



Agence de coopération et d'information pour le
commerce international

mars 2006

Rapport
Séminaire ACICI/CCI
Favoriser les échanges à travers le dialogue
secteur public – secteur privé :
Forum gouvernement/entreprises

(11-12 décembre 2005, Regal Hong Kong Hotel,
Hong Kong, Chine)

I. Contexte et objectifs

1. En marge de la sixième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue du 13 au 18 décembre 2005 à Hong Kong, Chine, l'ACICI et le Centre du commerce international (CCI) ont organisé conjointement un séminaire avec pour objectif de passer en revue les moyens et les méthodes permettant d'améliorer le dialogue entre les entreprises et le gouvernement en matière d'élaboration de politiques commerciales et de négociations commerciales internationales¹. Dans le cadre du thème « Favoriser les échanges à travers le dialogue secteur public – secteur privé : un forum gouvernement/entreprises », des spécialistes du commerce, des responsables d'associations d'entreprises, des parlementaires, des négociateurs de haut rang et des fonctionnaires de pays en développement ont échangé expériences et bonnes pratiques.

2. Le programme² du séminaire était structuré autour de certaines des plus importantes questions en cours de négociation à l'OMC. Au cours de chaque session thématique, les participants issus du secteur privé ont effectué des présentations sur leur façon de faire connaître leurs intérêts économiques à leurs gouvernements. Des intervenants ont ensuite fait part du point de vue des gouvernements sur la politique et les négociations commerciales. Dans chaque groupe, les orateurs étaient issus tant des pays en développement que des pays développés, ce qui a permis de stimuler le débat avec le public.

3. M. J. Denis Bélisle, Directeur exécutif du CCI, a souhaité la bienvenue aux participants et s'est dit confiant que le séminaire contribuerait de façon

¹ L'événement a également bénéficié du généreux soutien du Secrétariat d'Etat suisse à l'économie (**seco**), du Département d'Etat des Etats-Unis, de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) et de l'OMC.

² Annexé au rapport

significative à l'initiative « Business for Development » du CCI qui a consisté en une série de réunions de représentants des secteurs public et privé dans les pays en développement et dont l'objectif était d'insister davantage sur l'aspect développement du Programme de travail de Doha. Le Dr Esperanza Durán, Directeur exécutif de l'ACICI, a exprimé le souhait que l'événement, d'une durée de deux jours, concoure à ouvrir de nouveaux canaux de communication entre les secteurs privé et public tant à l'intérieur de chacun des pays en développement que d'un pays à l'autre. Pour les négociateurs commerciaux des pays en développement, le soutien et l'avis de toutes les parties intéressées sont indispensables pour formuler avec précision les positions de négociation de leurs pays respectifs en fonction de leurs besoins.

4. Dans ses remarques liminaires, S.E. Mme Valentine Rugwabiza, Directeur général adjoint de l'OMC, a fait remarquer que la diversité du public constituait déjà un gage de succès de la réunion. Issue elle-même du secteur privé, elle a salué les efforts entrepris par l'ACICI et le CCI en vue d'augmenter l'influence indirecte des intérêts du secteur privé sur les positions de négociation des gouvernements. Elle a souligné, qu'après tout, ce sont bien les entreprises qui effectuent les échanges commerciaux tandis que les gouvernements ont le mandat de mettre en place les cadres juridiques et politiques favorables.

5. Lors des sessions thématiques, les sujets suivants ont été passés en revue :

- i. Intégrer les entreprises aux négociations de l'OMC : l'expérience des pays développés et des pays en développement
- ii. Les négociations sur l'agriculture : entreprises et développement
- iii. Facilitation des échanges : opportunités pour les entreprises
- iv. Négociations NAMA : quel accès aux marchés pour votre entreprise ?
- v. Négociations de l'AGCS : quelle contribution des entreprises ?
- vi. L'OMC et le processus parlementaire
- vii. Les négociations commerciales régionales et bilatérales : la défense des intérêts au niveau régional est-elle nécessaire ?

