

Sélection d'instruments de politique commerciale agricole

Un guide pour les organisations d'agriculteurs



Mentions légales

Publié par

Andreas Hermes Akademie (AHA)
Im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V.

Godesberger Allee 66
53175 Bonn



Téléphone : +49 228 91929-0

Fax : +49 228 91929-30

E-mail : info@andreas-hermes-akademie.de

Web : <https://www.andreas-hermes-akademie.de/>

Auteurs

Adriana García Vargas

Désirée Dietvorst

Willi Kampmann

Design et layout

Gipfelgold Werbeagentur GmbH, Bonn

État au mois de

Septembre 2020

AHA est responsable du contenu de la présente publication.

Avec le soutien financier du

Ministère fédéral de la coopération économique
et du développement (BMZ) :

Division pour le développement rural, l'agriculture et la sécurité alimentaire

www.bmz.de

Soutenu par



Ministère fédéral de la
Coopération économique
et du Développement

Préface



Dans l'agriculture, la production et le commerce sont les deux faces d'une même médaille. En tant qu'agriculteurs, nous sommes tous également commerçants. L'Agriculture, le commerce et le développement sont étroitement liés. La plupart des économies africaines sont basées sur l'agriculture et prospéreront grâce au commerce : un commerce essentiellement transfrontalier approvisionnant les marchés régionaux, continentaux et même mondiaux.

En sa qualité de structure continentale, l'organisation panafricaine des agriculteurs (PAFO) est au cœur d'évolutions passionnantes, avec notamment la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA), une étape majeure vers l'agenda 2063 de l'Union africaine. En tant qu'organisation panafricaine des agriculteurs, nous sommes conscients que le commerce à l'échelle continentale nécessite tout d'abord une intégration économique régionale, un processus facilité par les communautés économiques régionales, permettant de soutenir nos organisations régionales d'agriculteurs. Mais pour que la PAFO et le réseau des organisations régionales d'agriculteurs (RFO) puissent réellement représenter la voix de plus de 80 millions de familles d'agriculteurs, il faut que les organisations nationales d'agriculteurs fassent entendre cette voix au plus haut niveau. Bon nombre de nos organisations nationales d'agriculteurs sont des partenaires d'envergure pour le gouvernement dans le cadre des négociations de la politique agricole pour assurer un environnement politique favorable à l'amélioration de la production agricole.

Le commerce agricole requiert également un cadre politique propice. La politique commerciale est essentiellement une responsabilité des gouvernements mais il est de *notre* responsabilité, en tant que représentants des agriculteurs, d'informer les pouvoirs publics des défis que nos producteurs doivent affronter. En tant qu'organisations d'agriculteurs, il faut nous donner les moyens pour être des partenaires respectés et performants dans les négociations avec les pouvoirs publics, non seulement en matière de production mais aussi en matière commerciale. Un premier pas vers l'autonomisation est la prise de conscience du large choix existant d'instruments de politique commerciale. Ensuite, nous avons besoin de comprendre et d'évaluer la signification de tels instruments pour les producteurs et les chaînes de valeur. Ce n'est que si nous nous informons et nous préparons que nous pourrions espérer être entendus.

Le présent guide rassemble les instruments clés de la politique commerciale agricole. Il convient de noter que certains de ces instruments ne peuvent entrer en vigueur que si les lois et réglementations nationales sur le commerce sont conformes aux prescriptions définies par l'Organisation mondiale du commerce. Plusieurs de nos pays ne disposent pas de réglementation conforme aux règles de l'OMC. Dans ces cas, une pression éclairée et constante des groupes de représentation d'intérêt comme le nôtre est nécessaire pour pousser les pouvoirs publics à mettre en place une telle réglementation de manière à ce que la totalité des instruments de la politique commerciale puissent être utilisés. La prochaine ZLECA ouvrira le continent comme marché prioritaire pour les produits agricoles africains. Cette perspective donnera un élan supplémentaire à nos efforts de lobbying et nous devrions être prêts pour saisir cette opportunité. Le présent guide contribue à ces efforts et je remercie le Ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement pour son soutien financier ainsi que l'Andreas Hermes Akademie et l'organisation allemande des agriculteurs pour leur soutien technique qui ont permis de publier ce guide.

Je vous souhaite beaucoup de succès pour votre important travail de prise de parole et de défense des intérêts des nombreux agriculteurs qui constituent l'épine dorsale de nos économies.

Elizabeth Nsimadala

Présidente de l'organisation panafricaine des agriculteurs (PAFO)



Sommaire

	Glossaire	5
1	Introduction	6
2	Le commerce agricole du point de vue des agriculteurs	8
3	Politiques commerciales agricoles	10
3.1	Droits de douane à l'importation.....	12
3.2	Droits antidumping et droits compensateurs.....	14
3.3	Mesures de sauvegarde	16
3.4	Quotas à l'importation / Contingents tarifaires.....	18
3.5	Interdiction d'importation	20
3.6	Subventions à l'exportation / Crédits à l'exportation.....	22
3.7	Quotas d'exportation / Interdiction d'exportation	24
3.8	Taxe à l'exportation / Prix minimum à l'exportation.....	26
3.9	Mesures sanitaires et phytosanitaires	28
3.10	Obstacles techniques au commerce.....	30
3.11	Règles d'origine.....	32
3.12	Classer des produits comme produits « sensibles »	34
4	Le rôle des organisations d'agriculteurs dans la politique commerciale agricole	36
4.1	Organisations d'agriculteurs nationales	36
4.2	Organisations d'agriculteurs régionales	37
5	Annexes	38
5.1	Introduction au kit de politique agroalimentaire	38
5.2	Classement des mesures commerciales	40
5.3	Classement des produits : le système harmonisé.....	42
5.4	L'Organisation mondiale du commerce	43
5.5	Accords commerciaux régionaux.....	45
5.6	Références utiles	46

Glossaire

DAD	Droit Antidumping
ZLECA	Zone de Libre-Echange Continentale Africaine
ARSO	Organisation Africaine de Normalisation
UA	Union Africaine
COMESA	Marché Commun de l'Afrique Australe et Orientale
CVD	Droit Compensateur
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est
APE	Accord de Partenariat Economique (accord de commerce et de développement négocié entre l'Union européenne et les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique)
ESA	Pays d'Afrique Orientale et Australe
UE	Union Européenne
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FO	Organisation d'agriculteurs
ZLE	Zone de Libre Echange
GATT	Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce
OGM	Organismes Génétiquement Modifiés
SH	Système Harmonisé (système international de classification des marchandises dans le commerce international)
IFPRI	Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires
PMA	Pays les moins avancés
NPF	Nation la Plus Favorisée (taux de droit de douane à l'importation ordinaire qu'un pays applique à tous les autres pays)
MNT	Mesures Non Tarifaires
CER	Communautés Economiques Régionales d'Afrique
RO	Règles d'Origine
ACR	Accord Commercial Régional
SACU	Union Douanière d'Afrique Australe
SADC	Communauté de Développement de l'Afrique Australe
SPS	Mesures Sanitaires et Phytosanitaires
OTC	Obstacles Techniques au Commerce
CT	Contingent Tarifaire
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
OMD	Organisation Mondiale des Douanes
OMC	Organisation Mondiale du Commerce

1 Introduction

Obtenir un développement durable exige une combinaison de politiques dans différents domaines. Comme les échanges de marchandises transfrontaliers augmentent et que les pays et régions deviennent plus interdépendants, la politique commerciale joue un rôle de plus en plus important dans cette combinaison de politiques. La politique commerciale agricole est en particulier souvent utilisée comme instrument pour favoriser le développement rural et pour lutter contre la pauvreté et la faim comme partie intégrante de la stratégie globale de développement d'un pays. Les agriculteurs – même ceux qui ne vendent pas directement leurs produits dans d'autres pays – peuvent être touchés par les mesures politiques mises en place par le gouvernement. C'est pourquoi il est extrêmement important que les organisations d'agriculteurs soient conscientes de ces politiques, de leur incidence sur leurs membres et de la façon dont elles peuvent approcher les pouvoirs publics pour s'assurer que leurs intérêts et priorités soient pris en compte.

La conception et la mise en œuvre de la politique commerciale agricole peuvent s'avérer complexes, particulièrement pour les pays en développement. Les gouvernements doivent trouver un équilibre entre les intérêts des consommateurs, des producteurs et entre les secteurs d'activité qui sont plus efficaces et ceux qui luttent pour leur compétitivité.



Les mesures politiques choisies peuvent également interagir avec d'autres domaines politiques et avoir des répercussions – parfois non intentionnelles – sur les marchés en raison de leur influence sur les prix, les revenus des agriculteurs ou l'accès aux produits agricoles et aux denrées alimentaires.

Il existe de nombreux instruments de politique commerciale agricoles permettant aux gouvernements d'intervenir sur les marchés agricoles nationaux ou internationaux. Ces instruments peuvent avoir un effet limitant les échanges (ils découragent par exemple les importations ou les exportations) ou facilitant les échanges (ils favorisent les importations ou les exportations). Certains d'entre eux sont appliqués à la frontière quand des marchandises sont exportées ou importées et cela aura donc des répercussions directes sur les échanges. Certaines politiques nationales mises en place par les pouvoirs publics peuvent avoir une incidence sur les échanges, même si ce n'est pas leur objectif direct. De plus, les règles internationales imposent souvent des conditions pour l'utilisation de mesures spécifiques dans certaines circonstances. Elles comprennent les règles commerciales mondiales de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (voir annexe 5.4) et les règles fixées dans le cadre d'accords commerciaux régionaux dont le pays fait partie (voir annexe 5.5).

La politique commerciale agricole est entre les mains des gouvernements. Différents organismes gouvernementaux jouent un rôle direct ou indirect dans la formulation et la mise en œuvre de chacune des mesures spécifiques. Alors que les agriculteurs et les organisations d'agriculteurs ont souvent peu ou aucune influence directe sur ce processus, il est important qu'ils cherchent des moyens de présenter leurs priorités et préoccupations aux autorités gouvernementales responsables. Pour le faire de manière efficace et en toute connaissance de cause, il est indispensable de bien comprendre les instruments de politique commerciale agricoles, et leur incidence sur les activités agricoles nationales, ainsi que les organismes publics qui jouent un rôle dans la formulation et la mise en œuvre de ces mesures.

La présente sélection d'instruments vise à améliorer les connaissances et la compréhension de la politique commerciale agricole en présentant et expliquant douze instruments clés. Ce guide vise également à développer les capacités nécessaires aux membres d'organisations d'agriculteurs pour comprendre le fonctionnement de la politique commerciale et pour reconnaître en quoi elle est importante pour leurs activités. Le document se présente comme suit : le chapitre 2 comprend une présentation succincte de l'importance du commerce agricole pour les agriculteurs. Le chapitre 3 présente les instruments politiques sélectionnés avec une brève explication des buts et du fonctionnement de chacun des instruments, des règles importantes du commerce international, des éventuels avantages et défis pour les agriculteurs nationaux ainsi que pour le pays. Il contient aussi une présentation graphique de la façon dont l'instrument fonctionne. L'impact éventuel de ces instruments sur le marché et l'interaction avec d'autres mesures sont également abordés.

Après un examen des différents instruments, le chapitre 4 met en lumière le rôle que les agriculteurs et leurs organisations peuvent jouer pour défendre leurs intérêts et pour le lobbying auprès des autorités chargées de la politique commerciale agricole. Nous fournissons quelques conseils pratiques sur la manière d'y parvenir. Et enfin, pour ceux qui souhaitent approfondir les aspects techniques, les annexes offrent plus de détails sur des sujets spécifiques ainsi que des recommandations pour des lectures plus approfondies.

Il est important de noter que la liste des instruments de politique commerciale agricole présentés dans le présent document n'est pas exhaustive. Il existe d'autres mesures que les pouvoirs publics peuvent mettre en place et qui influent sur le commerce. Les douze instruments inclus ont été sélectionnés parce qu'il s'agit de mesures souvent utilisées par les pays, qui sont importantes pour le commerce agricole et qu'il est important pour les organisations d'agriculteurs de les connaître plus en détail si elles souhaitent s'adresser aux institutions gouvernementales pour défendre les intérêts de leurs membres.

Dans certains cas, le présent guide cite des exemples de la façon dont les instruments ont été utilisés par les pays africains. Ces exemples ont été sélectionnés en se basant sur les informations que ces pays ont publiées et qui sont disponibles en ligne sur différentes sources publiques. Cela ne signifie pas que les pays mentionnés sont les seuls pays africains à utiliser l'instrument en question. Cela n'implique pas non plus une approbation ou une recommandation de l'approche d'un pays spécifique en matière de politique commerciale : chaque pays doit trouver la panoplie de mesures la plus adaptée à sa situation et à ses priorités.

2 Le commerce agricole du point de vue des agriculteurs

Quand il est question des opportunités qu'offre le commerce aux agriculteurs, il ne faut jamais oublier que les agriculteurs ne sont pas seulement producteurs mais aussi consommateurs. Les agriculteurs de subsistance et les petits exploitants dans les pays africains ont souvent des exigences de consommation allant au-delà de leur propre capacité de production. Cela signifie que bien que des prix plus élevés pour leurs produits génèrent des revenus plus élevés pour les producteurs, ces prix plus élevés peuvent aussi dans le même temps engendrer des coûts plus élevés pour les intrants pour les transformateurs tout en faisant également augmenter les prix des denrées alimentaires. Les gouvernements doivent relever un défi d'envergure consistant à lutter contre la faim tout en assurant des prix équitables pour toute la chaîne de valeur dans le secteur agricole.

En principe, le commerce accroît la concurrence sur les marchés pour les produits agricoles et les intrants. Étant donné qu'il existe de grandes différences en matière de concurrence entre les agriculteurs, certains profitent davantage de l'accroissement du commerce que les autres. C'est vrai que dans un pays, où il y aura des gagnants et des perdants : l'accroissement des échanges commerciaux peut creuser un fossé entre les grands producteurs commerciaux et les petits producteurs, qui ont plus de mal à réaliser des économies d'échelle et à tirer profit des opportunités que le commerce peut offrir. Mais le fossé peut se creuser encore davantage au niveau international, quand les producteurs d'un pays précis peuvent perdre contre ceux d'un autre pays.

Alors que les différences de compétitivité des agriculteurs aux niveaux national et international détermineront qui sera gagnant et qui sera perdant en cas d'accroissement des échanges commerciaux, les politiques nationales complémentaires peuvent également jouer un rôle clé pour aider ou freiner les producteurs d'un certain pays vis-à-vis du reste du monde ou pour développer et promouvoir certaines industries ou certains secteurs nationaux. À cet égard, les gouvernements doivent parvenir à un équilibre difficile : les conditions favorables dans le domaine du commerce agricole doivent être mises à profit de façon optimale mais il ne faut pas oublier de prendre en compte le besoin de soutenir la production nationale. Très souvent, la production alimentaire nationale, intérieure et souveraine en Afrique doit lutter contre une concurrence d'importations moins chères. En outre, trop de produits bruts sont exportés pour être réimportés ensuite sous forme de produits transformés, laissant ainsi les bénéfices de la valeur ajoutée à d'autres pays et faisant perdre des opportunités importantes qui pourraient bénéficier aux producteurs individuels et au pays tout entier.

Afin de favoriser une croissance inclusive et de promouvoir le développement rural, les gouvernements devraient associer des politiques commerciales raisonnables et propices à des programmes de soutien favorisant l'agriculture nationale et aidant les agriculteurs à tirer le meilleur parti des opportunités offertes par le commerce. Il faut donner aux organisations d'agriculteurs les moyens de faire connaître aux autorités publics leurs besoins et les défis qu'elles doivent affronter. Plaider pour des politiques commerciales et des programmes nationaux qui les aident à tirer profit des marchés internationaux et à résoudre leurs difficultés est une étape clé pour y parvenir.

Le commerce entre les pays africains est souvent soumis à des droits de douane très élevés ainsi qu'à d'autres obstacles non tarifaires au commerce (voir annexe 5.2). En fait, une étude de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a révélé que des mesures autres que les droits de douane tendent à augmenter de 15 à 30 pour cent la valeur des produits agricoles et des produits alimentaires commercialisés en Afrique¹. Ce sont des exemples d'obstacles auxquels les agriculteurs sont confrontés quand ils s'efforcent à mener un commerce profitable. Le présent guide analyse quelques exemples d'instruments de politique commerciale agricole dont les gouvernements disposent et présente leurs avantages et inconvénients, pas seulement du point de vue du pays ou de l'économie mais aussi du point de vue des agriculteurs ou producteurs.

¹ CNUCED (2019) : Statistiques et tendances clés du commerce régional en Afrique, p. 47.

Son but est d'aider les organisations d'agriculteurs à mieux comprendre comment les mesures de politique commerciale agricole peuvent avoir une incidence sur leurs activités et de les aider à prendre position contre ou pour certaines mesures.

Pour créer une synergie entre le commerce et l'agriculture, les gouvernements devraient aborder le commerce et les politiques nationales en parallèle en mettant en œuvre à la fois des politiques favorisant l'accroissement du commerce et des programmes aidant les agriculteurs nationaux à résister à la concurrence plus intense sur le marché. Selon une autre formule, les gouvernements peuvent décider de protéger (temporairement) les marchés nationaux contre la concurrence internationale. Mais cette mesure n'aura de succès que si elle est accompagnée d'autres programmes complémentaires qui permettent spécialement aux petits producteurs de rattraper leur retard et d'augmenter leur productivité et leur efficacité.

Les intérêts des producteurs sont le mieux servis quand les domaines de l'agriculture et du commerce sont pris en considération conjointement et quand les instruments commerciaux et programmes agricoles sont adaptés les uns aux autres pour que la production nationale ne soit pas seulement renforcée mais pour qu'elle soit aussi capable de faire face à la concurrence sur les marchés internationaux. C'est le rôle des organisations d'agriculteurs de plaider pour des politiques qui vont dans la bonne direction pour leurs membres pour que le point de vue des agriculteurs soit pris en compte dans les négociations des accords commerciaux et dans la mise en œuvre des politiques agricoles.



3 Politiques commerciales agricoles

Comme nous l'avons décrit dans l'introduction, il existe de nombreuses mesures de politique commerciale agricole. Les 12 politiques commerciales agricoles décrites dans ce chapitre ne représentent qu'une petite sélection des politiques commerciales agricoles existant au niveau mondial. Elles ont été sélectionnées parce qu'elles sont particulièrement importantes pour les organisations d'agriculteurs. Le tableau ci-dessous vise à fournir un aperçu des mesures politiques (pour un classement plus détaillé, voir classement des mesures commerciales). Cela suppose d'examiner les mesures politiques sous l'angle de leurs effets directs, de leurs effets secondaires et de leurs exigences.

