de diversification portent leurs fruits, la plupart des PMA devaient surmonter des obstacles d'ordre politique et économique et résoudre des problèmes dus au manque de ressources naturelles ainsi qu'à d'autres carences structurelles auxquelles il était difficile de remédier rapidement. Les monographies présentaient des suggestions concernant les produits et secteurs se prêtant à une diversification.

5. Ces documents soulignaient l'importance du rôle de l'Etat dans la promotion de la diversification et la fourniture de biens collectifs. Il fallait aussi prendre en considération et encourager la contribution du secteur parallèle au commerce, car il employait et faisait vivre une grande partie de la population.

6. La diversification était avant tout l'affaire des pays eux-mêmes, mais il était également indispensable de prendre des mesures d'appui à l'échelle internationale, notamment pour élargir leur accès aux marchés, compte tenu en particulier de l'évolution récente des conditions du commerce mondial.

On devait aussi s'employer à étendre le champ et à accroître l'utilisation du système généralisé de préférences (SGP), à assouplir et harmoniser encore les règles d'origine, ainsi qu'à faciliter l'investissement étranger direct.

#### I. RESUME DES DEBATS

7. Le Groupe d'experts a étudié les possibilités de diversification des échanges des PMA, les obstacles rencontrés dans ce domaine et les mesures d'appui nécessaires à l'échelon national et international. Le secrétariat de la CNUCED avait rédigé un document de base sur la diversification du commerce des pays les moins avancés (UNCTAD/LDC/GE.3/2). Les documents présentés par les participants et les spécialistes sont énumérés dans l'annexe II. Les représentants des PMA ont fait des exposés instructifs sur l'expérience de leur pays en matière de diversification.

##### A. Diversification : champ, mesure et évolution récente

8. Il a été jugé difficile d'établir un indicateur général de la diversification du commerce, qui permette de mesurer les différences entre les pays, notamment parce que la diversification était un processus multiforme et que les PMA attachaient plus ou moins d'importance à ses divers aspects, en fonction de la taille de leur économie et de leur population, de leur situation géographique et enfin - et peut-être surtout - de leur histoire. Les nombreuses lacunes des données sur le commerce et la production compliquaient encore les choses. Souvent, par exemple, les statistiques officielles n'englobaient pas les échanges commerciaux dans le secteur parallèle, qui étaient pourtant importants dans de nombreux PMA.

9. Pour analyser la diversification des échanges des PMA, il fallait tenir compte de la faiblesse de leurs recettes d'exportation. En 1993, leurs exportations totales de biens s'étaient chiffrées à 13 milliards de dollars E.-U., soit environ 7,6 % de leur PIB global, 1,5 % de la valeur des exportations de marchandises de l'ensemble des pays en développement et moins de 0,4 % de celle des exportations mondiales de marchandises.

10. Une diversification réussie pouvait en outre se traduire par plusieurs améliorations économiques qui étaient difficiles à quantifier, parce qu'elles concernaient la souplesse de la production et du commerce et s'inscrivaient dans une perspective de développement à long terme.

11. Si, pour évaluer les progrès de la diversification, on se fondait sur des éléments comme la concentration par produit et la concentration géographique, il apparaissait que les PMA n'avaient obtenu que de piètres résultats au cours des dix dernières années. En effet, le gros de leurs exportations était toujours constitué de deux ou trois produits non transformés ou semi-transformés. Sur les 40 PMA pour lesquels on possédait des données comparables, cinq seulement avaient réduit leur dépendance à l'égard des produits de base et 33 (surtout des pays africains) tiraient encore plus de 70 % de leurs recettes de l'exportation de ces produits.

12. Les fluctuations des indices des prix des produits de base regroupés par catégories avaient été moins importantes que celles des prix de certaines exportations des PMA prises individuellement. Par exemple, le prix des

boissons tropicales considérées dans leur ensemble avait moins varié que les cours du café, du cacao ou du thé considérés isolément. De nombreux PMA demeuraient tributaires d'un tout petit nombre de produits de base, voire d'un seul, et en particulier de produits caractérisés par une faible élasticité-revenu de la demande, ce qui exposait leur économie à de grands risques.

13. La concentration de la production - un, deux ou trois produits entrant pour plus de moitié dans les recettes totales d'exportation - continuait à poser un grave problème à la plupart des PMA. Toutefois, une ventilation au niveau des positions à trois chiffres de la CTCI, prenant en compte le nombre total de produits d'exportation des PMA, indiquait que plusieurs pays avaient réussi à diversifier leurs exportations, bien que lentement. Il n'y avait cependant guère eu de changement dans la répartition géographique des marchés. Les pays développés étaient les principaux clients de la plupart des PMA : en 1990, plus de 70 % des exportations totales des PMA avaient pris la direction de ces marchés, dont environ la moitié étaient destinées à l'Union européenne.