II. Intégrer les entreprises aux négociations de l'OMC : l'expérience des pays développés et des pays en développement

6. Axée sur les activités des entreprises, la première session a souligné la nécessité d'influencer les politiques commerciales et les négociations commerciales multilatérales. Le premier intervenant, M. Michel KostECKI, Professeur à l'Université de Neuchâtel et Consultant du CCI, a posé la question de savoir comment les entreprises des pays en développement pourraient adopter une attitude plus proactive et efficace pour s'assurer que les gouvernements prennent en compte les intérêts du secteur privé durant les négociations. Il a souligné que la surveillance des effets des politiques commerciales pourrait représenter une première étape à partir de laquelle une aide efficace pourrait être apportée aux décideurs de haut niveau et aux négociateurs commerciaux. Il a également relevé qu'il était nécessaire que les processus de prise de décision

s'inscrivent de plus en plus dans le cadre d'approches faisant appel à toutes les parties intéressées étant donné que la portée des questions en cours de négociation à l'OMC s'élargit toujours davantage et que l'élaboration de la politique commerciale ainsi que les négociations commerciales tiennent de plus en plus compte des intérêts et activités de la société civile.

7. M. David Woods, Directeur général du groupe World Trade Agenda Consultants et Consultant de l'ACICI, a apporté des éclaircissements essentiels sur l'aspect développement, introduit dans les négociations durant le lancement à Doha du Programme de travail de Doha appelé « Cycle du développement ». Il a fait remarquer toutefois que les négociations de l'OMC sont dirigées par les intérêts des entreprises et que les intérêts des entreprises sont des intérêts égoïstes. Par conséquent, le mandat visant à parvenir à un résultat « équilibré », à savoir en faveur du développement, pourrait se révéler problématique pour toutes les parties intéressées, qu'il s'agisse du gouvernement ou de la société civile, étant donné que, dans certains domaines des négociations, il pourrait en résulter des objectifs diamétralement opposés.

8. M. Edward David, Président de l'entreprise agroalimentaire Philippine Food Processors & Exporters Organization (Philfoodex) a relevé que les associations d'entreprises des pays en développement suscitaient souvent du scepticisme de la part de leurs gouvernements qui se considèrent comme les uniques représentants de l'intérêt public. Durant le débat qui s'est ensuivi, beaucoup de participants ont reconnu que cette observation était pertinente. L'un d'entre eux a souligné la nécessité d'établir une confiance mutuelle comme toute première étape vers le développement des interactions entre les entreprises et les gouvernements. D'autres ont rapporté que, dans leurs pays, de telles collaborations se trouvaient à un stade plus avancé depuis le Cycle d'Uruguay.

III. Les négociations sur l'agriculture : entreprises et développement

9. M. Eugène Schaeffer, Membre de la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA), a effectué une présentation sur la manière dont les agriculteurs s'organisent et poursuivent leurs intérêts en collaboration avec les autorités locales et nationales en France. Il a présenté aux participants une vue d'ensemble de la structure centralisée des associations d'agriculteurs dont la *Fédération nationale* est l'organisme de coordination. Les associations dialoguent et négocient avec les autorités locales et nationales non seulement sur des questions de politique commerciale mais également sur des questions s'inscrivant dans un contexte plus large. Elles offrent également aux agriculteurs des possibilités de formation et de renforcement de leurs capacités, telles que l'amélioration de leurs compétences de gestion et de comptabilité.

10. Mme Daniela Alfaro, Conseillère en négociations internationales de l'Asociación Rural del Uruguay (Association rurale d'Uruguay), a fourni une perspective sur certaines des attentes du secteur privé dans des pays du Marché commun du Sud (MERCOSUR) en ce qui concerne les négociations sur l'agriculture de l'OMC. Elle a présenté un programme mis au point par les pays du

MERCOSUR qui vise à encourager le dialogue entre les secteurs public et privé à un niveau régional.

