



Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement

Distr.  
GENERALE

TD/B/COM.1/8  
TD/B/COM.1/EM.2/3  
9 septembre 1997

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

---

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT  
Commission du commerce des biens et services,  
et des produits de base  
Deuxième session  
Genève, 17-21 novembre 1997

**RAPPORT DE LA REUNION D'EXPERTS SUR LA DIVERSIFICATION VERTICALE  
DE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT**

tenue au Palais des Nations, à Genève,  
du 1er au 3 septembre 1997

**TABLE DES MATIERES**

	<u>Page</u>
I. Recommandations concertées adoptées par la Réunion d'experts . . . . .	2
II. Résumé des débats établi par le Président . . . . .	5
III. Questions d'organisation . . . . .	14
<u>Annexe</u>	
Participation . . . . .	15

## I. RECOMMANDATIONS CONCERTÉES ADOPTÉES PAR LA RÉUNION D'EXPERTS

A sa séance de clôture, le 3 septembre 1997, la Réunion d'experts sur la diversification verticale de l'industrie alimentaire dans les pays en développement a adopté les recommandations concertées ci-après sur le point 3 de l'ordre du jour :

1. Les participants à la Réunion d'experts ont examiné les débouchés commerciaux, notamment à l'exportation, ouverts aux pays en développement et les problèmes particuliers auxquels ceux-ci se heurtaient pour diversifier leur industrie alimentaire, en particulier dans quatre grands groupes de produits (produits horticoles, poisson, viande et produits tropicaux destinés à la préparation de boissons). Ils ont néanmoins fait observer que bon nombre de leurs conclusions valaient pour la diversification verticale dans tous les secteurs de produits.

2. Les participants ont mis l'accent sur le rôle important que jouaient les pouvoirs publics dans la mise en place d'un cadre favorable à l'essor des entreprises. La mise en oeuvre de politiques macro-économiques et micro-économiques judicieuses et stables était certes indispensable, mais d'autres facteurs étaient essentiels dont, sur le plan matériel, des infrastructures de transports, d'alimentation en électricité et de télécommunications suffisantes, et des mécanismes destinés à promouvoir l'investissement dans les industries de transformation, le crédit à l'exportation et les crédits commerciaux, le contrôle de la qualité des produits et le renforcement des compétences en matière de gestion. Concrètement, il fallait aussi que les entreprises fassent connaître leurs principaux besoins, éventuellement au sein d'instances réunissant les industriels de leur secteur. Les participants ont préconisé que les ambassades et les missions locales soient davantage utilisées pour recueillir l'information, établir des contacts dans les pays étrangers et répercuter l'information auprès des milieux économiques.

3. Compte tenu de l'importance des Accords du Cycle d'Uruguay sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et sur les obstacles techniques au commerce, les gouvernements des pays en développement ont été invités à participer plus activement aux travaux de la Commission du Codex Alimentarius et de ses organes subsidiaires, ainsi qu'à ceux d'autres organismes internationaux de normalisation. Dans ce contexte, la CNUCED et d'autres organismes devraient étudier les moyens de favoriser la participation des pays en développement à ces instances. Les participants ont également souligné la nécessité de poursuivre la libéralisation du commerce afin d'appuyer la diversification verticale des industries alimentaires dans les pays en développement.

4. Si l'accent avait surtout été mis sur l'essor du commerce de denrées alimentaires transformées, qui pouvait offrir aux pays en développement de nouveaux débouchés à l'exportation, il ne fallait pas négliger le rôle de la demande intérieure. Les pays et les entreprises ont été invités à comparer soigneusement les avantages qu'il y avait à produire pour le marché intérieur, pour les marchés intrarégionaux et interrégionaux de pays en développement, pour les pays de la Communauté d'Etats indépendants

et les pays d'Europe orientale, ainsi que pour des micromarchés spécialisés dans les pays de l'OCDE. Le coût d'accès à ces marchés, qui avaient des caractéristiques propres, variait selon les cas. La recommandation susmentionnée s'adressait particulièrement aux petites et moyennes entreprises (PME) souhaitant commencer ou continuer à diversifier verticalement leur gamme de production.

5. Il a également été recommandé que les gouvernements encouragent le secteur privé à s'intéresser aux débouchés à l'exportation pouvant résulter de la promotion du commerce Sud-Sud de produits transformés et de la coopération technique entre pays en développement, concernant particulièrement la présentation, la commercialisation et la qualité des produits.

6. Constatant que les coûts de commercialisation pouvaient être élevés, les participants ont estimé que les entreprises, notamment les PME des pays en développement, pouvaient avoir intérêt à coopérer entre elles, par exemple en partageant l'information et en prenant des commandes groupées afin d'atteindre des volumes suffisants à l'exportation. Compte tenu des conditions technologiques et financières imposées par certaines activités de transformation et de la complexité des réseaux de commercialisation et de distribution, notamment sur les marchés des pays développés, les participants ont considéré que la création de coentreprises avec des sociétés déjà établies sur ces marchés était un moyen efficace et économique de produire des denrées ayant la qualité requise et de leur ouvrir les rayons des magasins. Ils ont également estimé que la création de coentreprises avec des fabricants de produits de grande marque ou avec des entreprises prospères permettrait d'éviter les coûts élevés liés à l'établissement d'une notoriété commerciale. Par ailleurs, ils ont préconisé, comme mesure d'appui, l'organisation de salons professionnels de marques à l'échelon régional, notamment dans les pays en développement, et l'adoption de mesures de promotion des salons existants.