#### B. Libéralisation du commerce et réformes économiques dans les PMA

14. Dans les années 80 et au début des années 90, la majorité des PMA avaient mis en oeuvre des programmes d'ajustement structurel pour atténuer les déséquilibres macro-économiques, développer leur commerce extérieur et améliorer la répartition des ressources. Ces programmes comprenaient souvent les mesures suivantes : libéralisation des importations et des exportations, ajustement des taux de change (dévaluation), privatisation d'entreprises publiques et déréglementation de l'activité économique.

15. La libéralisation du commerce, visant à aligner les prix intérieurs relatifs des marchandises entrant dans le commerce international sur les cours mondiaux, était censée favoriser la diversification des échanges en stimulant la croissance des exportations, en encourageant la production d'articles ayant une plus forte valeur ajoutée et en augmentant la part de produits procurant des recettes moins instables dans les exportations totales.

16. Les experts ont étudié la question de savoir si les programmes de libéralisation du commerce entrepris par plusieurs PMA avaient eu un effet positif sur les résultats économiques, et en particulier sur la croissance ainsi que sur l'expansion et la diversification des échanges. Des problèmes de définition, de conception et de mesure ont compliqué la tâche.

17. A propos de la conception des programmes de libéralisation, plusieurs questions ont été soulevées. On s'est notamment demandé si cette dernière devait précéder ou suivre la stabilisation macro-économique ou aller de pair. Au sujet de la mesure du degré de libéralisation, on s'est interrogé sur les indicateurs à utiliser : changements tarifaires, désalignement des taux de change ou modification du rapport commerce-PIB. On s'est également demandé comment établir un indice de la libéralisation.

18. Pour évaluer l'effet de la libéralisation sur les résultats commerciaux et la diversification des échanges, deux méthodes principales étaient possibles. La première consistait à comparer les résultats obtenus pendant et

après la période de libéralisation (avec des indicateurs de résultats antérieurs), et la seconde à comparer des indicateurs de libéralisation regroupés en un seul indice avec les mesures de résultats. L'une et l'autre avaient leurs limites. La première attribuait entièrement l'évolution des résultats à la mise en oeuvre de programmes de libéralisation, mais ne donnait aucune indication sur l'ampleur de cette dernière. La seconde présentait des inconvénients en ce sens qu'il n'y avait pas de méthode convenue pour pondérer les différents indicateurs de la diversification des échanges.

19. Certaines conclusions avaient cependant été tirées au sujet de l'effet des réformes sur les résultats commerciaux. La Banque mondiale et la CNUCED avaient, par exemple, fait des études d'après lesquelles il n'y avait pas de corrélation étroite entre les résultats et la libéralisation des échanges. Rien ne prouvait que celle-ci eût vraiment un effet positif sur le commerce des PMA. Il importait d'entreprendre des études de cas détaillées en accordant une plus grande attention à des facteurs comme les obstacles à la production et les mécanismes institutionnels influant sur l'offre dans les PMA.

20. Peu de travaux avaient été publiés sur les liens entre la libéralisation et la diversification des échanges. Cela tenait peut-être en partie à ce que certaines institutions financières internationales ne considéraient pas la concentration des exportations comme un problème majeur, et que l'on partait du principe que ce problème pouvait être résolu par l'adoption de mesures macro-économiques visant à réduire l'instabilité des recettes d'exportation et qu'il valait peut-être mieux promouvoir une gamme limitée d'exportations au lieu de mettre l'accent sur la diversification de ces dernières.

21. Les experts ont examiné les facteurs pouvant influencer sur l'acceptabilité des programmes de libéralisation du commerce. Ils ont notamment pris en considération la conception de ces programmes, leur échelonnement, leurs effets sociaux, en particulier sur l'emploi, la réaffectation des ressources et la restructuration des activités économiques. On a souligné combien il était important que les pays se dotent des moyens administratifs nécessaires pour mettre en oeuvre les réformes.