Aperçu des outils de politique commerciale agricole

Thème	Sous-thème												
		Droits de douane à l'importation	Droits antidumping et droits compensateurs	Mesures de sauvegarde	Quotas à l'importation/Contingents tarifaires	Interdiction d'importation	Subventions à l'exportation/ Crédits à l'exportation	Quotas d'exportation/ Interdiction des exportations	Taxe à l'exportation/Prix minimum à l'exportation	Mesures sanitaires et phytosanitaires	Obstacles techniques au commerce	Règles d'origine	Classer des produits comme produits « sensibles »
Page		12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34
Effets souhaités sur le marché	Assurer l'approvisionnement alimentaire / une nourriture abordable pour les consommateurs								x	x			x
	Protection des producteurs contre les concurrents étrangers		x	x	x	x						x	x
	Protection des consommateurs et des animaux (santé et droits)									x	x		
	Entrée de producteurs sur de nouveaux marchés						x						
Instrument visant...	Prix d'importation	x	x	x	(x)								x
	Quantité d'importation				x	x							(x)
	Qualité d'importation									x	x	x	
	Prix d'exportation						x		x				
	Quantité d'exportation							x					
	Qualité d'exportation								(x)				
Type d'instrument	Droits de douane	x											
	Non tarifaire		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
Lieu d'application	À la frontière	x	x	x	x	x		x	x			x	x
	Derrière ou au-delà de la frontière						x			x	x		
Effet à la frontière	Moins d'importation	x	x	x	x	x				x	x	x	x
	Augmentation des importations												
	Moins d'exportation							x	x				
	Augmentation des exportations						x						

Thème	Sous-thème												
		Droits de douane à l' importation	Droits antidumping et droits compensateurs	Mesures de sauvegarde	Quotas à l' importation/Contingents tarifaires	Interdiction d' importation	Subventions à l' exportation/ Crédits à l' exportation	Quotas d' exportation/ Interdiction des exportations	Taxe à l' exportation/Prix minimum à l' exportation	Mesures sanitaires et phytosanitaires	Obstacles techniques au commerce	Règles d' origine	Classer des produits comme produits « sensibles »
Page		12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34
Effet sur les acteurs du marché	Agriculteurs & producteurs exportent davantage vers d'autres pays						x						
	Agriculteurs & producteurs exportent moins vers d'autres pays							x	x				
	Les agriculteurs paient davantage pour les intrants & machines importés	x	x	x	x	x				(x)	(x)	(x)	(x)
	Les agriculteurs paient moins pour les intrants & machines importés												
	Les producteurs paient davantage pour les matériaux importés	x	x	x	x	x				(x)	(x)	(x)	(x)
	Les producteurs paient moins pour les matériaux importés												
	Agriculteurs & producteurs peuvent vendre davantage sur leur propre marché	x	x	x	x	x						x	x
	Augmentation du coût de la vie pour les consommateurs	x	x	x	x	x	x					x	x
Baisse du coût de la vie pour les consommateurs								x	x				
Effet pour le gouvernement	Charge pour le budget						x						
	Revenu supplémentaire pour le pays	x	x	x	x				x				(x)
	Incitation à commercer illégalement					x		x					
Exigences techniques	Généralement possible dans le cadre de l'OMC	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x
	Autorisé par l'OMC uniquement de façon temporaire pour prévenir ou pallier les pénuries alimentaires si une éventuelle pénurie alimentaire peut être prouvée							x					
	Autorisé par l'OMC uniquement dans des conditions spéciales et si le pays est un pays en développement						x						
	Autorisé par l'OMC uniquement dans des conditions spéciales et si le pays est un PMA						x						
	Preuve de nécessité requise		x	x									
	Bon fonctionnement des systèmes de contrôle à la frontière	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x
	Bon fonctionnement des institutions de contrôle de la qualité									x	x		
Possible influence des organisations d'agriculteurs régionales		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Possible influence des organisations d'agriculteurs nationales		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

3.1 Droits de douane à l'importation

De quoi s'agit-il ?

Un droit de douane à l'importation est une taxe sur les produits importés quand ils entrent dans un pays. Par conséquent, ces produits sont plus chers. Pratiquement tous les pays du monde emploient des droits de douane. Les droits de douane peuvent être exprimés de différentes manières :

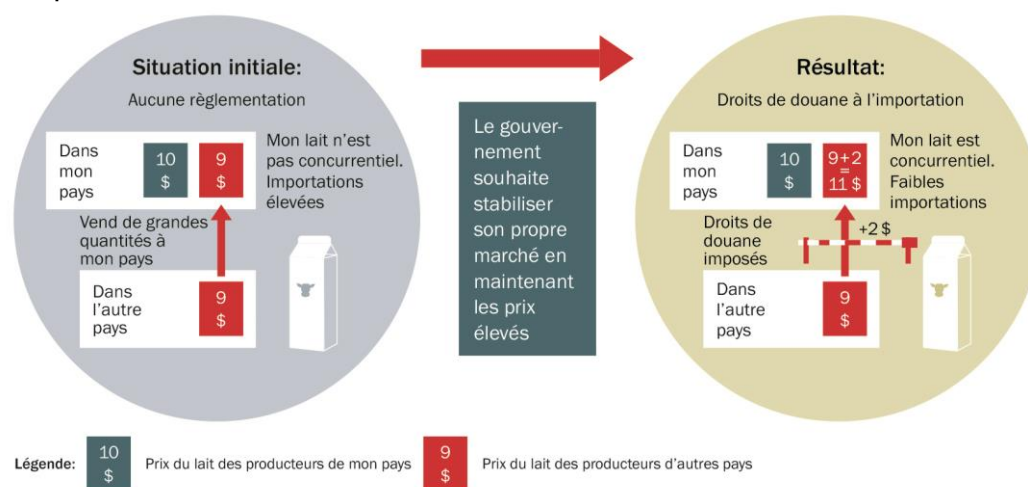
- *Ad valorem* : le droit de douane est calculé en pourcentage de la valeur du produit. En 2019, le Bénin a par exemple appliqué un droit de douane de **6,7%** sur les importations de lait et de crème sous forme solide².
- *Spécifique* : le droit de douane est calculé comme montant spécifique par unité. En 2019, l'Eswatini a par exemple appliqué un droit de douane de 0,44 centime par kg sur les pommes de terre.
- *Composé* : le droit de douane est la somme d'un droit ad valorem et d'un composant spécifique. En 2017, le Zimbabwe a par exemple appliqué un droit de douane de US\$0,50 par kg sur le beurre.
- *Mixte* : un tarif ad valorem ou un tarif spécifique s'applique en fonction de la valeur. En 2019, le Rwanda a par exemple appliqué un droit de douane de 45% ou US\$ 345 par tonne métrique, en fonction du montant le plus élevé, sur le riz.

Presque **98%** des droits de douane appliqués par les pays africains en 2018 pour les produits agricoles étaient ad valorem³. De nombreux experts estiment que les droits de douane ad valorem sont plus transparents et prévisibles. Ils sont également plus faciles à comparer entre les pays. Pour déterminer le taux de droits de douane applicable, les produits sont habituellement classés en fonction d'une classification internationale connue sous le nom de système harmonisé (voir annexe 5.3).

Un gouvernement peut employer les droits de douane à différentes fins, comme les suivantes :

- Générer un revenu pour le gouvernement : étant donné que le droit de douane est une forme d'impôt, il génère des revenus.
- Protéger les producteurs nationaux : en imposant ou en augmentant les droits de douane pour rendre les marchandises plus chères, le gouvernement protège les producteurs nationaux des marchandises de la concurrence étrangère.
- Favoriser le développement de secteurs spécifiques : en **réduisant** les droits de douane sur les intrants utilisés par un secteur, le gouvernement peut l'aider en rendant les marchandises moins chères et en réduisant les coûts.
- Contrôler la quantité d'un produit pouvant être importée (voir aussi Contingents tarifaires).
- Assurer une protection temporaire dans des situations spéciales, par exemple lorsque les importations augmentent fortement ou si elles sont trop bon marché (voir aussi Mesures de sauvegarde, Droits antidumping et droits compensateurs).

Exemple : Comment les droits de douane fonctionnent-ils ?



² Les valeurs citées dans ces exemples ont été fournies par la Fonction de téléchargement des données tarifaires de l'OMC.

³ Ce nombre a été calculé sur la base des données obtenues à partir des profils des droits de douane de l'OMC en 2019. Ne sont pas pris en compte 9 pays dont les données ne sont pas disponibles.

À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : souvent, les taux de droits de douane maximum que les pays peuvent appliquer pour les importations sont déterminés par les engagements pris dans les accords commerciaux qu'ils ont signés. Cela comprend les règles commerciales multilatérales de l'OMC (voir annexe 5.4) et les autres accords commerciaux conclus entre deux ou plusieurs pays comme des unions douanières, des accords de partenariats économiques ou des accords de libre-échange (pour simplifier, nous nous référerons à tous les accords commerciaux différents de ceux de l'OMC comme des Accords commerciaux régionaux (voir annexe 5.5). Deux aspects importants concernant les droits de douane à l'importation sont :

- **Droits de douane consolidés contre droits de douane appliqués** : la plupart des pays ont des taux de droits de douane **consolidés** conformément aux règles de l'OMC. Les taux consolidés sont des niveaux maximum qui ne peuvent être dépassés que dans des circonstances exceptionnelles. Souvent, les droits de douane **appliqués**, mis en place par le pays, sont inférieurs aux droits de douane consolidés.
- **NPF contre tarifs préférentiels** : les taux tarifaires généraux que les pays appliquent sont connus sous le nom de taux de la **nation la plus favorisée** (taux NPF ou taux NPF appliqué). Dans les accords commerciaux régionaux, de nombreux pays accordent des **taux préférentiels** à certains partenaires. Les taux préférentiels sont généralement inférieurs aux taux NPF applicables aux pays qui ne font pas partie de l'accord. Certains pays développés accordent également des taux de droits de douane préférentiels unilatéraux⁴ aux importations en provenance de pays en développement dans le cadre d'accords comme le programme de l'UE « Tout sauf des armes ».

Coûts : l'application des droits de douane à l'importation a en soi un coût monétaire relativement faible pour le gouvernement. Cela nécessite néanmoins une administration douanière fonctionnant et disposant des moyens techniques et humains nécessaires, ce qui engendre des coûts.

Influence sur le marché : les droits de douane ont une influence directe sur les marchés car ils font augmenter le prix de la marchandise importé et découragent les importations.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Source de revenus pour le gouvernement. • Les droits de douane peuvent être employés pour développer certains secteurs. • Les droits de douane sur les produits alimentaires peuvent contribuer à augmenter l'autosuffisance. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les droits de douane sur les produits agricoles importés font grimper leurs prix. Le résultat se traduit par une demande accrue en produits nationaux et une protection des producteurs nationaux contre la concurrence étrangère.
Inconvénients/Défis	<ul style="list-style-type: none"> • Les droits de douane ont souvent des niveaux max. qui ne peuvent pas être dépassés. Ainsi, leur potentiel pour générer des revenus ou aider à atteindre d'autres objectifs est limité. • Les droits de douane sur les produits importés les rendent plus chers pour les consommateurs dans le pays. • Les droits de douane appliqués par d'autres pays peuvent réduire le potentiel pour les exportations du pays sur ces marchés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les droits de douane sur les intrants importés (engrais, semences, etc.) peuvent entraîner une augmentation des coûts pour les agriculteurs utilisant ces intrants. • Les droits de douane sur les produits agricoles importés peuvent augmenter les coûts pour le secteur qui les utilisent (comme l'industrie de transformation). • Pour les agriculteurs souhaitant exporter, les droits de douane appliqués par les autres pays peuvent restreindre leur potentiel d'exportation.

⁴ « Unilatéral » signifie que le pays baisse ou supprime les droits de douane mais n'attend pas que l'autre pays fasse de même.

3.2 Droits antidumping et droits compensateurs

De quoi s'agit-il ?

Les droits antidumping⁵ (DAD) et droits compensateurs (CVD) sont deux types de mesures que les gouvernements peuvent mettre en œuvre pour répondre aux abus perçus dans le domaine du commerce international, causés respectivement par le dumping ou des subventions (voir les explications ci-dessous). Les DAD et CVD sont des droits de douane à l'importation additionnels qu'un gouvernement impose sur un produit spécifique pour le rendre plus cher pendant une certaine période.

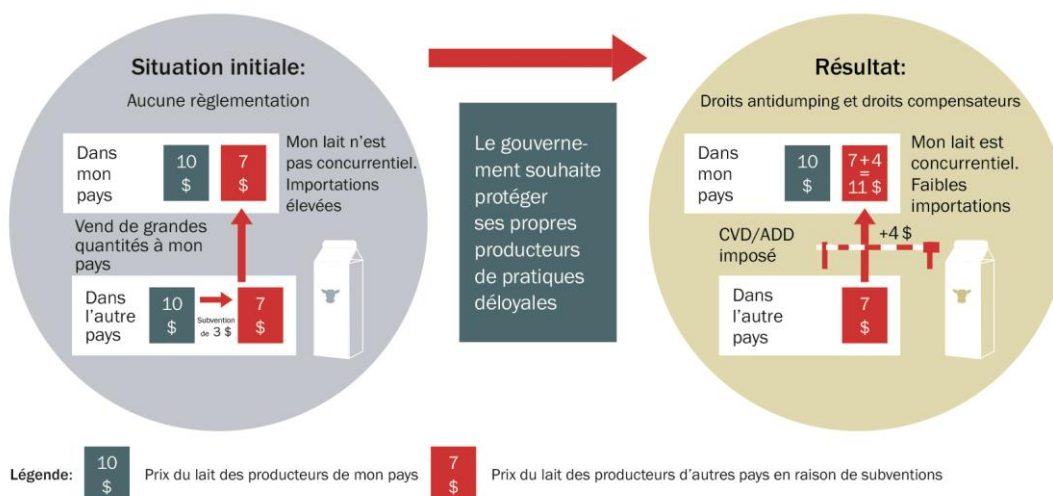
Le droit additionnel pourrait même faire en sorte que le tarif total excède le taux du tarif consolidé (le taux maximum normalement applicable). Les mesures DAD et CVD sont habituellement connues comme « recours commerciaux » ou « instruments de défense commerciaux » (voir aussi les mesures de sauvegarde, qui représentent un autre type de recours commercial).

Les DAD sont l'instrument le plus utilisé d'entre les deux dans le commerce international. Cependant, de nombreux pays africains n'ont jamais utilisé aucune de ces mesures : conformément aux données de l'OMC, ces 10 dernières années, seules l'Égypte et la SACU (Afrique du Sud, Botswana, Eswatini, Lesotho et Namibie) ont appliqué des droits antidumping. Les droits compensateurs sont encore moins fréquents et sont surtout utilisés dans les pays développés. L'Égypte a été le seul pays africain à utiliser les droits compensateurs au cours des 10 dernières années⁶.

Quel est le but ?

- **Les droits antidumping** visent à contrer les effets du dumping. C'est ce qui se passe quand une entreprise étrangère (par exemple du pays B) vend ses produits dans le pays A à un prix inférieur à celui normalement facturé dans le pays B, ce qui désavantage les producteurs nationaux du pays A. Pour y répondre, le gouvernement du pays A peut imposer un droit de douane additionnel (droit antidumping) sur ces produits pour les rendre plus chers.
- **Les droits compensateurs** visent à contrer les effets des subventions. Un gouvernement (par exemple dans le pays B) accorde des subventions (un genre d'aide financière) à ses producteurs. Cela aide les producteurs du pays B à réduire leurs coûts et à produire moins cher (voir aussi Subventions à l'exportation / Crédits à l'exportation). Si les produits subventionnés, que le pays B exporte vers le pays A, sont nettement moins chers que ceux produits par les producteurs nationaux du pays A, le gouvernement du pays A peut imposer un droit de douane additionnel (droit compensateur) pour les rendre plus chers.

Exemple : Comment fonctionne un droit compensateur ?



⁵ « Droit » est un autre terme pour désigner un tarif douanier.

⁶ Ces données ont été fournies par le Portail intégré d'information commerciale (I-TIP) de l'OMC.

À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : les mesures DAD et CVD sont une **exception** : une « clause échappatoire » qui permet temporairement aux gouvernements d'enfreindre certaines règles fondamentales de l'OMC pour protéger leurs producteurs nationaux. Pour cette raison, les accords de l'OMC stipulent également quand et comment un pays peut les utiliser.

Avant d'imposer des droits de douane additionnels, le gouvernement doit effectuer des recherches pour prouver qu'il y a bien du dumping ou des importations subventionnées et qu'ils occasionnent réellement un dommage aux producteurs nationaux. Cela requiert une institution gouvernementale ayant la capacité de réunir les données importantes et de procéder aux analyses nécessaires (et souvent complexes). Certains pays africains ont créé des agences spécialisées chargées de s'occuper de ces questions (voir par exemple la Ghana International Trade Commission/Commission du commerce international du Ghana).

De plus, les accords commerciaux régionaux stipulent souvent des règles pour les DAD et CVD. C'est le cas du COMESA, de l'EAC, de la SADC et de la ZLECA. Ces règles reflètent pour la plupart celles des accords de l'OMC⁷. À ce jour, les pays africains n'ont pas beaucoup eu recours à ces mesures pour le commerce intra-africain.

Coûts : obtenir la capacité institutionnelle et technique pour mener les enquêtes et déterminer si une mesure à appliquer peut être coûteuse pour le gouvernement. Cela peut représenter un défi pour les pays en développement et cela peut aussi expliquer pourquoi bon nombre d'entre eux n'ont jamais fait appel aux droits antidumping ou aux droits compensateurs.

Influence sur le marché : étant donné que les DAD et CVD sont appliqués comme droits de douane additionnels à l'importation, ils auront également une influence similaire sur le marché (rendant les importations de produits soumis à cette mesure plus coûteuses).

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Les droits de douane additionnels peuvent générer des revenus pour le gouvernement. Le pays dispose d'un outil pour protéger ses entreprises de comportements déloyaux. 	<ul style="list-style-type: none"> Les droits de douane additionnels rendent les produits importés plus chers et protègent les producteurs nationaux de la concurrence d'importations bon marché.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Nécessite des capacités techniques et institutionnelles dont tous les pays en développement ne disposent pas. Les droits de douane additionnels rendent les produits importés plus chers pour les consommateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> Les droits de douane plus élevés sur les intrants importés peuvent entraîner une augmentation des coûts pour les agriculteurs utilisant ces intrants. Des droits de douane plus élevés sur les produits agricoles importés peuvent augmenter les coûts pour le secteur qui les utilisent (comme l'industrie de transformation).

⁷ Ces informations proviennent d'un module de formation de l'UA sur les [méthodes de calcul antidumping](#) dans le contexte africain.