7. Les participants ont noté qu'une des règles d'or en matière de pénétration des marchés était de bien connaître sa clientèle. A cet égard, ils ont constaté de graves lacunes concernant l'information et les compétences commerciales, ainsi que les conseils auxquels pouvaient avoir accès des exportateurs potentiels. Ils ont préconisé que l'on s'attache à combler ces lacunes, en particulier dans le domaine des statistiques et des données de référence industrielles, et à coordonner la collecte d'informations de ce type auprès des organisations internationales et d'autres entités telles que les organismes de promotion des importations. Ils ont souligné l'importance qu'il y avait à mettre en place les moyens d'utiliser efficacement les renseignements recueillis et ont recommandé que des efforts sérieux soient faits en ce sens, par exemple par la formation. A cet égard, ils ont jugé nécessaire - notamment avec le passage d'une politique commerciale "transactionnelle" à une politique commerciale "relationnelle" - que des contacts suivis existent entre entreprises de pays développés et de pays en développement, et ils ont recommandé que la communauté internationale favorise ces contacts, qui pouvaient également aider les entreprises des pays en développement à trouver des partenaires dans les pays développés ainsi que des possibilités de formation en cours d'emploi pour leur personnel dans des sociétés de ces pays.

8. Les participants ont noté que, dans l'industrie alimentaire, le conditionnement, l'étiquetage et les normes d'hygiène revêtaient une grande importance sur de nombreux marchés d'exportation, notamment dans les pays de l'OCDE. Des règles et réglementations avaient été mises au point par un certain nombre d'organismes, notamment par l'OMC dans les Accords sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et sur les obstacles techniques au commerce. Toutefois, le nombre de réglementations et de normes nationales était tel qu'il était particulièrement difficile pour les entreprises des pays en développement de se conformer à toutes, ce qui pouvait freiner leurs exportations. Les participants ont donc préconisé qu'une attention particulière soit accordée à la reconnaissance mutuelle des normes en matière de conditionnement.

9. Les participants ont souligné la nécessité d'accroître l'assistance financière et technique provenant de diverses sources - notamment des établissements de crédit à l'exportation, ainsi que des organismes de promotion des importations dans les pays développés - pour l'exécution de projets viables de promotion des exportations des pays en développement, et ils ont encouragé les gouvernements et les entreprises à tirer le meilleur parti de l'aide déjà disponible. Ils ont néanmoins reconnu que les informations relatives aux différentes sources d'assistance étaient dispersées et n'étaient pas communiquées de manière satisfaisante aux bénéficiaires potentiels; ils ont souligné la nécessité de mieux coordonner et intégrer l'assistance; et ils ont encouragé les donateurs à redoubler d'efforts pour remédier à tous ces problèmes. Par ailleurs, ils ont recommandé qu'une partie de l'aide publique au développement (APD) soit consacrée à la fourniture de services d'appui infrastructurel à l'industrie de la transformation. La formation, en particulier la formation de formateurs, était un élément important de ces services d'appui, de même que l'aide apportée pour satisfaire aux normes du système d'analyse des risques aux points critiques.

10. La Réunion d'experts s'est félicitée de l'initiative prise par le secrétariat de la CNUCED de faire participer aux débats un grand nombre d'acteurs des milieux économiques et a invité la CNUCED à poursuivre le dialogue avec les représentants du secteur privé ainsi qu'à encourager et promouvoir les contacts et les échanges entre ceux-ci.

## II. RESUME DES DEBATS ETABLI PAR LE PRESIDENT

### Rôle du secteur privé et stratégies des entreprises

1. La Réunion d'experts a noté que le commerce international des denrées alimentaires avait progressé à un rythme élevé, de près de 7 % par an pendant les 10 dernières années, soit un taux guère inférieur à celui des échanges de produits manufacturés. Un des secteurs dont la croissance était la plus rapide était celui des fruits et légumes, qui dépassaient désormais les céréales dans le commerce international. Ensuite, il y avait eu une diminution des marchandises en vrac au profit de denrées à forte valeur ajoutée. De plus, les pays en développement n'avaient pas conservé leur part de marché dans le commerce international des denrées alimentaires, celle-ci étant passée de plus de 40 % au milieu des années 60 à moins de 30 % actuellement. Enfin, les obstacles au commerce étaient devenus moins importants, mais les normes commerciales étaient de plus en plus exigeantes, par exemple sur les plans de la santé et de la qualité, et il devenait donc très difficile pour les pays en développement de rester compétitifs. Des débouchés commerciaux leur étaient ouverts, mais ils avaient souvent du mal à les exploiter en raison de toute une série de facteurs pénalisants liés notamment à l'absence d'installations d'entreposage, d'infrastructures de transformation et de réseaux de commercialisation. Les entreprises qui avaient réussi à se diversifier dans l'industrie alimentaire avaient en commun les éléments suivants : elles s'étaient bien préparées à la pénétration de nouveaux marchés; elles étaient bien financées et bien gérées; elles s'efforçaient de proposer des produits répondant à la demande du consommateur et non leurs produits "excédentaires"; et elles fondaient leurs relations sur des objectifs à long terme. Une bonne stratégie à long terme d'exportation de denrées alimentaires reposait sur une politique commerciale rationnelle et stable, des relations solides avec les agriculteurs, un souci de la qualité et une politique dynamique de promotion commerciale.