22. Le succès des efforts pouvait également dépendre des répercussions des réformes sur le marché intérieur et les capacités de production. Les programmes de stabilisation exigeaient une discipline budgétaire et il était plus facile aux pouvoirs publics de réduire les dépenses d'équipement que de restreindre les dépenses renouvelables. L'investissement avait de ce fait baissé dans de nombreux pays ayant pris des mesures de libéralisation et d'ajustement. Dans beaucoup de PMA, le problème avait été aggravé par la complémentarité de l'investissement public et de l'investissement privé - le premier étant devenu indispensable pour stimuler le second. L'hypothèse selon laquelle l'investissement public ferait refluer l'investissement privé et qu'inversement sa diminution entraînerait un afflux de capitaux privés n'avait pas été confirmée par les faits dans les PMA.

23. Les PMA cherchaient à diversifier leur production intérieure, mais de nombreux pays d'Afrique souffraient du problème de "chaînon manquant". En d'autres termes, entre le secteur structuré et le secteur parallèle il y manquait un secteur intermédiaire en ce sens qu'il n'y avait pas ou guère de

petites et moyennes entreprises. La diversification et l'expansion de la production étaient également entravées par l'absence d'économies d'échelle.

24. La coopération régionale avait contribué au succès des efforts déployés par certains pays d'Asie du Sud et du Sud-Est. Il convenait d'étudier de façon approfondie les possibilités d'élargissement des débouchés dans d'autres régions, car l'existence de marchés régionaux pouvait aider les PMA à s'adapter aux rigueurs du commerce international.

#### C. Conséquences de l'Acte final du Cycle d'Uruguay pour les PMA

25. L'adoption de l'Acte final du Cycle d'Uruguay avait marqué une nouvelle phase dans les relations économiques et commerciales internationales. L'attention des participants à la réunion a été appelée sur plusieurs aspects fondamentaux des résultats du Cycle :

a) De nouveaux secteurs relevaient désormais de la compétence de l'OMC, comme l'agriculture, les textiles et les vêtements, l'investissement, les droits de propriété intellectuelle et les services; d'autres pourraient ultérieurement venir s'ajouter à la liste. Cela signifiait, entre autres, que l'OMC pourrait avoir son mot à dire au sujet de la politique intérieure des pays membres dans des domaines dépassant largement le cadre de la politique commerciale classique.

b) Des règles, normes, concessions, obligations et engagements communs et uniformes avaient été établis pour tous les pays, quel que soit leur stade de développement économique. Les PMA disposeraient cependant de délais plus longs que les autres pays pour appliquer les accords.

c) Le principe de la réciprocité dans les relations commerciales internationales serait adopté par tous les pays.

26. L'Acte final témoignait de la volonté des pays en développement de se livrer à la concurrence sur le marché international en acceptant des règles et disciplines communes. La Décision ministérielle de Marrakech sur les mesures en faveur des pays les moins avancés prévoyait que :

a) Tant que les PMA respecteraient les règles générales, ils ne seraient tenus de contracter des engagements et de faire des concessions "que dans la mesure compatible avec les besoins du développement, des finances et du commerce de chacun d'eux, ou avec leurs capacités administratives et institutionnelles";

b) Les règles énoncées dans les divers accords et les dispositions transitoires "devraient être appliquées de manière flexible et favorable en ce qui concerne les pays les moins avancés".

27. Certains engagements souhaités par les PMA dans le cadre de différents accords n'avaient pas été acceptés, sauf pour l'Accord sur l'agriculture, en vertu duquel ces pays bénéficieraient d'un régime particulier tant qu'ils resteraient dans la catégorie des PMA.

28. Les PMA avaient besoin de renseignements concernant les activités de préinvestissement, le financement des investissements ainsi que la gestion des achats et de l'approvisionnement. L'assistance technique fournie par leurs partenaires de développement et les organisations internationales devrait être utile en particulier au secteur privé. Les schémas de préférences présentaient un intérêt limité pour diverses raisons : ils étaient entachés d'incertitude; ils dépendaient de concessions unilatérales pouvant être retirées à tout moment; ils étaient subordonnés à des conditions complexes et leur application était restreinte par des exclusions et des contingents. Le SGP avait jusqu'alors profité aux pays en développement les plus avancés d'Asie du Sud-Est, mais il ne saurait, à lui seul, constituer une base solide pour le développement des exportations des PMA.