11. Un débat animé a suivi sur la substance des négociations multilatérales dans le domaine de l'agriculture. Les participants, dont Mme Sicily Kariuki, Directeur exécutif de Fresh Produce Exporters Association of Kenya (Association kenyane des exportateurs de produits frais), et M. Rajesh Aggarwal, Conseiller à la Mission permanente de l'Inde auprès de l'OMC à Genève, ont débattu des répercussions probables qu'entraîneraient la réduction ou l'élimination progressive des subventions et des droits de douane pour les économies des pays en développement et des pays développés. Tandis que les participants des pays développés déploraient la détérioration continue des conditions de vie dans les zones rurales, les négociateurs commerciaux en provenance des pays en développement ont répondu que des réformes supplémentaires étaient inévitables et devaient aller de pair avec un processus de transformation économique dans les zones rurales, ceci entraînant toutefois des répercussions différentes dans les pays en développement et les pays développés. Tandis que les zones rurales des pays développés devaient renforcer leurs capacités en matière de protection de l'environnement et faire appel à de nouvelles activités telles que l'écotourisme comme source de revenu, les producteurs des pays en développement ne devaient plus être entravés par des barrières commerciales restrictives, ce afin d'améliorer la productivité.

IV. Facilitation des échanges : opportunités pour les entreprises

12. La facilitation des échanges constitue l'un des domaines dans lesquels les entreprises se positionnent clairement en faveur de réformes rapides. M. Andrew Stoler, ancien Directeur général adjoint de l'OMC et l'actuel Directeur du groupe Trade Facilitation Alliance, a fourni davantage de précisions quant au rôle que peuvent jouer les partenariats public-privé dans le soutien des mesures de facilitation des échanges dont la mise en œuvre peut être coûteuse.

13. Mme Virginia Cram-Martos, Chef de la Section de la promotion du commerce et des investissements de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe a souligné que le secteur privé apporte une contribution sous la forme de ressources et de compétences entrepreneuriales, idéalement complétée par un cadre cohérent aux niveaux juridique, social, économique et réglementaire fourni par le secteur public. Ceci nécessite que les rôles et responsabilités de toutes les parties fassent l'objet d'une compréhension commune. L'orateur a cité des études de cas de partenariats public-privé ayant porté fruit dans les domaines de l'infrastructure des transports, la gestion portuaire, les réformes douanières, la soumission et la standardisation de documents et l'infrastructure pour les technologies de l'information et de la communication.

14. Un débat a suivi sur les activités d'assistance technique en matière de facilitation des échanges mises à disposition bilatéralement et par les organisations internationales ainsi que sur les problèmes liés à la corruption, et notamment sur les lignes directrices permettant d'éviter la corruption dans les

agences administratives chargées des frontières. Deux ensembles de lignes directrices ont été citées : celles figurant dans la Déclaration d'Arusha adoptée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et celles de l'Organisation de coopération et développement économiques (OCDE). Il s'est ensuivi une discussion animée sur la mise en œuvre de ces lignes directrices.

V. Négociations NAMA : quel accès aux marchés pour votre entreprise ?

15. Le deuxième jour de l'atelier, la première session thématique a porté principalement sur l'évolution des intérêts des pays en développement dans le cadre des négociations NAMA. La participation des entreprises à ces négociations gagne en importance étant donné que les contributions faites par ce secteur au PIB des pays en développement, ainsi que sa connaissance des principales questions liées à l'OMC, sont en constante augmentation. Les principaux intervenants sur ce thème ont été M. Manab Majumdar, Directeur additionnel et Chef d'équipe des Divisions OMC, Accords de libre-échange (ALE) et Amérique latine, de la Fédération des Chambres de commerce et d'industrie indiennes (FICCI), M. Philippe de Buck, Secrétaire général de l'Union des Industries de la Communauté européenne (UNICE) et M. Patrick Dejean, Président du Groupement interprofessionnel de Centrafrique.

16. M. Majumdar a fait part de l'expérience d'une association d'entreprises dans les pays en développement et a présenté une série d'activités visant à apporter un soutien aux gouvernements sur des questions liées aux négociations et aux politiques commerciales, telles que l'organisation de séminaires et la dissémination de notes d'information. D'autres orateurs ont fait remarquer qu'une partie de la stratégie devrait consister à établir des contacts et échanger des points de vue avec des fédérations d'entreprises à travers le monde et à nouer un dialogue constant avec d'autres sections de la société civile et les organisations internationales afin de créer des alliances et de mieux faire connaître les questions les plus pressantes. La diversité des intérêts représentés dans une association d'entreprises peut souvent prêter à conflit. Les positions sur les initiatives sectorielles à l'OMC, par exemple, varient significativement à travers et à l'intérieur du secteur non agricole. Les participants ont abordé le problème de la divergence des points de vue au sein de l'OMC. Ils ont mis l'accent sur la nécessité d'établir des échanges réguliers non seulement entre les secteurs privé et public mais aussi au sein même du secteur des entreprises afin que les gouvernements soient pleinement conscients des positions de toutes les parties intéressées avant de prendre des décisions sur leurs positions de négociation.