2. Il a été longuement question de la recherche de débouchés commerciaux pour l'industrie alimentaire. Les marchés ne cessaient de se transformer sous l'effet de divers facteurs dont l'évolution structurelle et les fluctuations monétaires. Les réseaux de commercialisation devaient être utilisés comme des outils d'information et des stratégies de commercialisation devaient être soigneusement élaborées. La diversification devait s'appuyer sur les informations recueillies auprès des réseaux de commercialisation. Les études générales de marché, basées sur une recherche documentaire, permettaient d'avoir une première indication, mais elles devaient être complétées par des recherches sur le terrain. Il importait également que les entreprises aient une bonne connaissance des marchés sur lesquels elles souhaitaient se placer et passent d'une politique commerciale "transactionnelle" à une politique commerciale "relationnelle", c'est-à-dire qu'elles privilégient la création de relations commerciales à long terme. Elles devaient réfléchir en termes d'offre globale de services, c'est-à-dire intégrer les études de produit et de marché, les services de commercialisation et de distribution, les techniques de transformation, le transport et l'entreposage ainsi que le conditionnement.

3. Le commerce Sud-Sud et la coopération interrégionale méritaient une plus grande attention; il fallait notamment encourager les échanges d'informations sur les potentialités de ce commerce et exploiter les nombreuses opportunités de coopération technique entre pays en développement dans l'industrie alimentaire. Au niveau régional, les pays en développement pouvaient bénéficier de services consultatifs sur le contrôle de la qualité des produits de la pêche dans le cadre de projets (financés conjointement par la FAO et le Fonds commun pour les produits de base) tels que Infopêche (Afrique), Infofish (Asie), Infosamac (Asie occidentale) et Infopesca (Amérique latine). Entre autres services, une assistance dans le domaine législatif, des services d'inspection ainsi que des cours de vulgarisation et de formation pour la pêche industrielle et la pêche artisanale étaient proposés. De manière plus générale, il a été noté que la FAO avait récemment révisé ses modules de formation au système d'analyse des risques aux points critiques et que l'Union européenne avait demandé aux pays exportant vers son marché de solliciter son aide pour se conformer aux normes de ce système. Par ailleurs, l'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires stipulait que les pays membres importateurs devraient envisager de fournir une assistance aux pays exportateurs lorsque ceux-ci étaient amenés à réaliser des investissements pour respecter les réglementations en vigueur.

4. L'accès à l'information a été considéré comme un problème, notamment pour les petites entreprises. Malgré la révolution de l'information, les sources d'information commerciale n'étaient pas suffisamment diffusées et il était souvent difficile d'accéder à ce type d'information pour des produits spécialisés, en partie en raison de la technologie à utiliser ou du coût à supporter. La Réunion d'experts a donc suggéré d'étudier les moyens d'améliorer les mécanismes de diffusion de l'information commerciale. L'industrie de la pêche était un exemple encourageant : des progrès avaient été faits en Afrique, notamment grâce à la formation et à un meilleur accès à l'information sur les prix. Il a été proposé que la CNUCED et le Centre du commerce international CNUCED/OMC ainsi que d'autres entités, par exemple les organismes européens de promotion commerciale tels que Forum et les chambres de commerce, renforcent leurs activités concernant la diffusion rapide d'informations commerciales sur les produits de base et les denrées transformées. Il fallait également améliorer l'accès des exportateurs des pays en développement aux réglementations régissant les débouchés commerciaux, le conditionnement, l'étiquetage, la santé et l'hygiène ainsi que l'environnement.

5. Il importait d'établir des relations à long terme avec la clientèle et entre les partenaires au sein des coentreprises. Les représentants des milieux économiques ont souligné la nécessité d'obtenir des informations sur les débouchés commerciaux et sur les critères permettant de sélectionner de bons partenaires de coentreprises. Il était parfois difficile pour un pays en développement de trouver ou de sélectionner de bons associés. De plus, le taux de réussite des coentreprises était loin d'être optimal en raison d'un manque de confiance entre les partenaires et d'objectifs divergents. Les coentreprises étaient néanmoins le meilleur moyen d'acquérir la technologie et la connaissance des marchés nécessaires et d'établir des relations durables. Elles pouvaient toutefois restreindre l'éventail des débouchés possibles à l'exportation pour le partenaire local. Dans certains pays, des mécanismes de préfinancement avaient été utilisés avec succès

pour la création de coentreprises. Par ailleurs, celles-ci étaient l'un des meilleurs moyens d'offrir une formation directe aux partenaires des pays en développement, notamment en les conviant à des stages dans le pays importateur sur les systèmes et les procédures en vigueur dans celui-ci. Il était nécessaire d'instaurer des relations de travail fondées sur la confiance et de ne pas se préoccuper exclusivement d'approvisionner le marché à court terme. A cette fin, il était indispensable d'encourager les contacts entre entreprises de pays en développement et de pays développés. Dans ce contexte, il était particulièrement important d'empêcher la marginalisation des pays, notamment africains, dépourvus de la plupart des atouts intéressant les sociétés des pays développés. Enfin, il a été suggéré que le secrétariat de la CNUCED analyse et étudie des exemples de coentreprises et de relations contractuelles heureuses ou malheureuses entre des sociétés transnationales et des entreprises de pays en développement du secteur des industries alimentaires, afin d'évaluer les répercussions économiques et sociales de cette coopération.