29. En ce qui concernait les incidences des Accords du Cycle d'Uruguay dans différents secteurs, les observations suivantes ont été formulées :

i) Accès aux marchés

30. Des réductions tarifaires inférieures à la moyenne étaient prévues pour trois groupes de produits importants pour les pays en développement et les PMA : les textiles et les vêtements; le cuir, le caoutchouc, les chaussures et les articles de voyage; le poisson et les produits de la pêche. Des réductions supérieures à la moyenne étaient prévues pour trois autres groupes de produits d'exportation : métaux; produits minéraux, pierres et métaux précieux; bois, pâte à papier, papier et meubles. La proportion de biens admis sur les marchés des pays développés à un taux NPF nul passerait de 20 à 43 %. Pour les exportations de produits industriels des PMA vers les pays développés, la réduction tarifaire moyenne serait de 25 %.

ii) Amenuisement des préférences commerciales

31. Les PMA, en particulier ceux d'Afrique, étaient vivement préoccupés par l'effritement des marges de préférence dont ils jouissaient dans le cadre du SGP ou des Conventions de Lomé, qui risquait d'affaiblir leur compétitivité. Les PMA africains s'inquiétaient du fait que leur commerce d'exportation était dominé par les produits tropicaux et les produits provenant de ressources naturelles, pour lesquels les taux NPF avaient été fortement réduits, et que leur production était trop peu diversifiée pour leur permettre de profiter de la libéralisation des échanges dans d'autres secteurs.

32. Aux prix de 1992, les exportations des PMA avaient bénéficié de préférences commerciales se chiffrant à 125 millions de dollars dans l'Union européenne, aux Etats-Unis et au Japon, ces trois marchés absorbant environ les deux tiers de leurs exportations. Si les Accords du Cycle d'Uruguay étaient pleinement appliqués, on estimait que les PMA pris dans leur ensemble verraient la valeur de leurs exportations vers le Japon fléchir d'environ 6,3 millions de dollars, mais leurs exportations vers les Etats-Unis progresser de quelque 52 millions de dollars. Globalement, l'augmentation représenterait 42,3 millions de dollars (soit 0,44 % de leurs exportations totales). Les PMA africains devraient perdre 7,7 millions de dollars et les PMA d'Asie gagner à peu près 38,4 millions de dollars.



iii) Agriculture

33. Les PMA devaient aussi procéder à la tarification des mesures non tarifaires et consolider leurs droits de douane, mais étaient dispensés des obligations en matière de réduction imposées à d'autres pays si elles ne dépassaient pas 10 %. Pour les subventions à l'exportation, les exemptions normalement prévues en faveur des pays en développement valaient également pour les PMA.

34. Les PMA risquaient d'éprouver des difficultés découlant non pas des obligations que leur imposait l'Accord sur l'agriculture, mais d'un fort renchérissement de leurs importations de produits alimentaires, qui pourrait les empêcher de consacrer les ressources voulues à leur développement économique. La Décision ministérielle prévoyait des mesures pour les aider à faire face à l'augmentation du prix de ces produits à moyen et à long terme. Par exemple, les pays donateurs et les institutions financières internationales devraient fournir une assistance financière et technique aux PMA pour leur permettre de payer leurs importations ainsi que d'améliorer leur productivité et leur infrastructure dans le secteur agricole.

iv) Textiles et vêtements

35. Ce secteur était important pour le Bangladesh, seul PMA solidement implanté sur le marché, ainsi que pour Haïti et le Népal; les fils et tissus de coton entraient aussi dans la composition des exportations de plusieurs PMA africains, mais dans une moindre mesure. Le démantèlement progressif de l'Arrangement multifibres était considéré comme une bonne chose pour le Bangladesh; la suppression des contingents l'exposerait cependant à une concurrence plus vive de la part de pays comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, Sri Lanka et le Viet Nam. L'Accord sur les textiles et les vêtements contenait des dispositions spéciales en faveur des petits fournisseurs et des nouveaux venus, mais ne prévoyait pas de dérogations particulières pour les PMA.

36. Les PMA devaient accroître leur efficacité et leur compétitivité dans le secteur des textiles et des vêtements, en mettant notamment l'accent sur les aspects suivants : technologie; qualité et conception; commercialisation; diversification et production d'articles ayant une plus forte valeur ajoutée; respect des prescriptions écologiques des pays importateurs; promotion des investissements étrangers, en particulier pour attirer les industriels souhaitant transférer leurs installations de production dans des pays où les coûts étaient plus bas.

v) Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)

37. L'Accord sur les ADPIC ne prévoyait pas de régime spécial en faveur des PMA. Ces derniers avaient cependant un délai de 11 ans (contre cinq ans pour les autres pays en développement) à partir de la date de la création de l'OMC pour se conformer aux dispositions de l'Accord.