3.3 Mesures de sauvegarde

De quoi s'agit-il ?

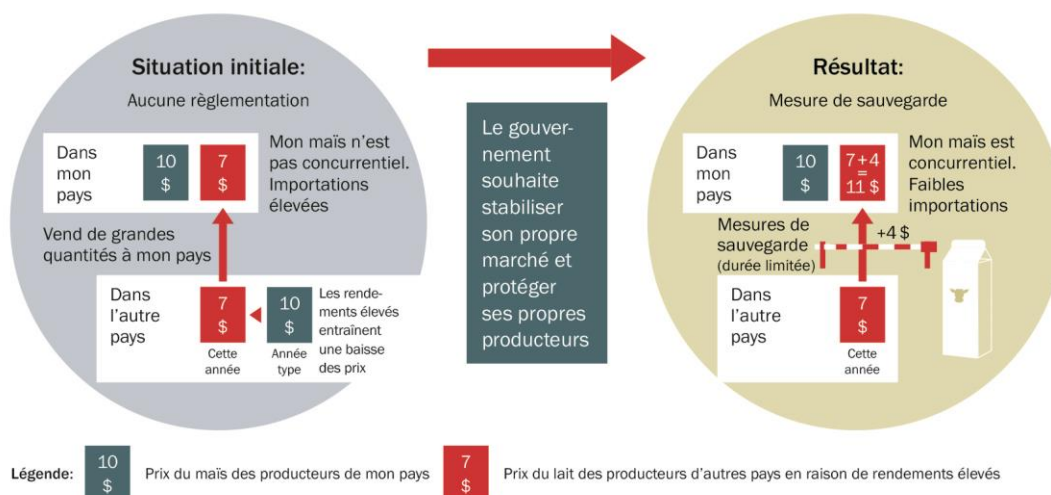
Les mesures de sauvegarde sont des droits de douane à l'importation ou des quotas à l'importation supplémentaires qu'un gouvernement met en place pour réduire les importations d'un produit pendant un certain temps. Une mesure de sauvegarde ne peut être utilisée que si les importations d'un produit précis ont tellement augmenté qu'elles nuisent aux producteurs nationaux du même produit ou d'un produit similaire. Avec les droits antidumping et les droits compensateurs, les mesures de sauvegarde sont un des trois types de recours commerciaux (ou instruments de défense commerciale) autorisés dans le cadre des règles commerciales internationales pour faire face aux dommages causés par les importations⁸.

Les mesures de sauvegarde ont rarement été utilisées par les pays africains : conformément aux données fournies par l'OMC, seules env. 12% des mesures de sauvegarde prises au cours des 10 dernières années l'ont été par des pays africains⁹. Au cours de ces 10 dernières années, seuls six pays africains (Éthiopie, Madagascar, Maroc, Afrique du Sud, Tunisie et Zambie) ont lancé le processus pour employer une mesure de sauvegarde.

Quel est le but ?

Les mesures de sauvegarde sont utilisées pour protéger les producteurs nationaux des dommages causés par des hausses soudaines des importations. Une hausse soudaine des importations se produit quand les importations d'un produit (par exemple vers un pays A) augmentent très fortement ou gagnent une grande part de marché en peu de temps. Les producteurs de ce produit dans le pays A feront face à une plus grande concurrence et l'augmentation de l'offre peut entraîner une baisse du prix du produit sur le marché du pays A, ce qui pourrait faire perdre des revenus aux producteurs du pays A, voire les évincer du marché. Dans ce cas, le gouvernement du pays A peut appliquer une mesure de sauvegarde en augmentant les droits de douane à l'importation ou en appliquant un quota à l'importation afin de restreindre les importations pendant un certain temps.

Exemple : Comment fonctionne une mesure de sauvegarde ?



⁸ Pour des explications détaillées et techniques sur les trois types de recours commerciaux, voir cette [note d'information](#) sur le site Internet de l'OMC.

⁹ Ces données ont été fournies par le [Portail intégré de renseignements commerciaux \(I-TIP\)](#) de l'OMC.

À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : les mesures de sauvegarde peuvent être multilatérales (appliquées aux importations de tous les pays) ou bilatérales (appliquées aux importations d'un pays ou d'un petit groupe de pays).

Les mesures de sauvegarde multilatérales sont régies par les accords de l'OMC, qui déterminent quand et comment un pays peut les appliquer. Le pays doit disposer d'une autorité capable de collecter les données nécessaires et de mener une enquête pour déterminer s'il y a eu une hausse soudaine des importations et si elle cause réellement des dommages aux producteurs nationaux. Les mesures de sauvegarde peuvent être mises en place pour une durée maximale de 8 ans. Il existe une mesure de sauvegarde agricole spéciale supplémentaire (SSG) uniquement pour les produits agricoles. Cependant, seuls six pays africains ont le droit d'utiliser cette mesure de sauvegarde spéciale¹⁰ pour certains produits et ils ne l'ont jamais employée dans la pratique.

Les mesures de sauvegarde bilatérales sont habituellement fixées dans des accords commerciaux régionaux. Elles peuvent être appliquées pour les importations d'un pays spécifique ou celles de tous les membres d'un accord commercial. Le COMESA, l'EAC, la SADC et la ZLECA ont par exemple tous établi des règles pour appliquer des mesures de sauvegarde entre leurs membres. Dans certains cas, ces accords réaffirment les droits et obligations fixés par les règles de l'OMC. Cependant, à ce jour, les pays africains ont rarement employé ces recours pour le commerce intra-africain¹¹.

Coûts : comme dans le cas de l'antidumping et des droits compensateurs, appliquer des mesures de sauvegarde nécessite une institution gouvernementale ayant la capacité de mener les recherches et de décider de l'application des mesures de sauvegarde (par exemple l'Afrique du Sud, qui a créé une autorité spécialisée chargée des recours commerciaux). Cela entraîne des coûts associés et peut être difficile pour les pays en développement.

Influence sur le marché : les mesures de sauvegarde peuvent être appliquées sous forme de droits de douane additionnels à l'importation ou comme quotas à l'importation. Tous deux ont une influence similaire sur le marché : rendre les importations des produits soumis à la mesure plus chères (droit de douane à l'importation) ou restreindre la quantité pouvant être importée (quota d'importation).

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Si des droits de douane additionnels sont instaurés, cela peut générer des revenus supplémentaires pour le gouvernement. • Le pays dispose d'un outil pour protéger ses entreprises de comportements déloyaux. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les droits de douane additionnels ou quotas réduisent les importations. Étant donné que l'approvisionnement du marché est réduit, le prix du produit augmente sur le marché. Cela protège les producteurs nationaux contre la concurrence étrangère.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> • Les mesures de sauvegarde nécessitent des capacités techniques et institutionnelles dont tous les pays en développement ne disposent pas. • Les droits de douane ou quotas additionnels sur les produits importés les rendent plus chers pour les consommateurs dans le pays. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les droits de douane plus élevés ou quotas sur les intrants importés peuvent entraîner une augmentation des coûts pour les agriculteurs utilisant ces intrants. • Ils peuvent également augmenter les coûts pour le secteur qui utilisent les produits importés (comme l'industrie de transformation).

¹⁰ Le droit d'utiliser la sauvegarde agricole spéciale a été négocié dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle de l'Uruguay (qui s'est achevé en 1994) et dépendait des mesures commerciales que les pays appliquaient à l'époque. Seuls quelque 38 pays se sont réservés le droit d'utiliser la mesure de sauvegarde spéciale et ce uniquement pour un nombre limité de produits. Les pays africains qui l'ont fait sont le Botswana, l'Eswatini, le Maroc, la Namibie, l'Afrique du Sud et la Tunisie.

¹¹ Ces informations proviennent de la présentation « Mesures de sauvegarde et recours commerciaux dans l'intégration africaine » (par Paul Kalenga, Centre du droit commercial).

3.4 Quotas à l'importation / Contingents tarifaires

De quoi s'agit-il ?

Un **quota à l'importation** est une limitation de la quantité d'un produit pouvant être importée dans un autre pays. Cette limite est souvent exprimée comme un nombre maximum ou un poids maximum (par exemple 10 000 vaches ou 5 000 kilogrammes de beurre).

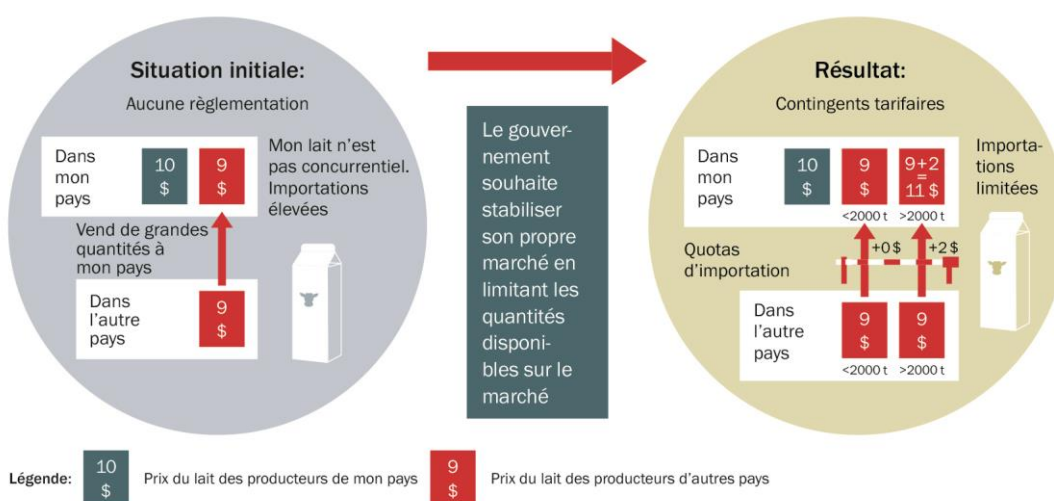
Un **contingent tarifaire** (CT) est une combinaison de droit de douane et de quota d'importation. Dans ce cas, une certaine quantité d'un produit peut être importée dans un pays en payant des droits de douane moins élevés (ou égaux à zéro) (droits de douane « sous contingent tarifaire »). Si les importations du produit dépassent le quota imparti, il faut payer des droits de douane plus élevés (appelés « droits de douane hors contingent »). Souvent, les droits de douane hors contingent sont si élevés qu'il n'est pas rentable d'importer le produit. La plupart des contingents tarifaires sont employés pour les produits agricoles.

Pour déterminer qui peut importer combien de produits soumis à un quota, les gouvernements octroient souvent des **licences**. Une licence autorise quelqu'un (une personne ou une entreprise) à importer une certaine quantité de produits. Pour distribuer les licences, le gouvernement peut les octroyer dans l'ordre où elles ont été demandées (« premier arrivé, premier servi »), les vendre, les vendre aux enchères ou employer d'autres méthodes de distribution.

Quel est le but ?

- **Protéger les producteurs nationaux** contre la concurrence étrangère : en imposant un quota à l'importation ou un CT, un gouvernement peut limiter la quantité d'un produit disponible sur le marché du pays. Cela peut entraîner des prix plus élevés sur le marché national du pays en question. En conséquence, les producteurs nationaux ne sont pas confrontés à une grande quantité d'importations et leurs revenus augmentent.
- **Limiter la quantité d'un certain produit** qui peut être importé. Cela permet au gouvernement de contrôler l'entrée de certains produits sur son territoire. Il peut y avoir de nombreuses raisons à cela : le produit pourrait être dangereux (comme des armes ou certaines drogues), nuire à la santé ou à l'environnement (comme certains produits chimiques) ou être protégé par des traités internationaux (par exemple des animaux et végétaux menacés d'extinction).

Exemple : Comment fonctionne un contingent tarifaire ?



À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : l'OMC autorise les pays à mettre en place des quotas dans **des cas particuliers**. Cela comprend des situations comme celles mentionnées ci-dessus, où un quota est appliqué pour répondre aux réglementations gouvernementales, par exemple pour contrôler les importations de quelques produits agricoles et piscicoles ou dans des domaines comme la santé, la protection de l'environnement et dans d'autres circonstances spéciales.

Quand l'OMC a été fondée en 1995, certains pays appliquant des obstacles très élevés sur certains produits agricoles ont été autorisés à maintenir des contingents tarifaires sur les importations de ces produits. Environ 40 pays ont enregistré ces contingents tarifaires auprès de l'OMC. Les seuls pays africains à les avoir mis en place sont le Maroc, l'Afrique du Sud et la Tunisie.

Dans le cadre d'**accords commerciaux régionaux**, les pays peuvent utiliser les contingents tarifaires pour garantir un accès préférentiel à leur marché aux partenaires ayant signé lesdits accords. Dans l'accord de partenariat économique entre la SADC et l'Union européenne, l'UE a par exemple accordé à l'Afrique du Sud des contingents tarifaires pour plusieurs produits, dont le beurre : 500 tonnes métriques de beurre d'Afrique du Sud peuvent entrer sur le marché de l'UE avec des droits de douane s'élevant à 0%¹².

Coûts : l'application de quotas ou CT a un coût monétaire relativement faible pour le gouvernement. Si les quotas sont octroyés par la vente ou la mise aux enchères de licences, ils peuvent également générer un revenu additionnel. Cependant, mettre en œuvre les quotas requiert une administration des douanes fonctionnant parfaitement, disposant des capacités techniques et humaines nécessaires (y compris la capacité de surveiller effectivement que les importations ne dépassent pas la quantité fixée), ce qui entraîne des coûts associés.

Influence sur le marché : les quotas et CT limitent la quantité d'un produit pouvant être importé, ce qui réduit les importations (comparé à la situation sans quotas) et peut entraîner une augmentation des prix nationaux.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Si le gouvernement vend ou met les licences de quotas aux enchères, il peut générer un revenu additionnel. • Un quota peut aider le gouvernement à atteindre un équilibre entre la protection des producteurs nationaux et l'autorisation de certaines importations pour les transformateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avec le quota, les producteurs nationaux bénéficient d'un certain niveau de protection contre la concurrence étrangère. • D'un autre côté, les secteurs utilisant le produit pour le transformer ou le vendre peuvent avoir accès à un certain niveau d'importations.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> • Il existe différents problèmes liés aux systèmes de licences de quotas : inefficacité, opacité ou corruption. • Le quota peut occasionner des prix plus élevés pour le produit sur le marché national, ce qui touche les consommateurs et les secteurs qui importent le produit pour le vendre ou le transformer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les procédures que le gouvernement met en place pour administrer ou allouer les quotas peuvent être complexes, non transparente ou sujettes à la corruption. Ceux qui veulent importer le produit peuvent avoir à payer des prix élevés pour les licences ou rencontrer des difficultés pour obtenir le droit de l'importer.

¹² Pour une liste des produits soumis aux contingents tarifaires dans le cadre de cet accord, voir la page 3 de ce document FAQ sur l'accord de partenariat économique SADC-EU (Centre du droit commercial, 2018).

3.5 Interdiction d'importation

De quoi s'agit-il ?

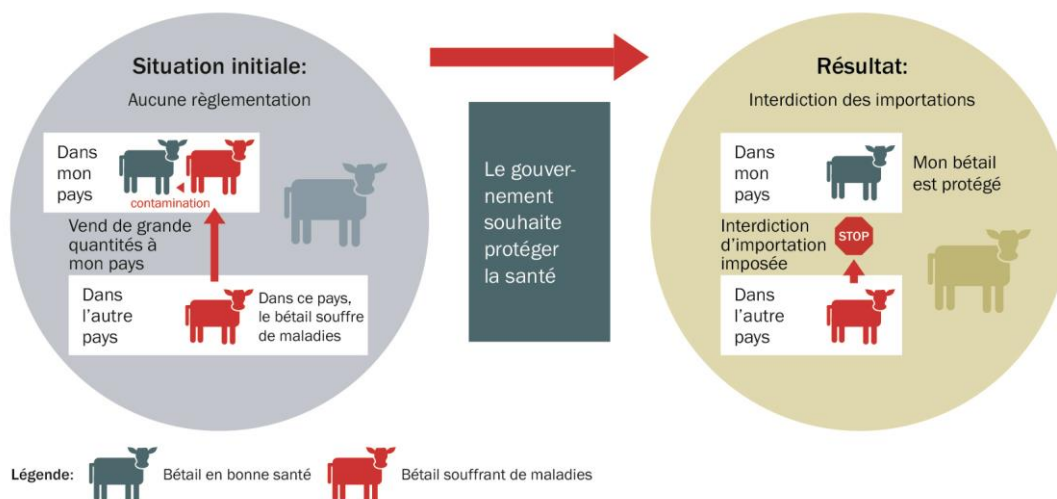
Une interdiction des importations consiste à **interdire les importations** d'un produit spécifique ou d'un groupe de produits dans un pays. Les experts considèrent que l'interdiction d'importer est une forme extrême de droit de douane à l'importation / contingent tarifaire où la quantité autorisée est égale à zéro.

Quel est le but ?

Un gouvernement peut employer des interdictions d'importation à différentes fins comme les suivantes :

- Protéger le pays de produits vecteurs de maladies ou menaçant la santé ou la vie des personnes, des animaux ou des végétaux de toute autre manière (voir aussi Mesures sanitaires et phytosanitaires) ou pour protéger de produits qui ne répondent pas aux normes de sécurité ou à d'autres normes (voir aussi Obstacles techniques au commerce). Dans certains cas, l'interdiction peut s'appliquer uniquement pour une durée limitée ou uniquement pour les importations d'un pays ou d'une région spécifique (par exemple si une maladie n'est présente que dans ce pays ou cette région).
- S'assurer que certains produits n'entreront pas sur le territoire. Un gouvernement peut vouloir interdire les importations de produits dangereux (comme certains types de drogues ou des armes), de produits nocifs pour l'environnement (comme certains produits chimiques) ou protégés par des traités internationaux (par exemple des animaux et végétaux menacés d'extinction).
- Un gouvernement peut également édicter une interdiction d'importation dans le but de protéger les producteurs nationaux du pays contre la concurrence étrangère. Cependant, cela n'est normalement pas autorisé dans le cadre des règles en vigueur pour le commerce international (voir ci-dessous).

Exemple : Comment fonctionnent les interdictions d'importation pour des raisons sanitaires et sécuritaires



À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : les interdictions d'importation sont uniquement autorisées par les règles de l'OMC dans certaines circonstances particulières ou exceptionnelles, comme celles mentionnées ci-dessus (pour protéger la santé, la sécurité, l'environnement, etc.). Les pays sont dissuadés d'appliquer des interdictions d'importation uniquement pour protéger leurs producteurs nationaux. Si l'objectif du gouvernement est de protéger un secteur précis, il doit mettre en place les mesures permettant de restreindre le commerce au lieu de l'interdire totalement (par exemple, droits de douane ou quotas à l'importation).