6. La Réunion d'experts a observé que le manque de financement empêchait souvent la diversification verticale dans l'industrie alimentaire. Des crédits et des financements pourraient être octroyés par les pouvoirs publics ou dans le cadre de projets d'assistance technique, voire en association avec les organismes internationaux de financement compétents. Le secrétariat de la CNUCED a été invité à fournir une liste des instruments financiers et des mécanismes institutionnels applicables aux exportations de denrées alimentaires transformées. L'expérience positive de pays ayant mis en place des "guichets uniques" pour la promotion de l'investissement étranger a été évoquée.

7. La création de noms de marque a été considérée comme une solution viable pour les grandes sociétés des pays en développement, mais d'un coût trop élevé pour la plupart des petites et moyennes entreprises. Diverses conditions matérielles (frais de transport et de communication, etc.) étaient également dissuasives. La conclusion de partenariats avec des sociétés déjà établies pouvait contribuer à résoudre le problème d'image dont souffraient les entreprises des pays en développement - par exemple, au moyen d'accords de franchisage. Une autre solution était d'organiser des salons professionnels de marques où les exportateurs feraient des offres pour fournir des produits conformes aux spécifications de la marque concernée; il a ainsi été suggéré que de tels salons soient organisés à un niveau régional. Il était essentiel d'utiliser les meilleures compétences disponibles pour positionner correctement les produits destinés aux marchés étrangers. Etant donné qu'il était toujours difficile de concurrencer les marques internationales reconnues, l'exploitation de créneaux spécialisés était une option possible. Les acheteurs pouvaient apporter une aide précieuse à cet égard. Une autre possibilité intéressante était de promouvoir l'image positive d'un pays en utilisant son nom sur le produit exporté, ce qui conviendrait particulièrement bien aux petites et moyennes entreprises.

8. Si beaucoup de grandes sociétés n'avaient guère de difficultés à internationaliser leurs activités, tel n'était pas le cas de la plupart des petites et moyennes entreprises, qui étaient souvent des entreprises familiales ayant du mal à se départir de leur culture familiale d'origine.

Pour réussir sur les marchés régionaux, voire internationaux, il fallait souvent avoir connu le succès sur le marché intérieur. Toutefois, la compétitivité internationale ne pouvait être évaluée uniquement en fonction de la réussite sur des marchés intérieurs protégés. Une stratégie de pénétration progressive des marchés étrangers, qui passerait par des marchés régionaux ayant des caractéristiques socio-culturelles analogues à celles des marchés intérieurs, pourrait constituer une bonne solution. Dans ce contexte, les perspectives offertes par les pays en développement à forte croissance économique d'Asie de l'Est et du Sud-Est et d'Amérique latine ainsi que par les nouveaux marchés africains, en particulier pour la viande et la volaille, ont été mises en évidence. Les entreprises pourraient également, dans le cadre d'une stratégie de pénétration progressive, viser des marchés moins évolués comme ceux des pays d'Europe orientale, où le processus de transition avait ouvert de nouveaux débouchés commerciaux, avant de s'attaquer aux marchés plus exigeants des pays fortement industrialisés. Les exportateurs recherchant des débouchés sur le marché mondial pourraient envisager notamment d'organiser eux-mêmes leur service d'exportation en profitant de l'assistance accordée par les organismes de promotion des exportations et en privilégiant les exportations de produits semi-finis, afin d'être prêts à exploiter ces débouchés.

9. Les participants ont estimé qu'il fallait examiner plus avant le rôle des pouvoirs publics face aux défaillances du marché, lesquelles étaient attestées par l'incapacité du secteur privé d'exploiter certains débouchés commerciaux. A cet égard, le rôle essentiel des pouvoirs publics semblait être d'appliquer des politiques stables suscitant la confiance des entrepreneurs privés et de mettre en place les infrastructures nécessaires, notamment un cadre juridique et réglementaire encourageant non seulement l'activité économique et son essor, mais aussi la création de coentreprises. Il a été noté que les pouvoirs publics devaient agir en étroite coordination avec le secteur privé. Par ailleurs, il était nécessaire de combler le fossé entre les agriculteurs de nombreux pays en développement et les marchés consommateurs en développant les infrastructures et des compétences nécessaires. Les pouvoirs publics et le secteur privé avaient tous deux des responsabilités à cet égard. Enfin, il a été constaté que, dans de nombreux pays en développement, la législation alimentaire était soit inexistante, soit insuffisante et que l'on manquait de personnel technique et d'agents de contrôle qualifiés.