38. Le coût des importations de biens visés par l'Accord (produits pharmaceutiques, produits agrochimiques, technologie, etc.) irait augmentant. Pour obvier ce renchérissement, il convenait de redoubler d'efforts sur le plan administratif afin de se procurer des produits équivalents qui n'étaient pas ou plus protégés par des brevets, ainsi que des techniques provenant de sources compétitives.

vi) Mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC)

39. L'Accord sur les MIC ne prévoyait pas non plus de mesures spéciales en faveur des PMA. Ces pays avaient cependant plus de temps que les autres (sept ans) pour supprimer les éventuelles mesures incompatibles avec les dispositions de cet accord.

vii) Services

40. L'Accord général sur le commerce des services (GATS) était un accord-cadre et les listes d'engagements initiaux n'avaient pas encore été négociées ni arrêtées. Les prescriptions concernant le régime NPF et la transparence s'appliqueraient à l'ensemble des services, mais l'octroi du "traitement national" et l'"accès aux marchés" dépendraient des engagements particuliers figurant sur la liste de chaque pays membre. L'équilibre des avantages et des concessions serait donc fonction des listes négociées entre les pays développés et les pays en développement.

viii) Règles commerciales multilatérales

41. Le Cycle d'Uruguay avait débouché sur un résultat important : le renforcement des règles commerciales multilatérales, en particulier dans le domaine du règlement des différends, des sauvegardes, des procédures antidumping, des subventions, de l'évolution en douane et des règles d'origine. Un système commercial multilatéral fondé sur de règles précises et étayé par un solide mécanisme de règlement des différends ne pouvait que servir les intérêts des pays en développement.

D. Action nationale et mesures internationales d'appui en faveur des PMA

42. La nature des dérogations accordées aux PMA suscitait un certain nombre de préoccupations. L'adoption de règles et disciplines communes, l'extension des règles commerciales multilatérales à de nouveaux domaines et les négociations fondées sur la réciprocité impliquaient une réduction des taux de droit NPF. Cela pourrait conduire d'autres pays à renforcer leur avantage concurrentiel sur les marchés internationaux en donnant la priorité à l'investissement dans l'infrastructure, la technologie et les ressources humaines. Des mesures nationales et internationales d'appui devraient être prises pour que les PMA puissent s'adapter rapidement aux nouvelles conditions de la concurrence internationale.

43. La diversification du commerce exigeait un dosage délicat de mesures macro-économiques et de mesures micro-économiques en faveur des entreprises, ainsi que la suppression des obstacles juridiques, réglementaires et structurels, de façon à stimuler la participation d'agents économiques peu enclins à prendre des risques. Une action purement nationale ne permettrait

probablement pas aux PMA de faire face à la concurrence de plus en plus vive sur les marchés internationaux de produits de base. Ils auraient sans doute besoin d'un important appui extérieur pour surmonter leurs difficultés à court terme et arriver à tirer pleinement profit des mesures spéciales prévues dans les Accords du Cycle d'Uruguay en vue d'élargir leur accès aux marchés. A cet égard, il convenait d'agir sur trois fronts : a) mise en oeuvre des décisions ministérielles prises à Marrakech en faveur des PMA et des pays importateurs nets de denrées alimentaires; b) adoption de mesures compensatoires ("filet de protection") pour permettre aux PMA de parer aux conséquences défavorables de ces accords; c) octroi d'une assistance financière et technique, allègement de la dette, ouverture des marchés et autres formes d'aide liée au commerce et à l'investissement pour accroître la production de biens et services exportables dans les PMA. Les partenaires commerciaux de ces pays pourraient prendre des mesures en leur faveur et décider, par exemple, de supprimer les taxes à la consommation frappant les produits originaires des PMA et d'offrir des avantages spéciaux à leurs propres ressortissants pour les inciter à investir dans les pays les moins avancés.

44. A l'échelle sous-régionale ou régionale, les pays voisins pourraient également s'employer à améliorer l'accès des PMA aux marchés, en permettant par exemple des exceptions au régime NPF prévu par l'Accord général de 1994 pour les produits fabriqués dans le pays exportateur au moyen d'investissements, de techniques ou de ressources fournis par le pays importateur dans le cadre de coentreprises, de filiales ou d'accords de licence. Ce type d'accès préférentiel bilatéral pourrait être étayé par un assouplissement des règles multilatérales.