Les interdictions d'importation peuvent encourager la contrebande. Supposez que le pays A interdise l'importation d'un produit. L'offre de ce produit baisse sur le marché du pays A et son prix augmente. Les prix élevés pourraient entraîner une contrebande pour faire entrer le produit dans le pays A pour le vendre et réaliser des bénéfices. Cela peut également être associé à de la corruption (par exemple si les contrebandiers paient des pots-de-vin pour que les fonctionnaires « regardent ailleurs »).

Coûts : les coûts monétaires directs d'une interdiction d'importation sont faibles. Cependant, garantir que les mesures sont effectivement appliquées, peut engendrer des coûts supplémentaires pour le gouvernement (par exemple plus de personnel aux frontières).

Influence sur le marché : étant donné que l'interdiction stopperait complètement les importations, elle aurait un impact important et direct sur le marché. Comme cité ci-dessus, une interdiction pourrait également encourager la création d'un marché informel pour le produit.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement peut atteindre des objectifs comme la protection de la santé et de la sécurité de la population tout en évitant des dommages pour l'environnement, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Si un produit fait l'objet d'une interdiction temporaire (par exemple pour des raisons sanitaires), les producteurs nationaux du produit seront confrontés à moins de concurrence.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> L'interdiction des importations peut être une incitation à la contrebande et engendrer un marché informel que le gouvernement ne peut pas contrôler. L'interdiction peut occasionner des prix plus élevés pour le produit sur le marché national, ce qui touche les consommateurs et les secteurs qui importent le produit pour le vendre ou le transformer. 	<ul style="list-style-type: none"> Si le produit est utilisé par certains secteurs (par exemple les transformateurs), ils perdent l'accès au produit et peuvent avoir à payer des prix élevés sur le marché national. L'interdiction d'importation peut engendrer un marché illégal pour le produit. Dans ce cas, les producteurs nationaux (qui doivent se conformer à la réglementation applicable dans le pays) pourraient être confrontés à la concurrence de produits de contrebande qui ne font pas l'objet des mêmes contrôles.

3.6 Subventions à l'exportation / Crédits à l'exportation

De quoi s'agit-il ?

Les subventions à l'exportation sont des paiements que le gouvernement verse pour encourager les exportations. Elles peuvent se présenter sous la forme de paiements directs aux producteurs ou de moyens pour aider les producteurs à réduire les coûts auxquels ils sont confrontés en exportant (comme la commercialisation des produits exportés ou le transport international).

Étant donné qu'elles nécessitent des dépenses élevées, les subventions à l'exportation sont coûteuses pour les gouvernements qui les appliquent. Elles rendent également les exportations moins chères qu'elles ne devraient l'être, créant des inefficacités et des distorsions sur les marchés mondiaux.

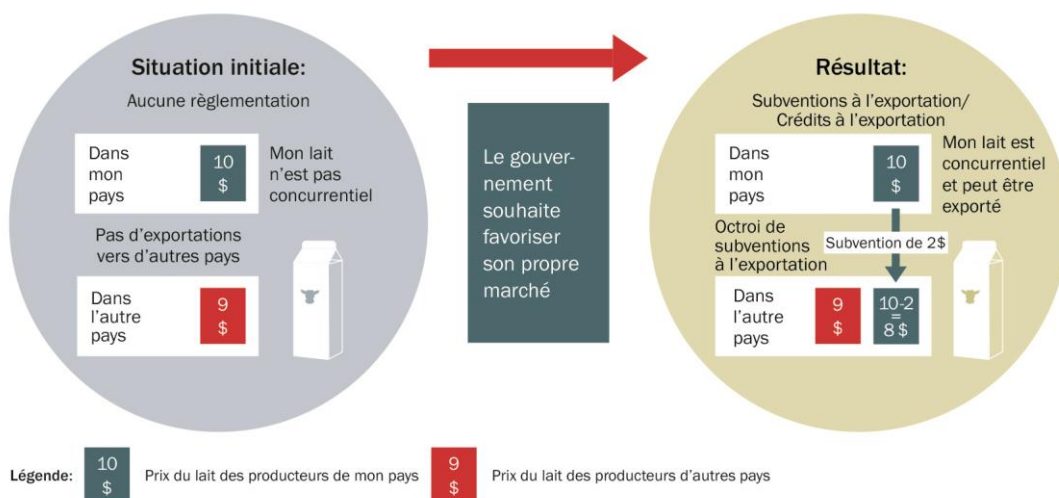
Traditionnellement, les subventions à l'exportation ont été principalement employées par les pays développés (et certains grands pays en développement). Un pays accordant des subventions pour promouvoir l'exportation d'un produit sera en mesure de vendre de grandes quantités de ce produit sur le marché mondial. Cela fait baisser le prix du produit sur le marché mondial, affectant spécialement les producteurs dans les pays en développement : ils gagnent moins, perdent des parts de marché et peuvent même être évincés du marché.

Les crédits à l'exportation peuvent être octroyés par le gouvernement (ou des entreprises privées agissant en leur nom) à des acheteurs étrangers pour les encourager à acheter les produits du pays. Le pays A accorde par exemple des conditions spéciales aux acheteurs dans le pays B (comme reporter le paiement d'un an) s'ils achètent les produits du pays A. Si les conditions de paiement sont plus avantageuses que les conditions de crédit normales en vigueur sur le marché (par exemple des taux d'intérêt inférieurs ou des délais de remboursement plus longs), les crédits à l'exportation peuvent avoir un effet similaire à celui des subventions à l'exportation.

Quel est le but ?

- Les gouvernements accordent des **subventions à l'exportation** pour aider les producteurs à s'imposer sur de nouveaux marchés, à augmenter leurs exportations ou à compenser des prix peu élevés pour leurs produits sur le marché international. Ils peuvent également contribuer à éliminer la production excédentaire : si le pays A a un excédent d'un produit, des subventions peuvent aider les producteurs à vendre cet excédent sur le marché mondial. Ainsi, une moindre partie du produit est disponible à la vente sur le marché national du pays A et les prix nationaux restent stables.
- **Les crédits à l'exportation** sont octroyés par le gouvernement pour inciter les acheteurs étrangers à acheter les produits du pays.

Exemple : Comment fonctionnent les subventions à l'exportation ?



À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : en raison de leur effet de distorsion, les subventions à l'exportation sont interdites pour les produits industriels depuis plus de 50 ans. Cependant, les subventions à l'exportation de produits agricoles sont restées disponibles pendant des décennies et ont été utilisées par un grand nombre des plus grands producteurs et exportateurs agricoles au monde. Leur suppression était un des principaux objectifs de l'Objectif de développement durable 2.B.

En 2015, dans le cadre de la conférence ministérielle de l'OMC à Nairobi, les pays ont accepté de supprimer les subventions aux exportations agricoles¹³. La plupart des pays les ont déjà supprimées ou le feront d'ici fin 2022.

Les pays en développement peuvent encore continuer à soutenir les exportateurs agricoles pendant quelques années supplémentaires : ils peuvent accorder des subventions pour les aider à réduire certains coûts (comme la commercialisation et les transports internationaux) jusqu'en 2023 et les pays les moins avancés peuvent accorder des subventions à l'exportation jusqu'en 2030. Cependant, rares sont les pays en développement à appliquer effectivement ces subventions. En Afrique, seuls l'Ile Maurice, le Maroc et la Tunisie ont indiqué à l'OMC avoir utilisé des subventions pour réduire les coûts de l'exportation de différents produits agricoles¹⁴.

L'accord de Nairobi de 2015 a également établi quelques règles sur la façon dont les pays peuvent octroyer des crédits à l'exportation. Une des règles clés est que les acheteurs étrangers devraient rembourser les crédits octroyés par les gouvernements en l'espace de 18 mois au maximum.

Coûts : les subventions à l'exportation et les crédits à l'exportation sont des mesures coûteuses. Les crédits à l'exportation nécessitent en outre généralement des institutions spécialisées (organismes de crédit à l'exportation¹⁵) et leur création ou leur fonctionnement représente des coûts supplémentaires pour le gouvernement.

Influence sur le marché : les subventions à l'exportation peuvent entraîner une distorsion sur les marchés internationaux, en particulier si elles sont appliquées par des pays exportant de grandes quantités d'un produit. Les crédits à l'exportation peuvent également être considérés comme des subventions déguisées à l'exportation, avec un effet similaire.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Les subventions et crédits peuvent contribuer à soutenir les exportations du pays. 	<ul style="list-style-type: none"> Les agriculteurs de pays appliquant ces mesures peuvent bénéficier de l'assistance du gouvernement pour les aider à réduire leurs coûts et à augmenter leurs exportations.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Les deux mesures sont coûteuses pour le gouvernement. Dans le pays appliquant des subventions/crédits, les exportations augmentent et l'offre du produit sur le marché national baisse. Cela peut entraîner des prix nationaux plus élevés, ce qui touche les consommateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> Les agriculteurs des pays où les exportations subventionnées sont vendues doivent faire face à une concurrence étrangère accrue et moins chère. Ils peuvent perdre des parts de marché sur leur marché et peuvent même être évincés de ce marché.

¹³ Voir https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/1980_e.htm

¹⁴ Ces informations ont été obtenues en effectuant une recherche dans le système de gestion des informations sur l'agriculture de l'OMC.

¹⁵ Le site Wikipedia Agence pour les crédits à l'exportation comprend une liste et des liens vers les agences de nombreux pays.

3.7 Quotas d'exportation / Interdiction d'exportation

De quoi s'agit-il ?

Un **quota à l'exportation** est une limite du nombre de produits pouvant être exportés par un pays. Comme dans le cas des quotas d'importation, les gouvernements peuvent octroyer des licences pour donner à des individus ou à des entreprises le droit d'exporter un certain pourcentage de la quantité autorisée. Pour distribuer les licences, le gouvernement peut les octroyer dans l'ordre où elles ont été demandées (« premier arrivé, premier servi »), les vendre, les mettre aux enchères ou utiliser toute autre méthode.

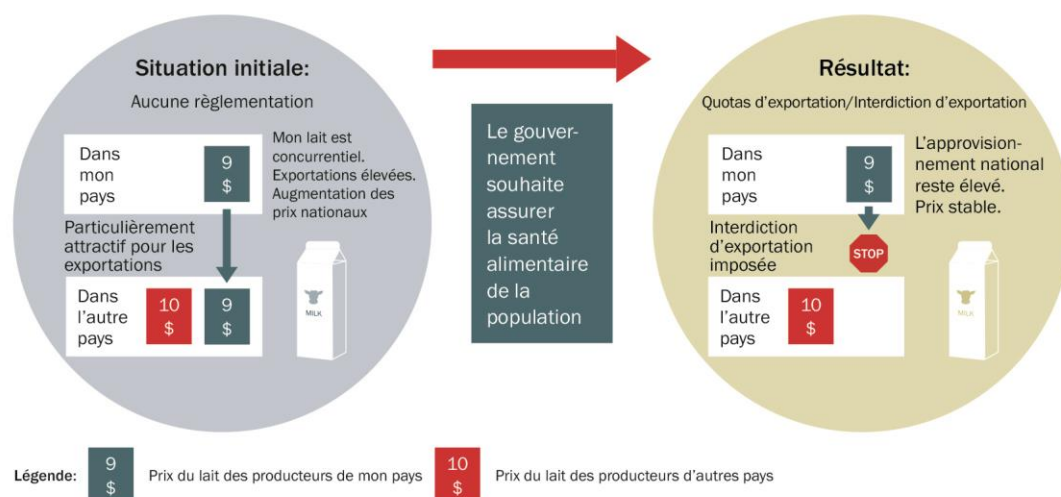
Une interdiction d'exportation est une forme extrême de quota à l'exportation : dans ce cas, la quantité autorisée est fixée à zéro et le gouvernement interdit totalement d'exporter le produit (similaire à l'interdiction d'importation qui interdit toutes les importations).

Quel est le but ?

Le gouvernement peut limiter ou interdire les exportations pour les raisons suivantes :

- S'assurer que le pays dispose d'un approvisionnement suffisant de certains produits, disponibles à un prix moins élevé : en empêchant les exportations (ou en limitant la quantité exportée), un gouvernement peut garantir qu'une plus grande quantité du produit est disponible sur le marché national, ce qui permet de maintenir un prix peu élevé. Cela pourrait être fait pour prévenir ou atténuer les pénuries en cas d'urgence. Plusieurs pays ont mis en place des quotas ou des interdictions d'exporter des produits alimentaires en réponse à la pandémie de COVID-19. L'Égypte a par exemple interdit les exportations de légumineuses pendant quelques mois. Bon nombre de ces restrictions étaient temporaires et ne sont plus en vigueur¹⁶.
- Promouvoir le développement des industries de transformation: le gouvernement d'un pays qui produit des matières premières peut restreindre ou interdire les exportations de ces produits pour garantir qu'ils demeurent dans le pays et qu'ils y sont transformés.
- Contrôler les exportations de certains produits, par exemple pour la faune et la flore menacée.

Exemple : Comment fonctionne une interdiction d'exportation ?



¹⁶ L'Institut de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI) tient un registre des restrictions à l'exportation appliquées aux produits alimentaires en réponse à la crise du COVID-19.

À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : les quotas et interdictions d'exportation ne sont en général pas autorisés par les règles de l'OMC. Cependant, ils peuvent être mis en place exceptionnellement, par exemple en cas de menace de pénuries alimentaires ou de pénuries d'autres produits essentiels¹⁷.

Bien que les mesures puissent contribuer à résoudre des difficultés temporaires, à long terme, elles peuvent avoir **des effets non intentionnels négatifs**. Un quota ou une interdiction d'exportation fait que les prix du produit baissent sur le marché national. Cela signifie que les revenus des agriculteurs nationaux baissent et cela peut même aller jusqu'à l'abandon de la production nationale. Les agriculteurs, qui sont aussi des exportateurs, pourraient perdre des opportunités qu'il sera difficile de reconquérir après la levée des quotas à l'exportation.

Comme dans le cas des interdictions d'importation, les interdictions d'exportation peuvent favoriser la contrebande. Imaginez que le pays A interdise l'exportation d'un produit pour que son prix reste bas. L'interdiction fera que le prix du produit sera moins élevé dans le pays A que sur le marché étranger. Cela pourrait représenter une incitation à la contrebande du produit du pays A pour le vendre ailleurs à un prix plus élevé. Au fil du temps, si de grandes quantités sont sorties du pays en contrebande, l'offre intérieure dans le pays A peut baisser et le prix augmenter, contrecarrant ainsi l'objectif premier de l'interdiction.

Les restrictions à l'exportation peuvent également avoir un effet négatif sur la sécurité alimentaire mondiale. De nombreux experts estiment qu'elles ont contribué à aggraver la crise mondiale des prix alimentaires de 2007-2009¹⁸ : à cette époque, alors que les prix mondiaux des denrées alimentaires commençaient à augmenter, de nombreux pays appliquaient des interdictions et quotas d'exportation pour maintenir les prix intérieurs à un niveau peu élevé. Mais ces mesures ont eu pour effet de rendre les denrées alimentaires moins disponibles sur le marché mondial, ce qui a encore davantage fait grimper le prix des denrées alimentaires sur ce marché.

Coûts : les coûts monétaires directs de la mise en place d'interdictions à l'exportation et de quotas sont faibles. Appliquer ces mesures requiert cependant une administration des douanes fonctionnant parfaitement et ayant la capacité de contrôler leur application.

Influence sur le marché : les quotas et interdictions à l'exportation ont un effet direct sur le marché en décourageant ou stoppant les exportations. À court terme, la quantité disponible du produit sera élevée et le prix sera bas mais cela peut changer au fil du temps, comme nous l'avons expliqué ci-dessus.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement peut employer les interdictions/quotas pour prévenir les pénuries et pour garantir des prix peu élevés pour un produit à court terme. Si les licences de quotas sont vendues ou mises aux enchères, cela procurera des revenus supplémentaires au gouvernement. Prix peu élevés pour les consommateurs et transformateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> À court terme, les secteurs qui transforment le produit auront accès à une quantité accrue à un prix peu élevé.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Si l'interdiction/le quota demeure en vigueur pendant un certain temps, le prix national peu élevé peut décourager la production, réduisant la disponibilité du produit. Les restrictions pourraient encourager la contrebande pour sortir le produit du pays, réduisant ainsi encore davantage la disponibilité sur le marché national. 	<ul style="list-style-type: none"> Les producteurs et exportateurs du produit feront face à des prix inférieurs et à des baisses de revenu. Les exportateurs peuvent perdre des marchés d'exportation et des acheteurs qui seront difficiles à reconquérir étant donné que les clients étrangers choisiront d'acheter dans d'autres pays.

¹⁷ Pour des explications détaillées et des informations techniques sur les règles applicables et l'impact éventuel d'interdictions d'exportation, voir la note d'information « Interdictions et restrictions d'exportation » (OMC, 2020).

¹⁸ Cet effet est décrit par la FAO dans le rapport de politique commerciale succinct (2017).

3.8 Taxe à l'exportation / Prix minimum à l'exportation

De quoi s'agit-il ?

Une **taxe à l'exportation** est une taxe sur les exportations de certains produits. Tout comme un droit de douane à l'importation, une taxe à l'exportation peut être exprimée sous forme ad valorem (un pourcentage de la valeur) ou spécifique (un montant par unité). Le gouvernement pourrait également appliquer un taux d'imposition qui augmente lorsque le prix du produit augmente (taxe progressive) ou appliquer des taux différents aux matières premières et aux produits transformés (taxe différentielle).

Les taxes à l'exportation sont considérées comme « l'image inversée » des droits de douane à l'importation car elles ont l'effet inverse. Si un pays A impose un droit de douane à l'importation sur un produit, le prix du produit sur le marché du pays A augmentera. D'un autre côté, si le pays applique une taxe à l'exportation, le prix du produit baissera¹⁹. Les taxes à l'exportation sont largement utilisées par les pays en développement, y compris de nombreux pays africains²⁰. Elles peuvent générer des revenus pour le gouvernement et aider à maintenir des prix nationaux peu élevés. De plus, ces taxes ne sont pas limitées par des règles commerciales internationales, comme c'est le cas d'autres mesures commerciales (voir ci-dessous).

Dans le cas d'un prix d'exportation minimum, le gouvernement fixe un prix précis. Les exportateurs ne sont pas autorisés à vendre le produit à l'étranger en-dessous de ce prix minimum. Dans certains cas, des prix d'exportation minimum sont appliqués avec d'autres taxes à l'exportation. Les autorités doivent faire attention en fixant le prix minimum : s'il est trop bas, il pourrait n'avoir aucun effet (car tous les produits, sauf les moins chers, peuvent être exportés). D'un autre côté, si le prix est trop élevé, cela pourrait avoir le même effet qu'une interdiction d'exportation.