10. La Réunion d'experts a noté que certaines pratiques du secteur de la distribution posaient également des problèmes aux exportateurs des pays en développement - certaines chaînes de supermarché exigeaient notamment des droits d'inscription sur la liste de leurs produits, entre autres conditions, avant de mettre de nouveaux articles en rayon. Il a toutefois été noté que ces droits étaient négociables et que les exportateurs pourraient bénéficier des conseils de spécialistes.

11. Les capacités d'approvisionnement des pays en développement posaient un problème. Alors que les obstacles à l'accès aux marchés avaient été considérablement réduits et que de nombreux pays de l'OCDE étaient intéressés par les exportations d'autres fournisseurs que leurs fournisseurs traditionnels, beaucoup de pays en développement n'étaient pas en mesure de conformer leurs produits aux normes en vigueur sur ces marchés.



Outre les normes relatives aux produits eux-mêmes, la réglementation en matière de conditionnement et d'étiquetage était souvent complexe. Les informations à porter sur les étiquettes étaient souvent astreignantes et de nombreux pays importateurs n'acceptaient pas certains matériaux d'emballage pour des raisons écologiques. Si ce facteur ne constituait pas pour l'instant un obstacle majeur aux exportations des pays en développement, ceux-ci exportant peu de produits sous emballage, les réglementations en matière de conditionnement avaient un caractère fortement dissuasif car elles variaient selon les pays importateurs non seulement sur le plan écologique, mais aussi dans d'autres domaines. Les exportateurs devaient donc, par exemple, utiliser des types d'emballage différents en fonction du pays importateur ou de la société importatrice, ce qui alourdissait leurs coûts. De plus, les produits des pays en développement avaient souvent du mal à attirer l'attention des consommateurs en raison d'une présentation médiocre. Concernant l'éco-étiquetage, il a été noté qu'il restait pour l'instant partout facultatif. Il fallait espérer que, sans porter atteinte aux droits de chaque pays d'élaborer sa propre réglementation, il y aurait une reconnaissance réciproque des normes. Enfin, il était souvent difficile aux pays en développement, en raison de la modicité de leurs ressources, de participer aux débats des organisations qui fixaient les normes internationales. D'où l'importance des réunions d'experts organisées par la CNUCED, qui permettaient d'évoquer les obstacles auxquels se heurtaient les entreprises, en particulier dans les pays moins avancés, pour accroître leurs exportations. Il a également été jugé nécessaire d'étudier les moyens de renforcer la participation des pays en développement aux négociations en matière de normalisation.

12. Le rôle potentiellement crucial de l'innovation a été souligné. La mise au point de procédés de production correspondant aux caractéristiques climatiques et autres des pays en développement pouvait améliorer la compétitivité des entreprises et contribuer à leur diversification. Il a été observé que les privatisations avaient entraîné une hausse de la productivité et favorisé l'innovation, aussi bien technologique que commerciale, ainsi que l'expansion des marchés intérieurs. Par ailleurs, il a été souligné qu'il valait mieux essayer d'exploiter des créneaux spécialisés plutôt que de concurrencer de grandes sociétés internationales sur des marchés où elles étaient solidement implantées. L'exemple du marché des aliments biologiques et diététiques, qui offrait de vastes possibilités de vendre des produits à forte valeur ajoutée, a été évoqué. Il a été noté que des directives concernant la production d'aliments biologiques avaient été élaborées par l'Union européenne et les Etats-Unis et qu'un code de pratique avait été publié par la Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique.

#### **Rôle des gouvernements et des organisations internationales**

13. La diversification verticale des industries alimentaires passait par la mise en place d'un cadre macro-économique approprié, à savoir d'une infrastructure commerciale de base (électricité, eau, télécommunications, moyens de transport, etc.) et d'un cadre juridique et réglementaire encourageant l'investissement. L'attitude et le rôle des pouvoirs publics étaient très importants, mais ne pouvaient être définis correctement qu'en coopération étroite avec les milieux économiques.

14. Le rôle que les pouvoirs publics étaient appelés à jouer dépendait de la situation du pays. En principe, ils devaient être non pas des "acteurs", mais des "catalyseurs", c'est-à-dire fournir les infrastructures et autres services de base. Dans la réalité, toutefois, lorsque le secteur privé n'était pas assez fort, ils devaient parfois jouer un rôle plus actif, notamment dans les domaines suivants : recherche-développement, fourniture et diffusion de l'information commerciale, services communs d'appui (contrôle de la qualité, commercialisation), financement et formation. Dans de nombreux pays, il pouvait être utile que les pouvoirs publics assurent la promotion des exportations, mais ce service devrait être avant tout destiné aux petites et moyennes entreprises.

15. Sur les marchés mondiaux concurrentiels d'aujourd'hui, les entreprises devaient être compétitives en termes non seulement de coûts, mais aussi d'offre globale de services. Pour que les entreprises des pays en développement soient dans la course, il fallait considérablement renforcer leurs capacités, ce qui ne pouvait se faire sans l'assistance des gouvernements et de la communauté internationale.