## II. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

### A. Introduction

45. Les participants à la Réunion d'experts sur la diversification du commerce dans les pays les moins avancés, tenue dans le cadre des préparatifs de la Réunion intergouvernementale de haut niveau pour l'examen global à mi-parcours de la mise en oeuvre du Programme d'action pour les années 90 en faveur des pays les moins avancés, ont étudié l'expérience acquise, les possibilités, les difficultés rencontrées ainsi que les questions qui se posaient dans le domaine de la diversification des échanges des PMA. Les monographies établies par le secrétariat de la CNUCED et les exposés présentés par les participants ont été très instructifs et ont montré que l'on pouvait tirer d'importants enseignements de l'expérience d'autres pays.

46. L'objectif de la diversification des échanges était non seulement de rendre plus stables les recettes d'exportation, mais encore d'accroître la compétitivité commerciale et, partant, l'utilisation des ressources naturelles et des facteurs de production nationaux. La diversification pouvait grandement contribuer à la croissance économique générale quand elle était adaptée aux besoins du pays. L'essor remarquable de certains pays en développement pouvait être attribué en grande partie au succès des efforts qu'ils avaient déployés pour diversifier leurs activités économiques et leur commerce.

47. Parvenir à une diversification viable était une tâche complexe qui débordait le cadre relativement étroit de la politique commerciale. Outre que leurs exportations étaient faibles, les PMA se heurtaient à plusieurs problèmes : difficultés d'accès aux marchés, manque de ressources, obstacles d'ordre politique et structurel, etc. Ils devraient rationaliser leurs importations et diversifier leurs sources d'approvisionnement.

48. Les monographies de la CNUCED montraient que les PMA avaient un important potentiel d'exportation. Plusieurs d'entre eux possédaient des ressources agricoles et minérales abondantes et variées. Beaucoup pourraient soutenir la concurrence sur les marchés de divers produits de base non traditionnels, pousser plus loin la transformation des produits et développer leurs exportations d'articles manufacturés et de services.

49. La diversification et l'essor du commerce des PMA passaient cependant par une restructuration de leur économie. Il leur faudrait prendre une série de mesures visant à accroître leur compétitivité, leur capacité de production et leur aptitude à exploiter les débouchés. Des aides devraient être accordées pour rendre viables les secteurs d'exportation non traditionnels. En outre, l'Etat devrait faciliter la suppression de certains obstacles en matière de production, en particulier pour permettre au secteur privé de développer ses activités et d'exploiter de nouveaux débouchés.

#### B. Libéralisation et diversification du commerce

50. Pour progresser sur la voie de la diversification du commerce, il importait que les PMA réforment leur politique commerciale de façon à stimuler la participation des agents économiques. Ces dernières années, la majorité des PMA avait entrepris de vastes programmes de libéralisation des échanges, destinés à encourager la production pour l'exportation; ils avaient ainsi abaissé les droits de douane et les obstacles non tarifaires entravant les importations, réaligné les taux de change et révisé les lois et règlements. Dans bien des cas, ces programmes de libéralisation s'inscrivaient dans une stratégie de stabilisation macro-économique.

51. L'effet de la libéralisation des échanges sur les résultats économiques des PMA avait été très faible dans la majorité des cas. En général, ces résultats avaient beaucoup varié d'un pays à l'autre pendant la période de libéralisation. Un petit nombre de PMA avaient enregistré une reprise économique, mais le plus souvent le bilan avait été décevant. Cela tenait à des raisons complexes autant que diverses. Il semblait cependant que la conception et l'échelonnement des mesures de libéralisation des échanges ainsi que la façon dont elles étaient appliquées exerçaient une influence déterminante. Le choix des instruments et le calendrier des réformes devaient être fonction des caractéristiques institutionnelles et structurelles de chaque pays.

#### C. Mesures nationales influant sur la diversification des échanges

52. La diversification était avant tout l'affaire des pays eux-mêmes et la politique nationale revêtait à cet égard une importance capitale. L'expérience des pays ayant réussi à diversifier leur commerce montrait qu'il n'y avait pas

de recette universelle dans ce domaine. La diversification était le résultat de l'action combinée de plusieurs facteurs interdépendants, et notamment des conditions intérieures et extérieures.

53. Dans la majorité des PMA, la diversification exigerait à la fois un renforcement des mesures destinées à promouvoir la croissance des petites et moyennes entreprises ainsi que du secteur privé, et la suppression des principaux obstacles à la production (carences de l'infrastructure, des moyens techniques, des compétences, de la réglementation et des mécanismes institutionnels). La politique nationale devrait être axée sur l'aplanissement de ces difficultés.

#### D. Appui international à la diversification du commerce des PMA

54. Il était indispensable que la communauté internationale fournisse aux pays les moins avancés un appui efficace pour les aider à accroître et diversifier leurs échanges. Cet appui devait prendre diverses formes : élargissement de l'accès aux marchés, financement du développement, investissement, assistance technique, etc.