Quel est le but ?

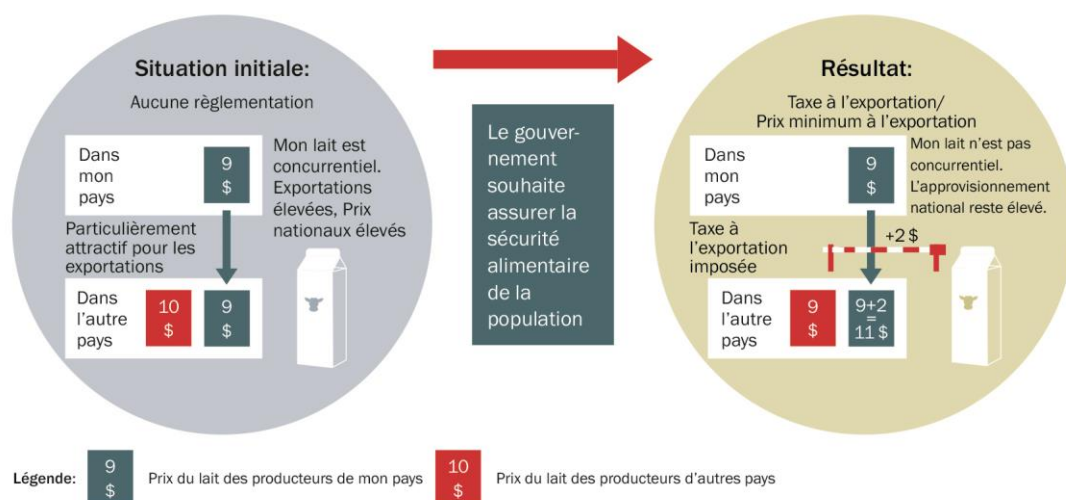
Le gouvernement peut instaurer des taxes à l'exportation pour les raisons suivantes :

- Pour générer un revenu au le gouvernement ou pour améliorer le recouvrement (les taxes appliquées à la frontière peuvent être plus faciles à recouvrer que les autres taxes sur les activités intérieures générant des revenus). Un prix d'exportation minimum pourrait aider à garantir un niveau minimum de revenu.
- La taxe peut également contribuer à garantir que le pays jouira d'un approvisionnement suffisant de certains produits et de prix nationaux peu élevés. Elle peut fonctionner de la même manière que les quotas ou interdictions à l'exportation : en décourageant les exportations, l'offre du produit sur le marché national reste élevée et les prix restent bas.
- Promouvoir le développement des industries de transformation : taxer l'exportation des matières premières peut aider à assurer leur disponibilité à des prix moins élevés pour encourager la transformation au sein du pays.
- Les prix minimum à l'exportation peuvent également aider à différencier les types de produits pouvant être exportés (par exemple les variétés haut de gamme) et ceux demeurant dans le pays.

¹⁹ Une bonne explication sur le fonctionnement des taxes à l'exportation figure dans le document « Taxes à l'exportation dans le contexte Sud-Africain » (R. Sandrey, Centre du droit commercial, 2014).

²⁰ Les données de la Banque mondiale sur les indicateurs du développement mondial pour 2017 comprennent 16 pays d'Afrique subsaharienne (Angola, Burkina Faso, Botswana, République centrafricaine, Côte d'Ivoire, Cameroun, Rép. du Congo, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Sénégal, Somalie, Togo, Tanzanie, Uganda, Afrique du Sud et Zambie) qui ont déclaré des taxes sur les exportations avec une part des recettes fiscales totales allant de moins de 1% à plus de 16%. Cela ne signifie pas que seuls 16 de ces pays appliquent des taxes à l'exportation. Il se pourrait que les données des autres pays ne soient pas disponibles.

Exemple : Comment fonctionne une taxe à l'exportation ?



À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : alors que les règles de l'OMC contiennent des règlements très détaillés sur l'application des quotas d'exportation ou des interdictions d'exportation (également appelés « restrictions quantitatives »), ce n'est pas le cas pour les taxes à l'exportation. Ces mesures ne sont quasiment pas réglementées, ce qui signifie que les pays peuvent les utiliser plus ou moins librement. Étant donné que les taxes à l'exportation ne sont pas soumises aux règles multilatérales de l'OMC, les accords commerciaux régionaux comprennent parfois des règles sur leur utilisation.

Coûts : les coûts monétaires directs de l'application de taxes à l'exportation sont faibles et les taxes génèrent un revenu pour le gouvernement. Comme dans le cas des autres mesures, il faut une autorité douanière fonctionnant parfaitement et qui a, si nécessaire, la capacité de contrôler l'application de ces mesures.

Influence sur le marché : les taxes à l'exportation et le prix minimum à l'exportation ont une influence directe sur le marché en décourageant les exportations. Si des taxes ou prix très élevés sont fixés, l'effet pourrait être identique à celui d'une interdiction d'exportation.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Les taxes génèrent un revenu pour le gouvernement à un coût comparativement faible. Les taxes sont plus transparentes et plus faciles à administrer que les quotas ou interdictions et peuvent contribuer à atteindre les mêmes objectifs. Le gouvernement dispose d'un outil pour prévenir les pénuries et pour garantir des prix peu élevés pour un produit à court terme. Prix peu élevés pour les consommateurs et transformateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> Les secteurs qui transforment le produit auront accès à l'approvisionnement de ce produit à un prix peu élevé.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Les prix nationaux plus faibles pourraient décourager la production et la disponibilité du produit pourrait baisser à long terme. 	<ul style="list-style-type: none"> Les producteurs et exportateurs du produit toucheront des prix inférieurs et feront face à des baisses de revenu. Les exportateurs peuvent perdre des marchés d'exportation et des acheteurs qui seront difficiles à reconquérir étant donné que les consommateurs étrangers choisiront d'acheter dans d'autres pays.

3.9 Mesures sanitaires et phytosanitaires

De quoi s'agit-il ?

Les **mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)** sont des mesures qu'un pays applique pour protéger les personnes, les animaux ou les végétaux des risques découlant de maladies et de parasites ou d'additifs, de toxines et de produits contaminants dans les denrées alimentaires et les aliments pour animaux. « Sanitaire » renvoie à la santé humaine et animale et « phytosanitaire » à celle des végétaux. Les mesures SPS peuvent prendre de nombreuses formes différentes : un gouvernement peut exiger que la production d'une denrée alimentaire réponde à une norme précise (par exemple en ce qui concerne la teneur maximale en additifs alimentaires ou en substances contaminantes) ou qu'un produit agricole importé soit accompagné d'un certificat attestant qu'il est exempt de parasites. Il pourrait fixer des limites maximales de résidus de pesticides autorisés dans les produits frais (qu'ils soient importés ou produits localement). Il pourrait exiger qu'un produit provenant d'une zone où une maladie est présente soit soumis à un traitement spécifique et il pourrait même imposer une interdiction d'importation temporaire pour certains produits. L'impact commercial d'une mesure SPS dépendra de la mesure concernée et de la manière dont celle-ci sera appliquée.

Quel est le but ?

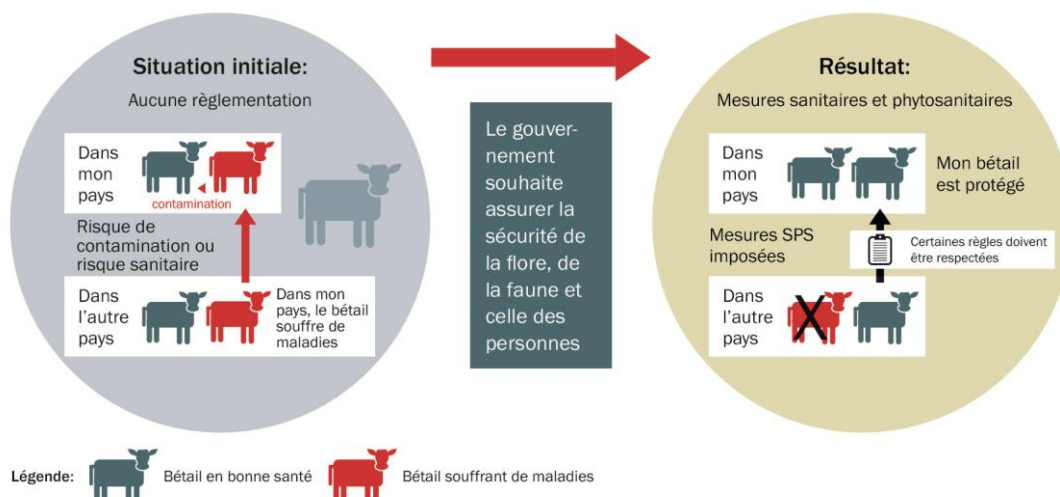
Toutes les mesures qui s'appliquent pour les denrées alimentaires et les produits agricoles ne font pas partie du domaine des mesures SPS. Certaines, comme les prescriptions en matière d'étiquetage nutritionnel ou les normes de qualité pour l'emballage des denrées alimentaires, sont classées comme obstacles techniques au commerce. Cette distinction est importante car les réglementations à respecter et les institutions concernées varient souvent en fonction du type de mesures concernées. Les mesures SPS sont toujours appliquées aux denrées alimentaires, aux boissons ou aux aliments pour animaux mais elles doivent avoir pour objectif de protéger la vie ou la santé humaine, animale et végétale ou de protéger un pays contre les risques spécifiques suivants:

S'agit-il de denrées alimentaires, de boissons ou d'aliments pour animaux et l'objectif est-il de protéger l'une des entités suivantes contre ces risques ?			
La vie humaine	La vie des animaux	La vie des végétaux	Un pays
<ul style="list-style-type: none"> additifs, produits contaminants, toxines ou organismes pathogènes dans les denrées alimentaires ou les boissons. une plante – ou un animal – est vecteur d'une maladie 	<ul style="list-style-type: none"> additifs, produits contaminants, toxines ou organismes pathogènes dans les aliments pour animaux ou les boissons. maladies organismes pathogènes ou vecteurs de maladies 	<ul style="list-style-type: none"> parasites maladies organismes pathogènes ou vecteurs de maladies 	<ul style="list-style-type: none"> entrée, implantation ou propagation de parasites

Source : La série des accords de l'OMC, [Mesures sanitaires et phytosanitaires](#).

Exemple : Comment fonctionnent les mesures SPS ?

Les mesures SPS peuvent se présenter sous des formes variées : le tableau ci-dessous présente un exemple de la façon dont un type de mesure SPS est mis en œuvre.



À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : les restrictions commerciales sont parfois nécessaires pour garantir la sécurité alimentaire et pour protéger la santé animale et végétale. Mais ces mesures peuvent être détournées pour dissimuler d'autres objectifs. Le pays A pourrait par exemple interdire ou restreindre les importations d'un certain produit en provenance du pays B sous prétexte qu'il s'agit d'une protection sanitaire alors qu'en réalité l'objectif consiste à protéger les producteurs nationaux contre la concurrence du pays B.

L'accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires définit les règles de base pour les prescriptions en matière de sécurité alimentaire et de santé animale et végétale. Ces règles visent à trouver un équilibre entre le droit des pays à utiliser des mesures SPS et la nécessité d'éviter les obstacles excessifs ou inutiles en matière de commerce. L'accord permet aux pays de fixer leurs propres normes mais les réglementations appliquées doivent être fondées sur la science. Elles ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire pour protéger la vie ou la santé humaine, animale ou végétale et elles ne doivent pas causer de discrimination entre les pays où règnent des conditions similaires. Il encourage également l'élaboration et l'application de normes internationales. La coordination sur les questions SPS entre les pays et régions peut être précieuse pour faciliter les flux commerciaux et éviter les obstacles inutiles. Les pays peuvent par exemple accepter une reconnaissance mutuelle de leurs normes respectives. Ainsi, il ne sera pas nécessaire de tester les produits ou de les certifier séparément dans chaque pays, ce qui permet de gagner du temps et de réaliser des économies. C'est pourquoi de nombreux **accords commerciaux régionaux** couvrent les aspects SPS, en établissant parfois des règles régionales ou des groupes de travail. En 2014, l'Union africaine a créé un Comité SPS continental qui se réunit régulièrement.

Coûts : l'application et l'exécution des mesures SPS peuvent être relativement coûteuses car elles requièrent des capacités institutionnelles et techniques, d'un personnel spécialisé, des infrastructures et des équipements (par exemple pour l'inspection et la quarantaine). De nombreux pays ont des agences spécialisées qui traitent les questions liées au domaine SPS (voir par exemple the Food Safety and Quality Authority of the Gambia/L'Autorité responsable de la sécurité et de la qualité alimentaire de Gambie)²¹.

Influence sur le marché : l'impact des mesures SPS sur le marché dépendra de la mesure spécifique choisie et de son application.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement est en droit et en mesure d'instaurer des réglementations pour protéger et améliorer la sécurité alimentaire. Les efforts régionaux (comme des comités SPS) peuvent aider à coordonner et à faciliter le commerce pour les pays participants. 	<ul style="list-style-type: none"> Les règlements SPS locaux ou régionaux peuvent contribuer à protéger les producteurs contre différents risques, comme l'entrée sur le territoire national de parasites ou de maladies.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Les pays en développement pourraient ne pas disposer des capacités nécessaires pour la mise en place des institutions nécessaires et pour la mise en oeuvre des réglementations. Les pays partenaires pourraient utiliser les règles SPS comme mesures protectionnistes déguisées. Les mesures SPS pourraient être si complexes et contraignantes qu'elles pourraient devenir un obstacle au commerce. 	<ul style="list-style-type: none"> Si les règles locales sont trop complexes, contraignantes ou restrictives, elles peuvent entraver les importations et engendrer des coûts pour les secteurs de la transformation. La même chose pourrait se produire pour les exportateurs locaux si les règles des autres pays sont difficiles à respecter ou s'il n'y a pas d'institutions nationales pour fournir les certifications ou les tests nécessaires.

²¹ L'OMC tient une liste avec les détails et les coordonnées des autorités chargées de traiter les demandes de renseignements liées aux mesures SPS pour tous ses pays membres. La liste est disponible [ici](#).

3.10 Obstacles techniques au commerce

De quoi s'agit-il ?

Les obstacles techniques au commerce (OTC) sont différents types de mesures utilisées par les gouvernements pour atteindre des objectifs tels que la qualité et la sécurité des produits, la protection de l'environnement ou la protection des consommateurs. Les mesures OTC peuvent être appliquées aux produits agricoles et industriels.

Les mesures OTC peuvent être des règlements techniques obligatoires (comme dans le cas des prescriptions d'étiquetage pour les denrées alimentaires), des normes volontaires (comme déterminer si un produit peut porter un label « commerce équitable ») ou des procédures d'évaluation de la conformité (pour tester un produit ou certifier qu'il répond aux prescriptions nécessaires pour être vendu dans un pays). L'impact commercial d'une mesure OTC dépendra du type de mesure concerné et de la façon dont celle-ci sera appliquée.

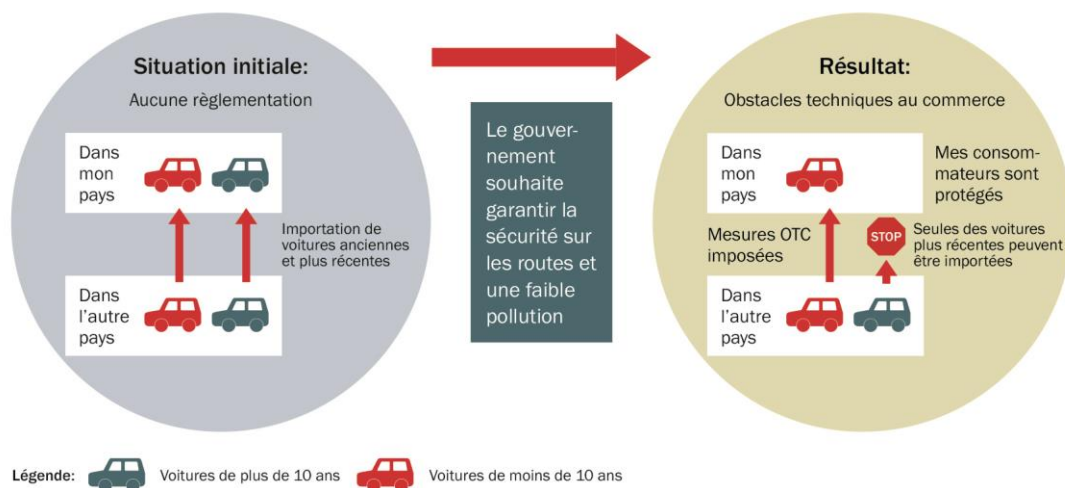
Il existe une large gamme de mesures OTC possibles. Celles applicables aux produits agricoles peuvent inclure des normes pour l'emballage et l'étiquetage nutritionnel des aliments, l'exigence que les aliments soient enrichis avec certaines vitamines, des systèmes de certification pour les produits biologiques ou des mesures pour protéger le bien-être des animaux.

Quel est le but ?

Les mesures OTC peuvent avoir de nombreux objectifs différents, tels que la protection des consommateurs, la sécurité des produits ou la protection de l'environnement. Parfois, il peut être difficile de les différencier des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Mais cette distinction est importante car les réglementations à respecter et les institutions en jeu varient souvent en fonction du type de mesures concernées.

La principale différence entre les mesures OTC et les mesures SPS réside dans leur objectif. Les mesures SPS visent toujours à protéger les personnes et les animaux des risques liés à l'alimentation, à protéger les personnes des maladies transmises par les animaux ou les végétaux ou à protéger les animaux et les végétaux des parasites ou des maladies. Les mesures OTC quant à elles peuvent avoir d'autres objectifs. Les pays exigent par exemple souvent que les produits alimentaires emballés portent une étiquette indiquant la teneur en matières grasses ou en sucre. Ce règlement vise à protéger la santé humaine en aidant les consommateurs à choisir des aliments plus sains. C'est une mesure OTC. Il ne s'agit cependant pas d'une mesure SPS car son objectif n'est pas de protéger la santé des personnes d'un risque d'origine alimentaire ou d'une maladie transmise par des animaux ou des végétaux. Si, par ailleurs, le pays exige qu'un produit alimentaire contienne moins qu'un niveau maximum de résidus d'un certain pesticide, la mesure serait classée comme SPS car elle vise à protéger les consommateurs contre les risques causés par ce produit chimique dans les denrées alimentaires.

Exemple : Comment fonctionnent les mesures OTC ?