16. Des organisations nationales et internationales fournissaient de nombreux services d'appui : commercialisation et promotion génériques, conseils et formation, conditionnement et conception, information, aide à la création de marques. La Réunion d'experts a estimé qu'il fallait s'efforcer d'améliorer la coordination, d'éviter que les activités de ces organisations ne se chevauchent et de mieux informer les utilisateurs potentiels. Les entreprises devaient profiter pleinement des activités de coopération technique. Par ailleurs, les ambassades des pays en développement ou leurs bureaux de représentation pouvaient jouer un rôle plus important dans la diffusion des informations commerciales et être associés plus systématiquement aux réseaux d'information des organismes nationaux et internationaux de promotion du commerce.

17. Le contrôle de la qualité et le respect des normes de santé et d'hygiène étaient indispensables au développement des industries alimentaires. Outre les instruments internationaux (Codex Alimentarius, etc.), les pays industrialisés appliquaient des directives nationales (à l'instar de celles de la Food and Drug Administration aux Etats-Unis) réglementant les importations alimentaires dans les domaines de l'hygiène, des normes sanitaires, de l'environnement, du conditionnement, de la santé animale et de l'étiquetage. Ces directives étaient souvent beaucoup plus exigeantes que les règles internationales et variaient selon les pays. Le respect du principe de la "diligence raisonnable" incombait au producteur et/ou à l'exportateur. Le système d'analyse des risques aux points critiques avait été conçu en fonction de l'obligation faite aux pays producteurs de contrôler la qualité des produits à chaque étape de la chaîne alimentaire, et était surtout une obligation pour les produits à destination des marchés des Etats-Unis, du Canada et de l'Europe. Il comprenait une analyse des risques biologiques, chimiques et physiques, la détermination des points critiques, l'établissement des valeurs maximales admissibles, la mise en oeuvre de procédures de suivi et de contrôle et l'adoption de mesures correctives. D'abord mis au point pour l'industrie de la pêche, il était désormais appliqué à de nombreux autres secteurs de l'industrie alimentaire.

18. Différents dispositifs existaient pour s'assurer que les pays en développement respectaient les prescriptions en vigueur en matière de contrôle de la qualité, de santé et d'hygiène. Les experts ont estimé que l'appui fourni par les gouvernements, des organisations à but non lucratif et des organisations internationales avait joué un rôle crucial dans le développement des industries alimentaires des pays bénéficiaires. Des exemples ont été évoqués du rôle particulièrement important qu'avaient joué les pouvoirs publics dans la mise en place du système d'analyse des risques aux points critiques, grâce auquel les exportations de poisson et de fruits de mer avaient fortement augmenté. Les services fournis par les pouvoirs publics pouvaient aller de la recherche sur les techniques de transformation (y compris la préservation des espèces et les biotechnologies) à l'inspection, la surveillance, la vérification et la certification, en passant par la formation aux techniques permettant d'améliorer la qualité (manutention, contrôle de la qualité, contrôle de la concentration de contaminants). De même, les organisations à but non lucratif spécialisées dans la recherche industrielle et gérées par exemple en commun par des groupes d'entreprises pouvaient dispenser une formation à l'hygiène alimentaire, au contrôle de la qualité ou au système d'analyse des risques aux points critiques. Les initiatives de ce type émanant tant des pouvoirs publics que du secteur privé pouvaient déboucher sur des activités bénéfiques de coopération technique entre pays en développement.

19. Des exemples au Ghana, à Cuba et en Thaïlande illustraient la manière dont des compétences techniques avaient pu être acquises grâce à la détermination et au soutien des pouvoirs publics. En Thaïlande, un contrôle de la qualité avait été mis en place dans l'industrie de la pêche à la demande des principaux pays importateurs, notamment le Japon, qui avait participé à la mise au point du système d'inspection thaïlandais. Puis, la Thaïlande avait mis en place, avec l'aide de la FAO, le système d'analyse des risques aux points critiques pour les produits de la pêche, avant de l'étendre à d'autres secteurs de l'industrie alimentaire. Actuellement, elle se préparait à conclure avec des pays importateurs des accords de réciprocité (un accord avait déjà été conclu avec le Canada, d'autres le seraient prochainement avec les Etats-Unis, l'Australie, l'Union européenne) reconnaissant l'équivalence des systèmes d'inspection du poisson, ce qui réduirait sensiblement ses coûts. Forte de son expérience dans ce domaine, elle aidait désormais d'autres pays en développement (par exemple le Viet Nam) à améliorer leur système de contrôle de la qualité. Il était particulièrement intéressant de voir comment un soutien des pouvoirs publics pouvait influencer sur l'essor des exportations.

20. Il était également possible de faire appel à des sociétés commerciales pour mettre en place des systèmes de contrôle de la qualité ou pour tester les produits et certifier qu'ils répondent aux exigences des marchés importateurs. Des sociétés spécialisées indépendantes proposaient par exemple des services concernant spécifiquement les exportations agroalimentaires et portant sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, et formaient des formateurs afin de doter les pays en développement des compétences techniques endogènes nécessaires.

21. A ce propos, on a souligné la nécessité pour les pays en développement de faire respecter, sur leur marché intérieur, les normes en vigueur sur les marchés d'exportation en matière de qualité, de santé et d'hygiène. Le coût économique en serait compensé par des économies dans le domaine de la santé.