VI. Négociations de l'AGCS : quelle contribution des entreprises ?

17. Un des thèmes principaux de la session sur l'AGCS a porté sur la manière dont les entreprises du monde entier peuvent s'efforcer de mettre davantage en exergue les négociations sur les services à l'OMC étant donné qu'il est généralement admis que celles-ci sont reléguées au second plan au profit des négociations sur l'agriculture. Tant les pays développés que les pays en

développement sont en position de bénéficiaire de la libéralisation des services. Ainsi, nombre de pays en développement, par exemple, s'intéressent de près à la libéralisation au titre du mode 4 (mouvement temporaire des personnes physiques) tandis que plusieurs pays développés sont en faveur d'une diminution des restrictions dans les modes 1 et 3 (fourniture transfrontières et présence commerciale).

18. M. Pascal Kerneis, Directeur général du Forum européen des services (ESF), le Dr. Claudius Preville, du Secrétariat de l'Organisation des Etats des Caraïbes orientales (OECO), Mme Jane Drake-Brockman, Directeur exécutif de l'association d'entreprises Australian Services Roundtable, et M. George Walusimbi-Mpanga, Secrétaire exécutif de l'Association des exportateurs de services d'Ouganda (USEA), étaient les principaux orateurs de cette session. Chacun, à sa manière, a souligné l'importance des effets « multiplicateurs » de la libéralisation sur le commerce mondial dans certains secteurs des services, notamment les services d'infrastructure tels que les secteurs de la distribution, des transports et des télécommunications, qui sont déterminants dans la mesure où leur existence et leur bon fonctionnement représentent des conditions indispensables pour faire du commerce. De plus, l'augmentation de l'investissement étranger direct (IED) dans ces services et d'autres, comme conséquence de la libéralisation, va de pair avec le transfert de savoir et de technologie ce qui comporte des bénéfices à long terme pour le pays dont l'économie procède à la libéralisation.

19. Comme ce fut le cas pour les négociations NAMA, beaucoup de participants ont fait remarquer que les positions divergent fortement, et pas seulement entre les pays en développement et les pays développés, dès lors qu'il s'agit de sélectionner des priorités en matière de libéralisation. En ce qui concerne le mode 4, par exemple, les entreprises des pays développés plaident en faveur de l'élimination des restrictions sur les personnes détachées à l'intérieur d'une entreprise, à savoir le placement des individus hautement compétents d'une filiale dans un pays en développement. Tandis que les entreprises des pays en développement reconnaissent les avantages d'une telle situation, leurs gouvernements encouragent une libéralisation plus vaste afin d'inclure le mouvement temporaire de personnel moyennement ou moins qualifié. Ceci, à son tour, rencontre une forte opposition de la part des négociateurs des pays développés qui subissent des pressions efficaces tant de la part des syndicats que des groupes d'intérêt politique préoccupés par la migration permanente. De manière générale, les participants ont convenu qu'il était nécessaire de sensibiliser tant la société civile que la communauté des entreprises sur des questions liées à la libéralisation du commerce des services. Les fournisseurs de services sont les mieux placés pour instaurer un tel processus.