À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : le défi des mesures OTC est de trouver un équilibre entre le droit légitime des pays à réglementer différents domaines et la nécessité d'éviter des obstacles excessifs au commerce ou une protection déguisée. L'accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC règle la façon dont les pays doivent préparer et appliquer les mesures OTC pour préserver cet équilibre. Un point essentiel de cet accord de l'OMC est que les gouvernements doivent veiller à ce que les mesures qu'ils appliquent ne soient pas discriminatoires à l'égard des producteurs étrangers et qu'elles ne favorisent pas un pays par rapport à un autre. Elles ne doivent pas non plus être plus restrictives pour le commerce que nécessaire.

L'OTC est un domaine où la coordination entre les pays ou au sein d'une région peut être précieuse. Il est courant que les partenaires des accords commerciaux régionaux s'entendent sur des règles communes ou des mécanismes de coordination²². Un exemple est l'Organisation africaine de normalisation (ARSO), qui a été créée par l'Union africaine dans le but d'harmoniser les normes au niveau africain afin de renforcer le commerce intra-africain et international.

Coûts : comme dans le cas des mesures SPS, l'élaboration et l'application des mesures OTC peuvent être relativement coûteuses car elles requièrent des capacités institutionnelles et techniques, de personnel spécialisé, des infrastructures et des équipements (par exemple pour les laboratoires, les procédures et techniques de test). De nombreux pays disposent d'agences spécialisées chargées de mettre au point des règlements ou normes techniques (voir le Bureau de normalisation de Tanzanie)²³.

Impact commercial : l'impact des mesures OTC sur le marché dépendra de la mesure concernée et de la façon dont celle-ci sera appliquée. Les mesures OTC peuvent avoir un effet restreignant ou favorisant sur le commerce.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement est en droit et en mesure d'instaurer des réglementations pour remplir différents objectifs (comme la santé, la protection des consommateurs, la qualité). Les efforts régionaux (comme une organisation régionale de normalisation) peuvent aider à coordonner et à faciliter le commerce international pour les pays participants. 	<ul style="list-style-type: none"> Les règlements OTC locaux peuvent aider les producteurs nationaux dans certaines situations. Des prescriptions strictes en matière de certification ou d'étiquetage pourraient par exemple les protéger contre la concurrence déloyale résultant de la fraude alimentaire (par exemple si des denrées alimentaires importées sont mal étiquetées ou falsifiées).
Inconvénients / Défis	<ul style="list-style-type: none"> Les pays en développement pourraient ne pas disposer des capacités nécessaires pour la mise en place des institutions nécessaires et pour la mise en œuvre des réglementations. Les pays partenaires pourraient utiliser les mesures OTC comme des mesures protectionnistes déguisées. Les réglementations en matière d'OTC pourraient être si complexes ou contraignantes qu'elles pourraient devenir un obstacle au commerce. 	<ul style="list-style-type: none"> Si les règles locales sont trop complexes, contraignantes ou restrictives, elles peuvent entraver les importations, occasionnant ainsi une augmentation des coûts pour les intrants pour les secteurs de la transformation. Cela pourrait également arriver aux exportateurs locaux si les règles appliquées par d'autres pays sont difficiles à respecter.

²² Le document de 2017 « Les politiques relatives aux obstacles techniques au commerce (OTC) et aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) des communautés économiques régionales d'Afrique (CER) » (Chinyamakobvu, 2017) contient une description de l'intégration des efforts de chaque communauté régionale.

²³ L'OMC tient une liste avec les détails et les coordonnées des autorités chargées de traiter les demandes de renseignements liées aux mesures OTC pour tous ses pays membres. La liste figure sur [ce site Internet](#) (aller à Rapports et sélectionner « Point(s) de l'enquête » pour la télécharger).

3.11 Règles d'origine

De quoi s'agit-il ?

Les **règles d'origine** sont des lois et règlements que les gouvernements emploient pour déterminer la « nationalité » d'un produit. Les gouvernements appliquent ces règles lorsqu'un produit importé arrive à la frontière. Un exemple de la raison pour laquelle il pourrait être nécessaire d'établir le pays d'origine est la détermination du taux des droits d'importation. Afin d'établir qu'un produit provient du pays A, les règles exigent souvent que le produit y ait été entièrement obtenu ou produit (par exemple qu'une plante ait été récoltée ou qu'un animal soit né dans le pays A) ou qu'il ait subi une certaine transformation ou un traitement (par exemple que la canne à sucre ait été transformée dans le pays A pour produire du sucre)²⁴. Pour déterminer les critères applicables à chaque produit, on utilise communément la classification internationale du système harmonisé (voir annexe 5.3).

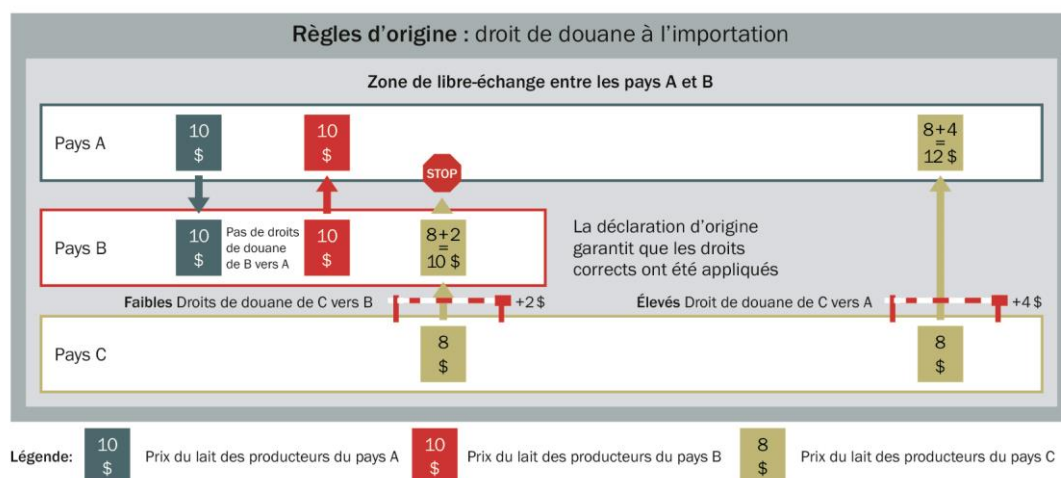
Lorsque les produits font l'objet d'un commerce transfrontalier, ils sont souvent accompagnés d'un **certificat d'origine**. Il s'agit d'un document que le gouvernement remet à un importateur ou à un exportateur pour prouver que le produit répond aux critères nécessaires pour affirmer qu'il provient d'un pays précis. Les règles d'origine peuvent être complexes (spécialement pour les produits ayant subi une plus forte transformation) ou elles peuvent être conçues de façon à ce qu'il soit difficile de remplir les critères. Si l'application des règles d'origine est très complexe, l'instrument est considéré comme « restrictif » du point de vue commercial.

Quel est le but ?

Le gouvernement peut employer les règles d'origine à différentes fins, comme les suivantes :

- Pour déterminer si un produit peut bénéficier de préférences dans le cadre d'un accord commercial. Les accords commerciaux offrent souvent un traitement préférentiel (comme des droits à l'importation moins élevés ou des contingents tarifaires spéciaux) aux pays ayant signé cet accord. Les règles d'origine sont faites pour garantir que les pays qui ne sont pas membres ne puissent pas bénéficier de ce traitement préférentiel.
- Pour allouer des parts de quotas d'importation à différents pays.
- Pour appliquer les recours commerciaux (comme des droits antidumping et mesures de sauvegarde), qui touchent souvent uniquement les importations de pays spécifiques.
- Pour appliquer des prescriptions en matière d'étiquetage des produits, qui pourraient imposer que le pays d'origine soit indiqué sur l'étiquette (voir aussi Obstacles techniques au commerce).
- Pour les besoins des **statistiques** commerciales.

Exemple : Comment fonctionnent les règles d'origine ?



²⁴ La publication « Règles d'origine dans la politique agroalimentaire » (Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture, 2017) présente une explication simple et exhaustive de la manière dont les règles sont utilisées dans le commerce des produits agricoles.

À garder à l'esprit...

Règles importantes de l'OMC et d'autres accords commerciaux : l'accord de l'OMC sur les règles d'origine fixe certains principes généraux sur la manière de concevoir et d'appliquer ces règles. Cependant, contrairement aux autres mesures commerciales, les règles de l'OMC dans ce domaine ne sont pas très détaillées. Cela signifie que les pays ont davantage de liberté pour mettre en œuvre et appliquer leurs propres ensembles de règles d'origine.

Souvent, les accords commerciaux régionaux comprennent des règles d'origine pour garantir que seuls les pays qui ont signé l'accord bénéficient du traitement spécial²⁵. Des règles d'origine trop restrictives pourraient finir par compromettre l'objectif des préférences commerciales convenues : si des particuliers ou entreprises trouvent qu'il est difficile ou coûteux de se conformer aux règles, ils ne seront pas en mesure de tirer profit de l'accord commercial.

Coûts : un gouvernement peut être confronté à des coûts liés à la mise en œuvre des règles d'origine à la frontière : étant donné que les règles peuvent être complexes sur le plan technique, du personnel douanier disposant des connaissances et de la formation nécessaire sera requis. De plus, établir des certificats d'origine occasionne des coûts²⁶.

Influence sur le marché : les règles d'origine, spécialement si elles sont complexes ou restrictives, peuvent avoir pour effet, en définitive, de décourager le commerce.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Le pays qui applique les règles dispose d'un outil pour garantir que les produits importés viennent effectivement d'un pays précis, lui permettant ainsi d'appliquer les mesures d'importation correspondantes (comme les droits de douane). 	<ul style="list-style-type: none"> Si les règles sont simples et transparentes et si les agences chargées d'émettre les certificats sont accessibles et efficaces, il sera plus facile pour les agriculteurs et producteurs de commercialiser leurs produits sur le plan international. Les producteurs du pays, qui peuvent bénéficier d'un traitement préférentiel dans le cadre des accords commerciaux, auront moins de mal à exporter vers d'autres pays qui ont signé l'accord.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Contrôler et appliquer les règles d'origine requiert du personnel douanier qualifié. Il existe un risque de fraude à l'origine (fausses déclarations ou faux certificats) et lutter contre cet état de fait requiert des efforts spécifiques de la part des autorités. Si les pays partenaires appliquent des règles trop strictes, il pourrait s'avérer difficile d'exporter vers ces marchés. 	<ul style="list-style-type: none"> Les producteurs souhaitant exporter pourraient avoir des difficultés à comprendre ou à respecter les règles nécessaires pour exporter vers d'autres marchés. Les transformateurs, qui utilisent des intrants provenant de différents pays, peuvent avoir des difficultés à obtenir une certification d'origine.

²⁵ C'est le cas des Communautés économiques régionales africaines. Une présentation détaillée et technique du type de règles et de la méthodologie utilisés par chaque communauté figure aux pages 63-68 de la publication « Rapport sur le développement économique en Afrique en 2019 » (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement).

²⁶ Les certificats d'origine sont généralement délivrés par l'administration douanière ou une autre administration compétente du pays exportateur ou par un organisme autorisé par le gouvernement (comme la chambre de commerce). Les règles et pratiques peuvent varier d'un pays à l'autre. Le document « Directives sur la certification de l'origine » (Organisation mondiale des douanes, 2018) propose quelques explications techniques et des exemples de pratiques de différents pays.

3.12 Classer des produits comme produits « sensibles »

De quoi s'agit-il ?

Dans la plupart des accords commerciaux, les pays acceptent de libéraliser le commerce de la plupart des produits pendant une période déterminée. Cela se fait normalement en fixant un calendrier de réduction ou d'élimination des droits de douane à l'importation et des autres obstacles au commerce de ces produits sur un nombre d'années convenu.

Mais cette libéralisation peut avoir des exceptions. Il est courant que les pays déterminent un certain nombre de produits comme étant des produits « sensibles ». Les produits sensibles seront traités différemment de tous les autres produits. Ils peuvent appartenir à des secteurs qui pourraient rencontrer des problèmes si les importations sont autorisées trop rapidement. Cela pourrait également être important à des fins stratégiques (comme la sécurité alimentaire ou le développement rural) ou si la libéralisation risque d'être difficile à mettre en œuvre sur le plan politique.

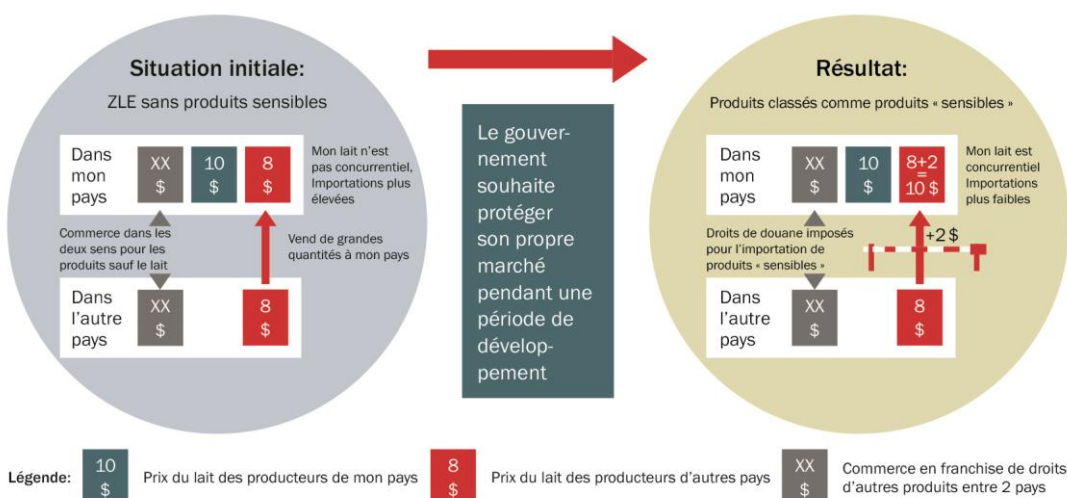
Le traitement spécial des produits sensibles peut se présenter sous différentes formes, par exemple :

- Les droits de douane à l'importation pour le produit sensible ne sont pas réduits comme pour les autres produits. L'objectif de nombreux accords est de réduire la plupart des droits de douane pour les faire passer à zéro. Mais l'accord peut stipuler que les droits de douane pour les produits sensibles ne seront réduits que d'un certain pourcentage au lieu de passer à zéro.
- Les réductions tarifaires pour le produit sensible peuvent s'étaler sur une période plus longue que pour les autres produits. Il est également possible de prévoir une « période de grâce » (par exemple de 5 ans) durant laquelle les droits de douane pour le produit sensible ne changent pas. Cela donne aux secteurs sensibles du temps supplémentaire pour se préparer à affronter la concurrence résultant de l'augmentation des importations.
- Le pays importateur autorise uniquement une certaine quantité d'importations du produit sensible, par exemple en mettant en place un contingent tarifaire.
- Le produit sensible est exclu de la libéralisation du commerce. Cela signifie que les droits de douane sur le produit ne sont pas réduits du tout.

Quel est le but ?

Protéger certains secteurs de la concurrence due à l'augmentation des importations ou donner à ces secteurs un délai supplémentaire pour s'adapter et se préparer à cette concurrence.

Exemple : Comment fonctionne la classification de produits dans les produits sensibles ?



À garder à l'esprit...

Règles importantes dans les accords commerciaux : la plupart des négociations commerciales accordent une certaine marge de manœuvre aux pays pour désigner un certain nombre de produits comme étant sensibles. C'est le cas dans les négociations de l'OMC sur l'agriculture, où deux catégories ont été abordées : les « produits sensibles » à la fois pour les pays développés et les pays en développement et les « produits spéciaux », qui s'appliquent uniquement aux pays en développement. Cependant, ces négociations durent depuis longtemps et ce sujet spécifique n'a pas été abordé depuis des années.

Les conditions spéciales pour les produits sensibles sont également fréquentes dans le cadre d'accords commerciaux régionaux, comme les Accords de partenariat économiques (APE) avec l'UE. L'APE UE-SADC a par exemple permis aux partenaires africains d'appliquer une libéralisation partielle (au lieu d'une libéralisation complète) à 13% de leurs produits et même d'en exclure complètement 2%.

Bien que chaque pays fixe les produits qu'il désigne comme étant sensibles, cela fait également souvent l'objet de négociations. Les négociations commerciales doivent trouver un juste équilibre entre les différents participants. Il se peut qu'un pays A aimerait désigner un produit comme étant sensible (et donc le protéger des importations) et que le pays B souhaite exporter vers le pays A. Les négociations doivent tenter de trouver un compromis acceptable pour les deux pays. Une solution possible dans ce cas serait que le pays A établisse un contingent tarifaire qui permette au pays B un certain accès à son marché, tout en garantissant que le pays A ne sera pas inondé par une forte augmentation des importations.

Coûts : cela dépendra de la façon dont chaque pays déterminera quels sont les produits sensibles. Les autorités publiques pourraient soit utiliser des données fiables pour prendre cette décision, soit consulter chaque secteur spécifique (ce qui prend du temps et nécessite des ressources). Des connaissances et compétences techniques sont également nécessaires aux négociateurs du gouvernement pour défendre les secteurs sensibles dans le cadre des négociations et pour aboutir aux compromis nécessaires.

Influence sur le marché : l'effet final sur le commerce dépendra du niveau d'accès que le pays accordera aux importations de produits sensibles.

Éventuels avantages et inconvénients

	Au niveau national	Au niveau des agriculteurs/producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement peut protéger certains secteurs de la concurrence étrangère. 	<ul style="list-style-type: none"> Les secteurs produisant des produits sensibles resteront protégés et gagneront du temps pour s'adapter.
Inconvénients/ Défis	<ul style="list-style-type: none"> Le gouvernement doit trouver un équilibre entre les intérêts des différents secteurs qui pourraient avoir des priorités opposées (par exemple producteurs contre importateurs/transformateurs). Si les droits de douane ne sont pas réduits, les consommateurs peuvent rester confrontés à des prix nationaux élevés. 	<ul style="list-style-type: none"> Si les producteurs des produits sensibles ne mettent pas le délai de grâce à profit pour augmenter leur compétitivité, ils seront confrontés à des problèmes une fois cette période révolue et une fois les importations de produits libéralisées. Les secteurs qui doivent importer le produit (comme des transformateurs) continueront à faire face à des prix plus élevés.