22. Malgré les efforts déployés par diverses organisations telles que l'OMC, la FAO et l'ONUDI concernant le contrôle de la qualité et les normes de santé et d'hygiène, les petites et moyennes entreprises des pays en développement avaient encore toutes les peines du monde à accéder à l'information. Ainsi, toute erreur d'appréciation concernant les systèmes d'inspection à mettre en place pouvait considérablement compromettre les efforts de diversification, comme l'illustraient les cas de l'Inde, du Bangladesh et de Madagascar, pays d'où l'Union européenne avait refusé d'importer du poisson qui ne satisfaisait pas aux normes en vigueur sur son marché. Par ailleurs, il a été noté que les décisions de grandes sociétés en matière de qualité pouvaient avoir un impact réel sur les perspectives commerciales. Par exemple, un grand fabricant de produits alimentaires congelés avait signé avec le Fonds mondial pour la nature un accord MSC (Marine Stewardship Council - Conseil de bonne gestion marine) aux termes duquel il s'engageait à ne plus acheter, à partir de 2004, que du poisson pêché selon des méthodes garanties écologiques.

#### **Incidences du Cycle d'Uruguay sur la diversification verticale**

23. Les experts se sont demandé dans quelle mesure les Accords du Cycle d'Uruguay contribuaient à faciliter le commerce des pays en développement et si les gouvernements avaient désormais une marge de manoeuvre plus étroite dans le choix de leurs politiques de diversification. Ils ont considéré que les règles commerciales multilatérales issues du Cycle d'Uruguay apporteraient davantage de transparence et rendraient le commerce mondial plus stable et plus prévisible, ce qui serait bénéfique aux investissements à long terme. Des experts ont noté que si les pays en développement avaient, conformément aux Accords du Cycle d'Uruguay, considérablement réduit leurs subventions aux producteurs de denrées alimentaires, certains pays développés continuaient de verser de telles subventions. Par ailleurs, il a été observé que les subventions à l'exportation de produits agricoles versées dans certains pays étaient encore élevées et avaient rendu les exportations des pays en développement non compétitives sur les marchés des pays voisins, que les droits de douane imposés par certains pays étaient encore excessifs et que les engagements pris en matière de réductions tarifaires laissaient une grande latitude aux pays importateurs quant à leur application, ce qui en limitait les effets. Mais il a également été reconnu que le système commercial international reposait désormais exclusivement sur la protection douanière et que les subventions à l'exportation comme les droits d'importation étaient progressivement abaissés. Concernant les politiques de diversification, les experts ont noté que des dérogations spéciales étaient prévues dans l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture pour les pays en développement, qui étaient ainsi autorisés à soutenir leur production intérieure, par exemple au moyen de subventions visant à réduire les frais de commercialisation (infrastructure, amélioration de la qualité, etc.).

24. Les nouvelles réglementations concernant l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires avaient un impact considérable sur les industries alimentaires. Même si elles semblaient créer de nouveaux obstacles au commerce, elles avaient, selon d'aucuns, pour principal effet d'introduire davantage de rigueur et de transparence. Les pays en développement pouvaient bénéficier d'une assistance technique sur des questions liées aux mesures sanitaires et phytosanitaires, mais n'en étaient apparemment pas conscients. De plus, les normes nationales devaient être scientifiquement justifiées. Il était encore trop tôt pour savoir comment ce principe serait appliqué dans la pratique. Toutefois, dans la seule affaire portée jusque-là devant l'Organe de règlement des différends de l'OMC, le groupe spécial désigné avait rejeté l'argumentation scientifique de la mesure commerciale contestée.

25. Il a été constaté que des obstacles importants à l'exportation pouvaient surgir en raison de l'attitude, non pas des gouvernements, mais d'organisations non gouvernementales (ONG), en particulier de celles qui s'intéressent à l'environnement. L'aquaculture de crevettes dans les pays tropicaux, par exemple, avait fait l'objet d'une campagne organisée par des ONG qui lui reprochaient de contribuer à la destruction des écosystèmes côtiers, en particulier des mangroves, et de provoquer le déplacement des communautés locales. Cette campagne avait causé un tort considérable aux éleveurs de crevettes, d'autant que ceux-ci n'avaient aucune possibilité de recours et qu'il était difficile aux producteurs et aux gouvernements des pays producteurs de faire valoir leurs contre-arguments ainsi que les efforts déployés pour réduire ou éliminer les conséquences environnementales et sociales dénoncées. A ce propos, la FAO comptait exécuter un projet régional en Asie du Sud afin de recueillir des informations sur les diverses répercussions de cette activité et réaliser une évaluation objective. D'une manière plus générale, les entreprises ou les secteurs économiques touchés par des campagnes négatives devaient engager une concertation non seulement avec les pouvoirs publics, mais aussi avec les ONG, afin de résoudre les problèmes posés.

### III. QUESTIONS D'ORGANISATION

#### A. Convocation de la Réunion d'experts

1. Conformément aux conclusions concertées adoptées par la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base à la séance de clôture de sa première session, le 21 février 1997<sup>1</sup>, la Réunion d'experts sur la diversification verticale de l'industrie alimentaire dans les pays en développement s'est tenue au Palais des Nations, à Genève, du 1er au 3 septembre 1997. La Réunion a été ouverte le 1er septembre 1997 par M. Rubens Ricupero, Secrétaire général de la CNUCED.