55. L'Acte final du Cycle d'Uruguay prévoyait des dérogations et des périodes de transition plus longues pour les PMA, mais l'effritement des préférences commerciales et le renchérissement de leurs importations de produits alimentaires préoccupaient vivement ces derniers. Il importait que les deux décisions ministérielles prises à Marrakech en faveur des PMA et des pays en développement importateurs nets de produits alimentaires soient mises en oeuvre de façon constructive pour aider concrètement ces pays. Il fallait laisser aux PMA suffisamment de temps pour se conformer aux nouvelles règles et disciplines de l'OMC. D'autres pays pouvaient leur faciliter la tâche en s'abstenant de prendre des mesures antidumping, des mesures compensatoires ou des mesures de sauvegarde contre leurs exportations.

56. Les efforts déployés par les PMA afin d'accroître et de diversifier leur commerce seraient grandement facilités par une assistance technique concernant l'adoption des mesures politiques, juridiques et institutionnelles nécessaires à l'application des nouvelles règles commerciales multilatérales de l'OMC, le développement des marchés d'exportation, les services d'appui au commerce ainsi que la gestion des achats internationaux et de la production.

57. Pour permettre aux PMA de pallier l'effritement des préférences commerciales découlant des accords du Cycle d'Uruguay, il importait d'améliorer les schémas du SGP en élargissant la gamme de produits visés, en assouplissant les règles d'origine, en simplifiant les procédures et en évitant des révisions fréquentes. Cela serait également conforme à la décision ministérielle prise à Marrakech en faveur des PMA. Les pays industrialisés devraient aussi s'attacher à atténuer les problèmes posés par la progressivité des droits frappant les exportations de produits transformés des PMA.

58. On pouvait améliorer l'accès des PMA aux marchés en agissant non seulement à l'échelle multilatérale, mais encore au niveau bilatéral, sous-régional et régional. Les pays voisins ayant d'importants marchés pouvaient grandement contribuer à l'élargissement des débouchés de nombreux PMA. Ils pourraient envisager d'accorder à leurs exportations un

accès préférentiel lorsque celles-ci avaient été produites principalement à l'aide d'investissements, de techniques et d'apports fournis par le pays importateur. Cela favoriserait la création de coentreprises et de filiales et la conclusion d'accords de licences entre les PMA et leurs voisins. Il y avait tout lieu d'encourager la coopération économique Sud-Sud et la coopération régionale sous cette forme.

59. Il fallait bien voir que les problèmes rencontrés par les PMA pour accroître leur participation au commerce mondial dépassaient largement le cadre du système commercial multilatéral et de l'OMC. Les donateurs et les institutions financières internationales devraient les aider à élargir leurs débouchés et à attirer des investissements, conformément à la Déclaration de Marrakech. La diversification du commerce des PMA exigeait des efforts concertés à l'échelle multilatérale et à l'échelon national, visant en particulier à surmonter les obstacles à la production - faute de quoi le commerce et le poids économique des PMA resteraient insignifiants.

### III. QUESTIONS D'ORGANISATION

#### A. Election du bureau

60. A la séance d'ouverture, le 10 avril 1995, les participants à la Réunion d'experts ont élu M. J.B.L. Malange (Directeur général du Conseil de promotion des exportations du Malawi) président, et M. C. Kirkpatrick (Université de Bradford, Royaume-Uni) vice-président/rapporteur.

#### B. Adoption de l'ordre du jour

61. A la séance d'ouverture, les participants ont adopté l'ordre du jour suivant :

1. Ouverture de la Réunion, adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux
2. Examen de questions soulevées par la diversification du commerce : évolution récente et évaluation
3. Conclusions tirées de certaines monographies nationales
4. Examen de certains aspects de la diversification du commerce
5. Conclusions, recommandations et rapport de la Réunion.

62. Un groupe a été constitué pour établir les conclusions et recommandations de la Réunion. A la séance de clôture, le 11 avril 1995, le groupe d'experts a adopté ses conclusions et décidé de les incorporer au rapport de la Réunion (voir la section II ci-dessus).