4 Le rôle des organisations d'agriculteurs dans la politique commerciale agricole

4.1 Organisations d'agriculteurs nationales

Bien que le rôle des organisations d'agriculteurs dans l'élaboration directe de la politique commerciale agricole soit des fois limité, il n'est toutefois pas sans importance, notamment en tant que moteur pour la mise en œuvre d'une politique commerciale permettant aux producteurs nationaux d'être compétitifs. Pour atteindre cet objectif, les organisations d'agriculteurs peuvent organiser et mobiliser leurs membres et générer un effet de levier via le lobbying et la défense de leurs intérêts. Les activités des organisations d'agriculteurs peuvent inclure ce qui suit :

- Contribuer au processus de négociation notamment en étant consulté et, si possible, en faisant partie des délégations et en assurant le suivi et l'évaluation des accords commerciaux.
- Sensibiliser largement au fait que la majorité des petits agriculteurs ont très peu de chance de rattraper leur retard dans les systèmes de marché totalement libéralisés, comme il en existe en partie dans les pays africains.
- Rassembler des données probantes pour démontrer le fait que la politique commerciale doit aller de pair avec une politique agricole nationale qui soutient, habilite et autonomise les producteurs nationaux, en particulier les petits exploitants, les jeunes agriculteurs et les femmes.
- Participer aux forums techniques responsables de l'élaboration et de l'application des normes nationales relatives aux produits agricoles.
- Soutenir une présentation simplifiée du contenu des accords commerciaux pour une meilleure compréhension et une utilisation plus facile par les agriculteurs.
- S'engager dans un lobbying et un plaidoyer efficaces et constants auprès des décideurs politiques nationaux et donc, indirectement (par l'intermédiaire des représentants nationaux) auprès des organisations internationales, en particulier l'OMC, pour lutter en faveur de mesures appropriées visant à sauvegarder les marchés alimentaires nationaux et à protéger un grand nombre de petits producteurs.

L'OMC accorde aux pays africains certaines exceptions ou marges de mise en œuvre dans le cadre des règles mondiales actuelles. Malheureusement, il semble que la plupart des pays africains ne profitent pas de la flexibilité dont ils disposent dans le cadre des règles et règlements internationaux.

- Les organisations d'agriculteurs peuvent déterminer quelle est la flexibilité dont dispose leur pays en vertu des règles actuelles de l'OMC et dans quelle mesure elle est mise à profit.
- Lorsqu'il est possible de mieux utiliser cette flexibilité, les agriculteurs doivent faire pression pour que les possibilités offertes soient pleinement exploitées afin de protéger les agriculteurs nationaux et de renforcer leur compétitivité.

Il faut noter que pour la plupart des pays africains, le commerce intra-africain est plus important que le commerce intercontinental.

- Par conséquent, les organisations d'agriculteurs devraient faire un travail de lobbying en faveur d'une harmonisation régionale des normes applicables aux produits agricoles et plaider en faveur d'une augmentation du commerce entre les pays voisins ayant des normes équivalentes. Au niveau national, les organisations d'agriculteurs peuvent s'inspirer de la déclaration de Malabo de l'Union africaine, dans laquelle les chefs d'état africains se sont engagés à tripler le commerce intra-africain des produits et services agricoles d'ici 2025.
- Le travail des organisations d'agriculteurs régionales est particulièrement important pour le lobbying en vue d'une harmonisation au niveau régional. Dans ce contexte, il est important que les organisations d'agriculteurs nationales soutiennent leurs organisations régionales à chaque fois que cela est possible, que ce soit en leur fournissant des informations sur leur pays ou en mettant au point des stratégies régionales.

Malheureusement, l'insécurité alimentaire sévit toujours sur le continent africain, exacerbée par les crises climatiques ou l'instabilité politique. L'aide alimentaire continuera à être un instrument employé pour prévenir la famine. Cet instrument doit cependant être appliqué judicieusement pour éviter tout impact négatif sur les producteurs nationaux.

- Les organisations d'agriculteurs peuvent exiger que l'aide alimentaire ne déstabilise pas les marchés nationaux et ne compromette pas les revenus des petits producteurs. L'aide alimentaire devrait être bénéfique aux pays bénéficiaires. Ainsi, les programmes d'achats locaux/régionaux devraient être la principale source d'aide alimentaire pour aider à la création de marchés pour les agriculteurs.

4.2 Organisations d'agriculteurs régionales

Pour les organisations d'agriculteurs régionales (comme l'EAFF, SACAU, ROPPA), il est difficile d'agir en tant qu'acteurs politiques sur les politiques commerciales nationales car elles n'ont pas de mandat politique contraignant pour le faire. Toutefois, les organisations régionales peuvent soutenir leurs organisations membres nationales, qui ont un mandat politique pour représenter les intérêts des agriculteurs au niveau national et auprès des responsables politiques et des décideurs. C'est pourquoi le rôle des organisations d'agriculteurs régionales peut comprendre ce qui suit :

- Les organisations d'agriculteurs régionales devraient utiliser leurs compétences spécialisées bien établies pour aider les organisations d'agriculteurs nationales à élaborer des stratégies de lobbying pour une politique commerciale nationale responsable et constructive tenant compte des intérêts des petits agriculteurs.
- Les organisations d'agriculteurs régionales pourraient en outre servir d'intermédiaires entre les organisations d'agriculteurs nationales de différents pays pour promouvoir le commerce entre pays voisins ayant des normes de production comparables.
- Les organisations d'agriculteurs régionales pourraient jouer un rôle plus visible et plus proactif sur le commerce et d'autres questions transversales en s'engageant auprès des organismes régionaux et continentaux. Elles devraient défendre l'harmonisation du commerce régional en liaison avec les organisations d'agriculteurs nationales.

Le commerce intra-africain jouant un rôle de plus en plus important et les chaînes de valeur s'étendant de plus en plus au-delà des frontières, les organisations d'agriculteurs devraient renforcer leur influence par le biais d'une action et d'un plaidoyer communs. C'est en particulier pour les chaînes de valeur transfrontalières et/ou partagées que les organisations d'agriculteurs au sein d'une même région feraient bien de trouver un objectif commun et de travailler ensemble à atteindre cet objectif, guidées et soutenues par leur organisation faitière régionale. En agissant comme un « réseau » régional d'organisations d'agriculteurs, il est possible de profiter au mieux des ressources et capacités disponibles au sein de ce réseau, tout en donnant à chacun des membres la possibilité de tirer les leçons des succès des autres.

5 Annexes

5.1 Introduction au kit de politique agroalimentaire

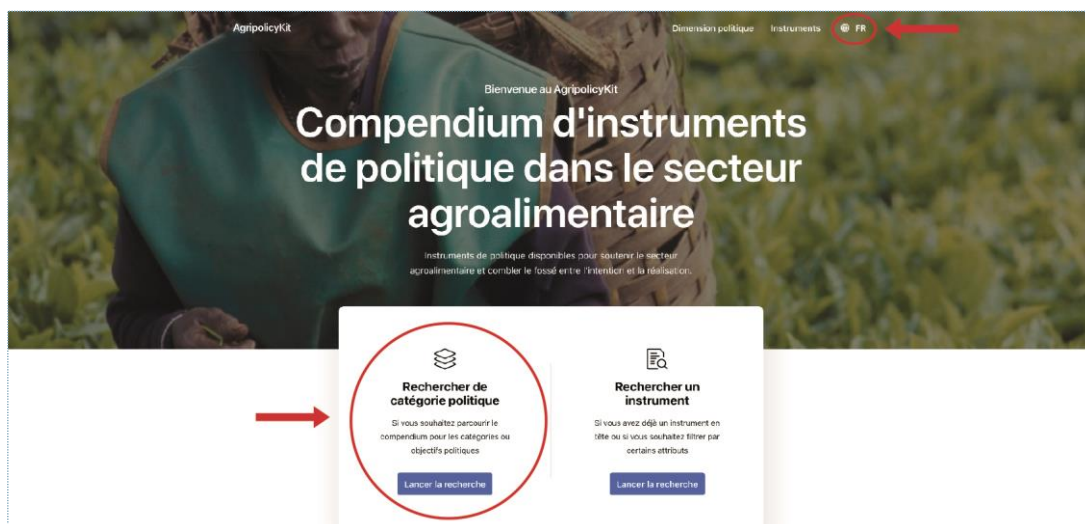
Le kit de politique agroalimentaire est un projet conjoint de l'Université de Hohenheim et de l'agence allemande pour la coopération internationale (GIZ). Le site Internet comprend des explications détaillées sur plus de 140 instruments de politique agricole. Les différents instruments sont abordés en fonction de leurs objectifs politiques.

En faisant une recherche sous « Objectifs par dimensions politiques », on trouve la catégorie « Commerce ». On y trouve la plupart des politiques décrites dans le présent document ainsi que de nombreuses autres. Pour de plus amples informations, veuillez cliquer sur le lien : <https://www.agripolicykit.net/fr>

Le kit de politique agroalimentaire est brièvement expliqué dans cette rubrique en utilisant des captures d'écran.

Sur la page d'accueil (1), il est possible de sélectionner le français ou l'anglais. Ensuite, il est possible de rechercher des instruments soit en examinant différentes dimensions politiques, soit en recherchant une politique spécifique. Il est par exemple possible de rechercher des politiques commerciales (2).

(1)

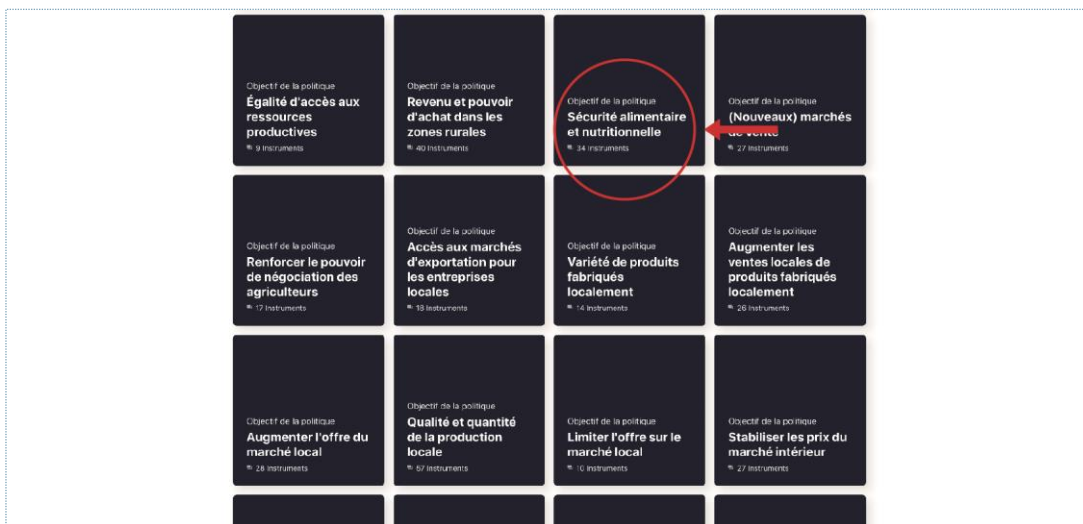


(2)

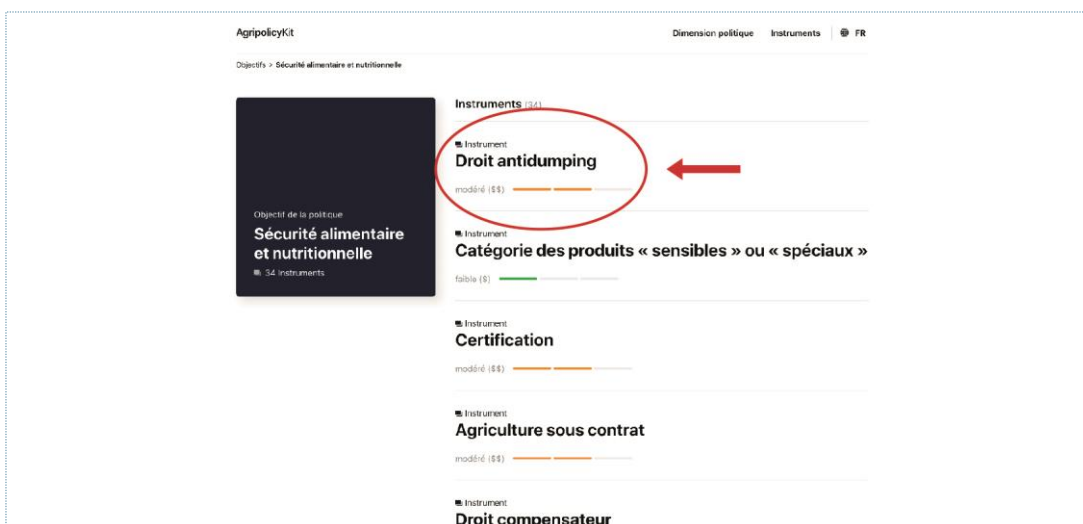


Après avoir sélectionné le commerce, différentes sous-catégories basées sur l'objectif d'une politique (3) s'affichent. Il est par exemple possible de choisir « Sécurité alimentaire et nutritionnelle ». Une fois l'objectif politique global sélectionné, différentes politiques sont proposées. Un autre sujet abordé dans le présent guide est le droit antidumping (4).

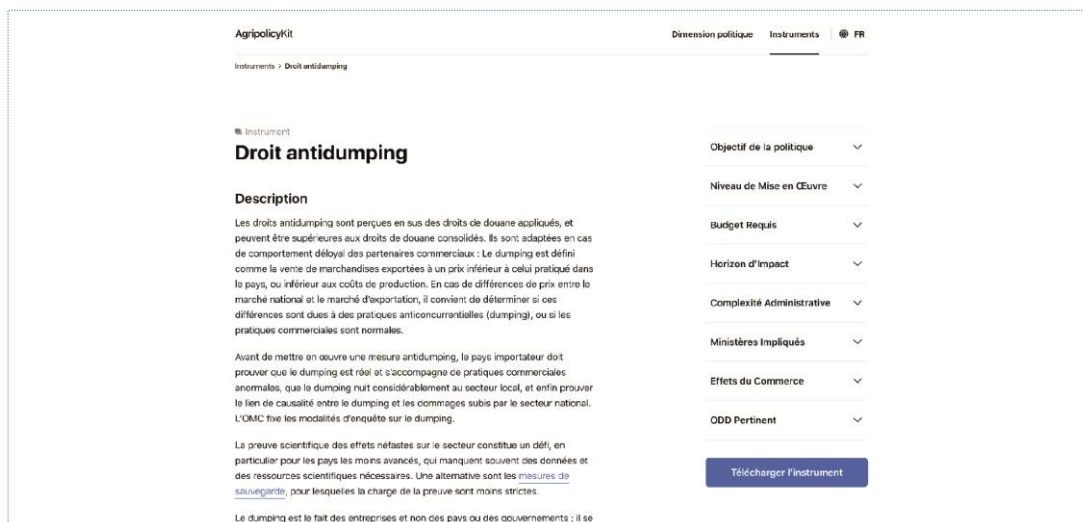
(3)



(4)



(5)

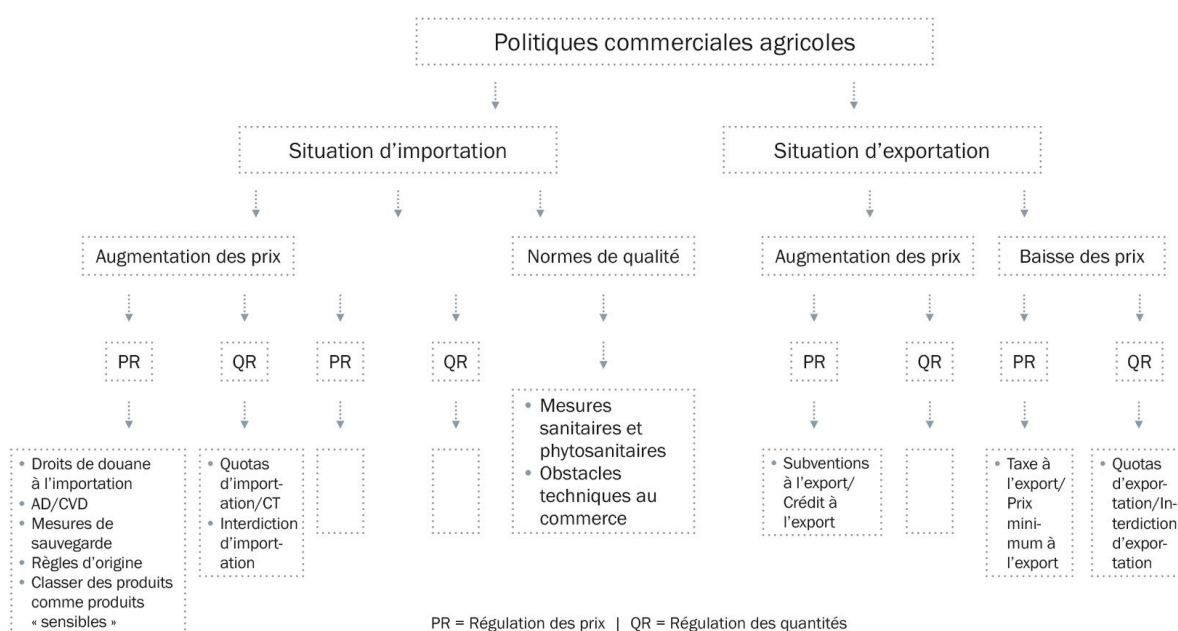


5.2 Classement des mesures commerciales

Il existe différentes manières de classer les mesures de politique commerciale. Elles pourraient être classées en fonction du type de mesure, du lieu où elle est appliquée (à la frontière ou au-delà de la frontière) ou de ses objectifs politiques. Cette annexe présente deux catégories communes de distinctions et classe les mesures recensées dans le présent guide en fonction de chacune des catégories.

a) Réglementation des importations et des exportations

Comme nous l'avons décrit dans l'introduction, il existe de nombreuses mesures de politique commerciale agricole. Les 12 politiques commerciales agricoles présentées dans ce chapitre ne représentent qu'une petite sélection des politiques commerciales agricoles existant au niveau mondial. Le graphique suivant classe les politiques selon qu'elles réglementent l'importation dans un pays ou l'exportation hors d'un pays. Alors qu'un droit de douane à l'importation influence directement la quantité importée par la réglementation des prix, une subvention à l'exportation stimule les exportations en dehors d'un pays.



Basé sur la publication du GIZ Politique commerciale agricole pour le développement rural et la sécurité alimentaire

b) « À la frontière » par opposition à « Au-delà de la frontière »

La distinction se réfère à l'endroit où la mesure est déployée. Les mesures appliquées à la frontière sont généralement considérées comme des instruments de politique commerciale alors que les mesures appliquées au-delà de la frontière peuvent être des mesures de politique commerciale mais aussi d'autres types de mesures de politique intérieure qui n'ont qu'un impact indirect sur le commerce.