VII. L'OMC et le processus parlementaire

20. La session thématique relative au processus parlementaire avait pour objectif d'examiner le rôle des parlements dans les négociations commerciales et la fonction du corps législatif en ce qui concerne les politiques commerciales et l'approbation des résultats des négociations commerciales. Le mandat du parlement, autorité législative élue par le peuple, consiste à exercer un contrôle

sur le pouvoir exécutif, l'autorité qui négocie et qui applique les accords commerciaux. Ceci peut entraîner une certaine ambiguïté étant donné que le mandat des parlements consiste également à représenter le peuple tandis que leur sphère d'influence sur les accords commerciaux est souvent limitée à la ratification. Afin de surmonter cette ambiguïté, les parlementaires doivent se montrer plus actifs dans le domaine des politiques commerciales et dans l'élaboration des positions de négociation. L'avantage de la transmission du message de la population par les parlementaires est que ces derniers rassemblent toutes les forces politiques en jeu au sein d'un pays et sont directement responsables devant leurs électeurs.

21. M. Gopal K. Pillai, Secrétaire additionnel au Ministère indien du Commerce et de l'Industrie, Mme Lumang Ky, Présidente de la 9^e Commission chargée des Travaux publics, des Postes et télécommunications, de l'Industrie, de l'Energie et du Commerce à l'Assemblée nationale du Royaume du Cambodge, M. Aliou Baniré Diallo, Député à l'Assemblée nationale de la Guinée, et M. Khalifa Ababacar Sall, Député à l'Assemblée nationale du Sénégal, ont contribué aux discussions en faisant part de leur considérable expérience parlementaire. Ils ont exprimé, entre autres choses, que dans un monde de plus en plus globalisé, les défis nationaux auxquels sont confrontés les parlementaires acquièrent une dimension globale et que la meilleure manière de traiter les conséquences de cette situation est de collaborer dans des rencontres et des organisations interparlementaires. Il a été fait mention de certaines initiatives prises par des parlementaires dans le but d'engager le dialogue avec des associations d'entreprises concernées par la politique commerciale ou pour partager des expériences avec des organisations internationales et des parlementaires d'autres pays au sein d'organisations interparlementaires telles que l'Union interparlementaire (UIP). Durant le débat, il a été généralement admis que les parlementaires avaient fort à faire pour s'assurer qu'ils jouent un rôle approprié lorsque recours est fait à toutes les parties intéressées dans les approches de prise de décision. La plupart des participants ont reconnu qu'étant donné qu'ils étaient à la fois à l'écoute des intérêts de la population et des entreprises, les parlementaires pouvaient par conséquent se montrer plus actifs et contribuer de manière très positive.

VIII. Les négociations commerciales régionales et bilatérales : la défense des intérêts au niveau régional est-elle nécessaire ?

22. Quelle devrait être la réponse des entreprises devant l'émergence d'un « bol de spaghetti », l'expression la plus fréquemment utilisée pour décrire la prolifération des accords commerciaux régionaux ? Au cours de cette session thématique, les représentants du secteur privé de pays en développement ont fait part de leur expérience en matière d'organisation d'entreprises sous forme d'associations dédiées à certaines régions. Ils ont présenté des exemples de certaines expériences positives d'associations d'entreprises dans les pays développés qui contribuent à consolider les relations économiques et commerciales entre des pays qui se trouvent dans des régions déterminées. Les membres de la session, dont M. Roberto Romulo, Président du Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC (ABAC), aux Philippines, et M. Cliff Grantham, de l'organisation Dialogue transatlantique des entreprises (TABD), au Royaume-Uni,

ont présenté des exemples illustrant que le poids politique est directement lié à l'importance d'une association d'entreprises à l'intérieur d'une économie régionale.

IX. Conclusion

23. Le séminaire a réussi à susciter un dialogue et à mieux faire connaître les questions relatives à la coordination des secteurs public et privé. De par leur implication active et intensive, les participants ont orienté les discussions de façon à ce que les préoccupations les plus urgentes soient abordées. La diversité des points de vue exprimés par les intervenants a stimulé des débats, lesquels ont examiné des possibilités dépassant les discours habituellement associés de près aux questions en jeu. Pour certains, un exercice d'apprentissage ; pour d'autres, l'occasion de créer de nouvelles alliances ; pour d'autres encore, une plateforme d'échange pour l'exploration plus avant de « territoires inconnus » jusqu'alors : le séminaire a attiré des personnes de provenances diverses et s'est révélé être un tremplin pour une future collaboration entre les intérêts des gouvernements et du secteur privé.