#### B. Election du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

2. A la séance d'ouverture, les participants ont élu le bureau ci-après :

Président : M. J.S. Haakma (Pays-Bas)

Vice-Présidente/Rapporteur : Mme C. Williams (Dominique)

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

3. A la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire ci-après, distribué sous la cote TD/B/COM.1/EM.2/1 :

1. Election du bureau
2. Adoption de l'ordre du jour
3. Possibilités de diversification verticale des industries alimentaires dans les pays en développement
4. Adoption du rapport

#### D. Documentation

4. La Réunion d'experts était saisie, pour l'examen de la question de fond (point 3 de l'ordre du jour), d'un rapport établi par le secrétariat de la CNUCED, intitulé "Possibilités de diversification des industries alimentaires dans les pays en développement" (TD/B/COM.1/EM.2/2).

#### E. Adoption du rapport

5. A sa séance de clôture, le 3 septembre 1997, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final sur ses travaux, en y incorporant les recommandations concertées qu'elle avait adoptées (voir la section I) et le résumé des débats établi par le Président (voir la section II).

---

<sup>1</sup>Voir le rapport de la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base sur sa première session (TD/B/44/5-TD/B/COM.1/6), annexe I, par. 5 a).

**ANNEXE**

**PARTICIPATION \***

1. Des experts des Etats membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion :

Afrique du Sud	Kirghizistan
Albanie	Luxembourg
Allemagne	Madagascar
Argentine	Malaisie
Bangladesh	Maurice
Bélarus	Mexique
Belgique	Nicaragua
Bénin	Nigéria
Bolivie	Norvège
Botswana	Pakistan
Brésil	Paraguay
Cameroun	Pays-Bas
Chili	Pérou
Chine	Philippines
Colombie	Pologne
Côte d'Ivoire	Qatar
Cuba	République arabe syrienne
Dominique	République tchèque
Egypte	République-Unie de Tanzanie
Equateur	Roumanie
Espagne	Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord
Ethiopie	Soudan
Fédération de Russie	Sri Lanka
Finlande	Suisse
Géorgie	Swaziland
Ghana	Thaïlande
Honduras	Trinité-et-Tobago
Hongrie	Turquie
Inde	Uruguay
Indonésie	Venezuela
Iran (République islamique d')	Viet Nam
Iraq	Yémen
Italie	Zambie
Jamaïque	Zimbabwe
Japon	
Kenya	

2. Le Centre du commerce international CNUCED/OMC était représenté à la Réunion.

---

\*La liste des participants porte la cote TD/B/COM.1/EM.2/INF.1.

3. Les institutions spécialisées et organisations apparentées ci-après étaient représentées à la Réunion :

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture  
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel  
Banque mondiale

L'Organisation mondiale du commerce était également représentée à la Réunion.

4. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion :

Fonds commun pour les produits de base  
Groupe des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique  
Organisation arabe du travail  
Organisation de la Conférence islamique

5. Les organisations non gouvernementales ci-après étaient représentées à la Réunion :

Catégorie générale

Confédération internationale des syndicats libres  
Fédération mondiale des associations pour les Nations Unies

Animateurs

- M. John Giles, directeur de division, Produce Studies Inc. (Royaume-Uni)
- M. Don Mitchell, économiste senior, Banque mondiale
- M. Herbert Oberhänsli, adjoint du Président et chef des relations économiques et internationales, Nestlé SA (Suisse)
- M. Steve Pattinson, directeur des ventes et de la commercialisation, Rainbow Farms (Pty.) Ltd. (Afrique du Sud)
- M. Ian Crawford, professeur de marketing, Cranfield University (Royaume-Uni)
- M. Khoo Khee Ming, directeur du développement commercial, Sime Darby Plantations (Malaisie)
- M. P. K. Awua, directeur général, Ghana Cocoa Processing Co. (Ghana)
- M. Neil Robson, conseiller principal pour le conditionnement, Centre du commerce international CNUCED/OMC
- M. Graham Lute, directeur de la communication, Nestlé SA (Suisse)



M. Fernando Casij, représentant pour l'Europe et directeur du Bureau de l'Association des producteurs colombiens de café à Bruxelles (Colombie)

Mme Cornelia Williams, responsable de l'Office de développement des exportations des Etats des Caraïbes orientales (OECO)

M. Lionel Colby, consultant en viande (Royaume-Uni)

M. Marc Hochuli, vice-président, Services des produits de consommation, Société générale de surveillance (Suisse)

M. Sirilak Suwanrangsi, chef du Centre d'inspection de la pêche, Département de la pêche (Thaïlande)

M. Amadou Tall, directeur d'INFOPECHE Afrique

M. Andras Sebok, directeur adjoint de l'Institut de développement et de qualité pour l'industrie alimentaire étrangère (Hongrie)

M. Christopher Carson, conseiller à l'Organisation mondiale du commerce

Mme Majda Petschen, économiste à l'Organisation mondiale du commerce

-----