Catégorie	Mesures comprises dans la présente sélection d'instruments
À la frontière	3.1. Droits de douane à l'importation 3.2. Droits antidumping et droits compensateurs 3.3. Mesures de sauvegarde 3.4. Quotas à l'importation / Contingents tarifaires 3.5. Interdiction d'importation 3.7. Interdiction d'exportation / Quota à l'exportation 3.8. Taxe à l'exportation / Prix minimum à l'exportation 3.11. Règles d'origine
Derrière ou au-delà de la frontière	3.6. Subventions à l'exportation / Crédit à l'exportation 3.9. Mesures sanitaires et phytosanitaires 3.10. Obstacles techniques au commerce

c) Droits de douane par opposition à mesures non-tarifaires

Cette distinction se concentre sur le type de mesure. Les mesures non tarifaires (MNT) sont toutes des mesures politiques qui diffèrent des droits de douane ordinaires et qui peuvent avoir un effet sur le commerce international (affectant les quantités échangées, les prix ou les deux). Étant donné que le terme de « mesure non tarifaire » est très vaste et peut inclure de nombreux types de réglementations, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a élaboré une classification internationale détaillée ([Classification internationale des mesures non tarifaires](#), 2012) de toutes les MNT importantes pour le commerce. Le tableau ci-dessous résume cette classification et la colonne de droite indique où serait classée chacune des MNT proposées dans le présent document.

Impact sur :	Catégorie	Mesures comprises dans la présente sélection d'instruments
Importations	A. Mesures sanitaires et phytosanitaires	3.9. Mesures sanitaires et phytosanitaires
	B. Obstacles techniques au commerce	3,10. Obstacles techniques au commerce
	C. Inspection avant l'expédition et autres formalités	Aucune
	D. Mesures contingentes de protection des échanges	3.2. Droits antidumping et droits compensateurs 3.3. Mesures de sauvegarde
	E. Licences non automatiques, quotas, interdictions et mesures de contrôle des quantités autres que pour des raisons SPS ou	3.4. Quotas d'importation / Contingents tarifaires 3.5. Interdiction d'importation
	F. Mesures de contrôle des prix, y compris taxes et charges additionnelles	Aucune
	G. Mesures financières	Aucune
	H. Mesures affectant la concurrence	Aucune
	I. Mesures d'investissement liées au commerce	Aucune
	J. Restrictions de commercialisation	Aucune
	K. Restrictions du SAV	Aucune
	L. Subventions (hormis les subventions à l'exportation sous P)	Aucune
	M. Restrictions sur les marchés publics	Aucune
	N. Propriété intellectuelle	Aucune
	O. Règles d'origine	3,11. Règles d'origine
Exportations	P. Mesures liées aux exportations	3,6. Subventions à l'exportation / Crédits à l'exportation 3,7. Interdiction d'exportation / Quota à l'exportation 3,8. Taxe à l'exportation / Prix minimum à l'exportation

5.3 Classement des produits : le système harmonisé

Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (connu sous le nom de Système harmonisé ou SH) est un système international de classification des produits mis au point par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Selon l'OMD, plus de 200 pays utilisent le SH et plus de 98 % du commerce mondial de marchandises est classé selon ce système. Le SH peut être utilisé à de nombreuses fins, telles que la détermination du taux de droits de douanes applicables, l'application de contingents d'importation ou d'exportation, la définition de règles d'origine ou la collecte de statistiques commerciales.

Le SH comprend plus de 5 000 produits qui sont classés selon une structure logique et auxquels est attribué un code à six chiffres. Les produits sont organisés en 99 chapitres qui, quant à eux, sont regroupés en 21 rubriques. Chaque code est ventilé comme suit : les deux premiers chiffres (SH-2) identifient le chapitre, les chiffres 3 et 4 (titre ou SH-4) identifient les groupements au sein de ce chapitre et les chiffres 5 et 6 (sous-titre ou SH-6) comprennent des caractéristiques de produit encore plus spécifiques.

Voici deux exemples:

Rubrique	I	Animaux vivants et produits d'origine animale
Chapitre	01	Animaux vivants
Titre	0103	Porcs ; vivants
Sous-titre 1	0103,10	Porcs ; vivants, animaux reproducteurs de race pure
Sous-titre 2	0103,91	Porcs ; vivants, autres que des animaux reproducteurs de race pure, pesant moins de 50kg
Sous-titre 3	0103,92	Porcs ; vivants, autres que des animaux reproducteurs de race pure, pesant plus de 50kg

Rubrique	II	Produits végétaux
Chapitre	10	Céréales
Titre	1001	Blé et méteil ²⁷
Sous-titre 1	1001,11	Céréales ; blé et méteil, blé dur, semences
Sous-titre 2	1001,19	Céréales ; blé et méteil, blé dur, autres que des semences
Sous-titre 3	1001,91	Céréales ; blé et méteil, autres que du blé dur, semences
Sous-titre 4	1001,99	Céréales ; blé et méteil, autres que du blé dur, autres que des semences

Jusqu'au sixième chiffre, tous les pays classent les produits de la même façon. Cela permet de comparer plus facilement les droits de douane et les données commerciales dans les différents pays. Les pays peuvent ajouter des codes plus longs pour une classification plus détaillée (parfois à huit ou dix chiffres) mais ils ne sont pas comparables au plan international. Le Tarif extérieur commun de 2017 de la Communauté de l'Afrique de l'Est comprend par exemple des codes à huit chiffres pour distinguer les « articles sensibles » auxquels s'appliquent des taux de droits de douane plus élevés. Dans le cas du blé, la classification SH internationale présentée ci-dessus est en outre ventilée comme suit

HS-6	1001,99	Céréales ; blé et méteil, autres que du blé dur, autres que des semences
EAC code 1	1001.99.10	Blé dur
EAC code 2	1001.99.10	Autres

Le SH est révisé et remis à jour tous les 5-6 ans. La dernière révision date de 2017. Ces mises à jour visent à ajouter des produits qui n'étaient pas pris en compte auparavant (par exemple pour inclure de nouvelles technologies) ou qui sont commercialisés à des volumes plus importants, à supprimer des produits qui ont perdu leur importance (par exemple lorsque le volume commercial d'un produit a considérablement diminué), à clarifier certains aspects ou à tenir compte de nouvelles pratiques commerciales.

²⁷ « Méteil » se réfère à un mélange de blé et de seigle qui, dans le commerce, est souvent classé avec le blé.

5.4 L'Organisation mondiale du commerce

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est l'organisation internationale chargée de superviser et de libéraliser le commerce mondial. L'OMC a commencé son travail le 1^{er} janvier 1995 après la conclusion des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, au cours desquelles les pays ont approuvé plusieurs accords internationaux avec des règles concernant différents aspects commerciaux. Grâce à ces accords, les pays ont la garantie que leurs exportations seront traitées de manière équitable et cohérente par les autres et ils s'engagent à traiter les autres pays de la même manière. Dans les années qui ont suivi le cycle d'Uruguay, les membres de l'OMC ont négocié et approuvé quelques accords et décisions supplémentaires.

L'« accord cadre », contenant les principes généraux pour le commerce des marchandises, est appelé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Il est complété par plusieurs accords spécifiques dans différents domaines. De plus, chaque membre de l'OMC dispose d'une liste détaillée d'engagements en matière de droits de douane pour les marchandises (et de contingents pour certains produits agricoles). Ces listes indiquent par exemple les droits de douane « consolidés » à l'importation, qui sont des niveaux maximum que le pays s'engage à ne pas dépasser.

Les accords de l'OMC qui traitent des aspects spécifiques du commerce des marchandises (sous l'égide du GATT) sont les suivants :

- Accord sur l'agriculture
- Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)
- Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC)
- Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC)
- Accord antidumping
- Accord sur l'évaluation en douane
- Accord sur l'inspection avant l'expédition (PSI)
- Accord sur les règles d'origine
- Accord sur les procédures de licences d'importation
- Accord sur les subventions et les mesures compensatoires
- Accord sur les mesures de sauvegarde
- Accord sur la facilitation des échanges

L'OMC a également des accords contenant des règles pour le commerce des services et la propriété intellectuelle ainsi qu'un système de règlement des différends. Des différends surviennent quand le gouvernement d'un pays estime que le gouvernement d'un autre pays a pris une ou des mesure(s) violant un accord de l'OMC. Lorsque cela se produit, ils sont d'abord encouragés à discuter du problème et à régler le différend par eux-mêmes. S'ils ne parviennent pas à s'entendre, ils peuvent suivre une procédure qui s'apparente à celle d'une cour ou d'un tribunal.

L'OMC compte 164 membres représentant 98% du commerce mondial. À ce jour, 44 pays africains sont déjà membres de l'OMC. Neuf sont encore en cours de négociation pour devenir membres de l'OMC (une procédure appelée « accession »). Chaque pays candidat a le statut « d'observateur » auprès de l'organisation jusqu'à ce que son processus d'accession soit mené à bien. Le tableau suivant indique le statut de membre des pays africains au sein de l'OMC (avec l'année de leur affiliation) et de leur appartenance à chaque communauté économique régionale et organisation d'agriculteurs régionale :

Pays	OMC	Communautés économiques régionales								Organisations d'agriculteurs régionales				
	Accession à l' OMC	UMA	CEN-SAD	COMESA	CAE	ECCAS	CEDEAO	IGAD	SADC	EAFD	ROPPA	SACAU	UMAGRI	PROPAC
1 Algérie	Observateur	x										x		
2 Angola	1996					x			x				x	
3 Bénin	1996		x				x				x			
4 Botswana	1995								x			x		
5 Burkina Faso	1995		x				x				x			
6 Burundi	1995			x	x	x				x			x	
7 Cameroun	1995					x							x	
8 Cabo Verde	2008		x				x							
9 République centrafricaine	1995		x			x							x	
10 Tchad	1996		x			x							x	
11 Comores	Observateur		x	x					x					
12 Congo	1997					x							x	
13 Côte d'Ivoire	1995		x				x				x			
14 République démocratique du Congo	1997			x		x			x	x			x	
15 Djibouti	1995		x	x				x		x				
16 Égypte	1995		x	x								x		
17 Guinée équatoriale	Observateur					x							x	
18 Érythrée	-		x	x				x		x				
19 Eswatini	1995			x					x			x		
20 Éthiopie	Observateur			x				x		x				
21 Gabon	1995					x							x	
22 Gambie	1996		x				x				x			
23 Ghana	1995		x				x				x			
24 Guinée	1995		x				x				x			
25 Guinée-Bissau	1995		x				x				x			
26 Kenya	1995		x	x	x			x		x				
27 Lesotho	1995								x			x		
28 Liberia	2016		x				x				x			
29 Libye	Observateur	x	x	x									x	
30 Madagascar	1995			x					x			x		
31 Malawi	1995			x					x			x		
32 Mali	1995		x				x				x			

Pays	Accession à l' OMC	Communautés économiques régionales									Organisations d'agriculteurs régionales				
		UMA	CEN-SAD	COMESA	CAE	ECCAS	CEDEAO	IGAD	SADC	EAFD	ROPPA	SACAU	UMAGRI	PROPAC	
33 Mauritanie	1995	x	x										x		
34 Ile Maurice	1995			x					x						
35 Maroc	1995	x	x										x		
36 Mozambique	1995								x			x			
37 Namibie	1995								x			x			
38 Niger	1996		x								x				
39 Nigeria	1995		x												
40 Rwanda	1996			x	x	x					x			x	
41 Sao Tome et Principe	Observateur		x				x							x	
42 Sénégal	1995		x									x			
43 Seychelles	2015			x					x				x		
44 Sierra Leone	1995		x									x			
45 Somalie	Observateur		x						x						
46 Afrique du Sud	1995									x			x		
47 Sud-Soudan	Observateur					x			x		x				
48 Soudan	Observateur		x	x					x					x	
49 Tanzanie	1995					x				x	x		x		
50 Togo	1995		x									x			
51 Tunisie	1995	x	x											x	
52 Ouganda	1995			x	x				x		x				
53 Zambie	1995			x						x			x		
54 Zimbabwe	1995			x						x			x		

5.5 Accords commerciaux régionaux

La Banque mondiale définit un accord commercial régional (ACR) comme « un traité entre deux ou plusieurs gouvernements qui définit les règles du commerce pour tous les signataires ». Ces accords peuvent régir uniquement le commerce des marchandises ou, de plus en plus, également le commerce des services. Ils peuvent également fixer des règles dans d'autres domaines tels que l'investissement ou la propriété intellectuelle.

Le nombre d'ACR n'a cessé d'augmenter au cours de ces dernières décennies. Dans sa base de données sur les ACR, l'OMC recense 305 accords actuellement en vigueur, dont 35 concernant des pays africains.

Il existe différents types d'accords commerciaux régionaux, qui reflètent différents niveaux de commerce et d'intégration économique. Quand un groupe de pays forme une **union douanière**, ils réduisent les obstacles au commerce entre eux et mettent également en œuvre un tarif extérieur commun à appliquer aux importations en provenance de pays ne faisant pas partie de l'Union.

Par contre, dans une **zone de libre-échange** (ZLE), les pays membres réduisent les droits de douane et autres obstacles au commerce entre eux mais chaque pays conserve sa politique de commerce extérieur indépendante et aucun tarif extérieur commun n'est appliqué.

5.6 Références utiles

[Tous les liens ont été consultés pour la dernière fois le 13 août 2020]

a) Outils analytiques cités dans la présente sélection d'instruments

IFPRI : [Suivi des restrictions à l'exportation de denrées alimentaires](#) appliquées par des pays en réponse à la crise du COVID-19

Indicateurs du développement mondial de la Banque mondiale : [données sur les taxes à l'exportation](#)

[Système de gestion des informations agricoles](#) de l'OMC : système interactif de recherche d'informations sur les mesures commerciales agricoles mises en œuvre par les membres de l'OMC

[Portail intégré d'information commerciale \(I-TIP\)](#) de l'OMC : base de données interactive avec des informations sur les MNT appliquées par les membres de l'OMC. Comprend des informations sur les recours commerciaux, les mesures SPS et OTC et d'autres mesures

[Base de données des accords commerciaux régionaux](#) de l'OMC : base de données interactive comprenant des informations sur les accords actuellement en vigueur, les accords par pays et par région ainsi qu'une analyse plus détaillée des dispositions spécifiques dans le cadre des accords

[Fonction de téléchargement des données tarifaires](#) de l'OMC : base de données interactive permettant d'analyser et de télécharger des informations sur les NPF appliqués et taux de droits de douane consolidés pour tous les membres de l'OMC

Profil des droits de douane de l'OMC : un ensemble de tableaux avec des informations sur les droits de douane imposés par plus de 170 pays, y compris les taux de droits de douane moyens, les droits de douane par groupes de produits et les droits de douane pratiqués sur les principaux marchés d'exportation

b) Documents cités dans la présente sélection d'instruments

Chinyamakobvu, O. (2017) : [Les Obstacles techniques au commerce \(OTC\) et Politiques sanitaires et phytosanitaires \(SPS\) des communautés économiques régionales d'Afrique \(CER\)](#), Infrastructure panafricaine de la qualité (PAQI)

Dossier de la FAO sur la politique commerciale (2017) : [Restrictions des exportations agricoles](#)

GIZ (2013) : Politique commerciale agricole pour le développement rural et la sécurité alimentaire

Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (2017) : [Règles d'origine dans le commerce agroalimentaire](#)

Kalenga P. : [Mesures de sauvegarde et Recours commerciaux dans le cadre de l'intégration africaine](#), Centre du droit commercial

Molnar, G. ; Godefroy, S. (2020) : [Examen des mécanismes des mesures SPS liées à la sécurité alimentaire au sein des communautés économiques régionales d'Afrique \(CER\) : préparer le terrain pour un effort de coordination de la sécurité alimentaire à l'échelle du continent](#), volume Contrôle alimentaire 115

Sandrey, R. (2014) : [Taxes à l'exportation dans le contexte sud-africain](#), Centre du droit commercial

TradeMark Afrique australe : [Module de formation sur les méthodes de calcul des marges de dumping et de préjudice](#)

CNUCED : [Développement économique en Afrique Rapport de 2019](#) (mettant l'accent sur les règles d'origine)

Organisation mondiale des douanes (2018) : [Directives sur la certification de l'origine](#)

OMC (2010) : La série des accords de l'OMC – [Mesures sanitaires et phytosanitaires](#) (explication de l'accord SPS de l'OMC)

OMC (2014) : La série des accords de l'OMC – [Obstacles techniques au commerce](#) (explication de l'accord OTC de l'OMC)

OMC (2013) : Note d'information sur [l'antidumping, les subventions et les mesures de sauvegarde](#)

OMC (2020) : Note d'information sur [les interdictions et restrictions à l'exportation](#)

c) Ressources supplémentaires

[Kit de politique agroalimentaire](#) : Résumé des instruments politiques pour la promotion du secteur agroalimentaire

[ePing](#) : Système de suivi des prescriptions concernant les produits sur les marchés d'exportation, élaboré par le Département des affaires économiques et sociales des Nations unies (UNDESA), l'OMC et le Centre du commerce international (CCI)

CCI : [Market Access Map](#), base de données permettant d'identifier les tarifs douaniers, les contingents tarifaires, les recours commerciaux, les exigences réglementaires et les régimes préférentiels applicables à un produit

CCI : [Base de données des mesures commerciales temporaires](#) adoptées par des gouvernements dans le cadre de la pandémie du COVID-19

CNUCED : [Statistiques et tendances clés du commerce international 2019](#)

CNUCED : [Cadres de politique commerciale pour les pays en développement : Un manuel de bonnes pratiques](#)

Clause de non-responsabilité : nous n'assumons aucune responsabilité pour les contenus de liens externes.

Remarques

A large grid of dotted lines for taking notes. The grid consists of 20 columns and 30 rows of small squares, providing a structured space for writing observations or remarks.



La présente sélection d'instruments a été réalisée dans le cadre du projet « Renforcement de la capacité des organisations d'agriculteurs régionales et nationales en matière de politique commerciale agricole ». L'objectif de ce projet est de faire davantage entendre la voix des agriculteurs étant donné qu'ils sont à la fois engagés dans la politique commerciale agricole et touchés par cette politique. Trois organisations d'agriculteurs régionales africaines et leurs membres renforcent leurs compétences techniques et stratégiques en matière de politique commerciale agricole au niveau régional et national. Ces organisations sont l'Eastern African Farmers' Federation (E AFF), la Southern African Confederation of Agricultural Unions (SACAU) et le Réseau des organisations paysannes et des producteurs de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA), qui représentent respectivement les organisations d'agriculteurs nationales d'Afrique orientale, australe et occidentale.

La présente publication est le résultat du premier atelier avec ces trois organisations et leurs membres. Elle vise à améliorer les connaissances et la compréhension de la politique commerciale agricole en présentant et en expliquant douze instruments clés. Elle s'adresse à tous les représentants et membres d'organisations d'agriculteurs qui souhaitent comprendre comment fonctionne la politique commerciale et pourquoi elle joue un rôle important pour leurs activités.