Annex I

LIST OF PARTICIPANTS

1. Mr. Ishaq Talukdar  
Division Chief  
General Economics Division  
Planning Commission  
Dhaka  
BANGLADESH
2. Mr. Delwar Hossain Khan  
Managing Director  
Beximco Pharmaceuticals  
Dhaka  
BANGLADESH
3. Mr. Wassi Adekpedjou  
Ministre du Commerce et du Tourisme  
Directeur du Cabinet  
Ministère du Commerce et du Tourisme  
Cotonou  
BENIN
4. Mr. Khieu Rada  
Under-Secretary of State  
Ministry of Commerce  
Phnom Penh  
CAMBODIA
5. Mr. Avelino Bonifacio  
Director-General of Commerce  
Ministry of Economic Coordination  
Directorate General of Commerce  
Praia  
CAPE VERDE
6. Mr. Tekleab Kifle  
Head  
Policy and Planning Department  
Ministry of Trade  
Addis Ababa  
ETHIOPIA
7. Mr. Marcel Duvivier  
Deputy Director  
External Trade Division  
Ministry of Commerce and Industry  
Port-au-Prince  
HAITI

8. Mr. Corrado Milesi Ferretti  
First Counsellor  
Permanent Mission of ITALY  
Geneva
9. Mr. Nokham Ratanavong  
Senior Officer  
Trade Registration Department  
Ministry of Commerce  
Vientiane  
LAO PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC
10. Mr. Julius B.L. Malange  
General Manager  
Malawi Export Promotion Council  
Blantyre  
MALAWI
11. Mr. Salvador Namburete  
National Director of External Trade  
Ministry of Industry, Trade and Tourism  
Maputo  
MOZAMBIQUE
12. Mr. Ali Sabo  
Adviser  
President's office  
Niamey  
NIGER
13. Prof. Erisa O. Ochieng  
Director  
Planning Department  
Ministry of Finance and Economic Planning  
Kampala  
UGANDA

Multilateral Institutions

- EC Mr. Martin Dihm  
Administrator  
Trade Policy Unit  
Directorate General for Development  
European Commission, Brussels
- ITC Mr. Jason Kessi  
Senior Trade Promotion Officer  
and ITC Focal Point for LDCs  
Office for Africa  
Division of Technical Cooperation
- Mr. Frédéric Von Kirchbach  
Senior Economic Research Officer



Research Section  
Division of Product and Market Development

- UNIDO Ms. Vera Gregor  
Industrial Development Officer  
Institutional Support & Private Sector Development  
Branch  
Human Resource and Enterprise Development Division
- WTO Mr. Zdenek Drabek  
Counsellor  
Economic Research and Analysis Division

Resource Persons

1. Mr. A.V Ganesan  
Consultant  
Former Senior Government Official  
Government of India
2. Prof. Colin Kirkpatrick  
Development and Policy Planning Centre  
University of Bradford  
Bradford, UK
3. Mr. Willem Van der Geest  
Economist, Research Associate  
International Development Centre  
University of Oxford  
Oxford, UK

UNCTAD secretariat

1. Mr. R. Lawrence
2. Mr. C.K. Patel
3. Mr. A. Abbas
4. Mr. C. Rakotondrainibe
5. Mr. S. Chan Tung

Annex II

LIST OF DOCUMENTS

1. Trade diversification in the least developed countries  
Background note by the UNCTAD secretariat  
(UNCTAD/LDC/GE.3/2)
2. Trade Diversification in Least Developed Countries:  
Selected papers (UNCTAD/LDC/GE.3/Misc.1)
3. Export diversification in Malawi  
by J.B.L. Malange, General Manager, Malawi Export  
Promotion Council, Blantyre
4. The implications of the Uruguay Round for the Least  
Developed Countries  
by A.V. Ganesan, Consultant, Former Government  
official, India
5. Trade diversification in Bangladesh: An overview of  
the past trends  
by M. Ishaq Talukdar, Planning Commission, Ministry of  
Planning, Government of Bangladesh
6. Trade liberalization and diversification in Uganda  
by Erisa O. Ochieng, Ministry of Finance and Economic  
Planning, Kampala
7. Ethiopia's policies and performance with trade  
diversification  
by Kifle Tekleab, Head, Policy and Planning Department  
Ministry of Trade, Addis Ababa
8. Background paper on  
The export commodity sector in Africa  
A Chronic Crisis Begging for Action  
by ECA, (Interagency Workshop on Policies Conducive to  
the Diversification of African Economies)
9. Trade Promotion expenditure and export growth  
A statistical note by ITC
10. Aspects de la diversification du commerce au Niger  
by Ali Sabo, Adviser, President's Office, Niamey, Niger
11. Stratégie de diversification des échanges extérieurs  
du Benin  
by Wassi Adekpedjou, Directeur du Commerce Extérieur,  
Cotonou

-----