



NATIONS UNIES
CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL



Distr.
LIMITÉE

E/CN.14/WP.1/113
ECA/MTN/7
17 janvier 1978

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

Deuxième Séminaire régional africain sur
les négociations commerciales multilatérales

Addis-Abéba, 12-16 décembre 1977

RAPPORT DU DEUXIEME SEMINAIRE REGIONAL
AFRICAIN CEA/CNUCED SUR LES NEGOCIATIONS
COMMERCIALES MULTILATERALES

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
A. INTRODUCTION - - - - -	1 - 6	1
B. HISTORIQUE, EXAMEN ET EVALUATION DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES BILATERALES - - - - -	7 - 12	2
C. PREFERENCES SPECIALES ACCORDEES PAR LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE AUX PAYS AFRICAINS ET INCIDENCES DES NEGOCIATIONS DANS CE DOMAINE - - - - -	13 - 14	4
D. LIENS ENTRE LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES ET LA POLITIQUE INTERNATIONALE DES PRODUITS PRIMAIRES ET INCIDENCES SUR LES PAYS AFRICAINS - - - - -	15 - 19	5
E. TRAITEMENT SPECIAL ET DIFFERENTIEL A ACCORDER AUX PAYS LES MOINS DEVELOPPES AU COURS DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES - - - - -	20 - 23	6
F. CADRE INSTITUTIONNEL - - - - -	24 - 28	7
G. EVALUATION DES TRAVAUX DU SEMINAIRE - - - - -	29 - 30	8
H. CONCLUSIONS - - - - -	31 - 38	8

ANNEXE : LISTE DES PARTICIPANTS



CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

UNITED NATIONS

Document
Révisé
1978
Annexe
1978

Document
Révisé
1978
Annexe
1978

Document
Révisé
1978
Annexe
1978

TABLE DES MATIÈRES

Page	Chapitre	Section
1	I	INTRODUCTION
2	II	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
3	III	ÉTUDES RÉGIONALES
4	IV	ÉTUDES THÉMATIQUES
5	V	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
6	VI	ÉTUDES RÉGIONALES
7	VII	ÉTUDES THÉMATIQUES
8	VIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
9	IX	ÉTUDES RÉGIONALES
10	X	ÉTUDES THÉMATIQUES
11	XI	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
12	XII	ÉTUDES RÉGIONALES
13	XIII	ÉTUDES THÉMATIQUES
14	XIV	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
15	XV	ÉTUDES RÉGIONALES
16	XVI	ÉTUDES THÉMATIQUES
17	XVII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
18	XVIII	ÉTUDES RÉGIONALES
19	XIX	ÉTUDES THÉMATIQUES
20	XX	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
21	XXI	ÉTUDES RÉGIONALES
22	XXII	ÉTUDES THÉMATIQUES
23	XXIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
24	XXIV	ÉTUDES RÉGIONALES
25	XXV	ÉTUDES THÉMATIQUES
26	XXVI	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
27	XXVII	ÉTUDES RÉGIONALES
28	XXVIII	ÉTUDES THÉMATIQUES
29	XXIX	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
30	XXX	ÉTUDES RÉGIONALES
31	XXXI	ÉTUDES THÉMATIQUES
32	XXXII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
33	XXXIII	ÉTUDES RÉGIONALES
34	XXXIV	ÉTUDES THÉMATIQUES
35	XXXV	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
36	XXXVI	ÉTUDES RÉGIONALES
37	XXXVII	ÉTUDES THÉMATIQUES
38	XXXVIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
39	XXXIX	ÉTUDES RÉGIONALES
40	XL	ÉTUDES THÉMATIQUES
41	XLI	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
42	XLII	ÉTUDES RÉGIONALES
43	XLIII	ÉTUDES THÉMATIQUES
44	XLIV	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
45	XLV	ÉTUDES RÉGIONALES
46	XLVI	ÉTUDES THÉMATIQUES
47	XLVII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
48	XLVIII	ÉTUDES RÉGIONALES
49	XLIX	ÉTUDES THÉMATIQUES
50	L	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
51	LI	ÉTUDES RÉGIONALES
52	LII	ÉTUDES THÉMATIQUES
53	LIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
54	LIV	ÉTUDES RÉGIONALES
55	LV	ÉTUDES THÉMATIQUES
56	LVI	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
57	LVII	ÉTUDES RÉGIONALES
58	LVIII	ÉTUDES THÉMATIQUES
59	LIX	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
60	LX	ÉTUDES RÉGIONALES
61	LXI	ÉTUDES THÉMATIQUES
62	LXII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
63	LXIII	ÉTUDES RÉGIONALES
64	LXIV	ÉTUDES THÉMATIQUES
65	LXV	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
66	LXVI	ÉTUDES RÉGIONALES
67	LXVII	ÉTUDES THÉMATIQUES
68	LXVIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
69	LXIX	ÉTUDES RÉGIONALES
70	LXX	ÉTUDES THÉMATIQUES
71	LXXI	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
72	LXXII	ÉTUDES RÉGIONALES
73	LXXIII	ÉTUDES THÉMATIQUES
74	LXXIV	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
75	LXXV	ÉTUDES RÉGIONALES
76	LXXVI	ÉTUDES THÉMATIQUES
77	LXXVII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
78	LXXVIII	ÉTUDES RÉGIONALES
79	LXXIX	ÉTUDES THÉMATIQUES
80	LXXX	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
81	LXXXI	ÉTUDES RÉGIONALES
82	LXXXII	ÉTUDES THÉMATIQUES
83	LXXXIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
84	LXXXIV	ÉTUDES RÉGIONALES
85	LXXXV	ÉTUDES THÉMATIQUES
86	LXXXVI	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
87	LXXXVII	ÉTUDES RÉGIONALES
88	LXXXVIII	ÉTUDES THÉMATIQUES
89	LXXXIX	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
90	LXXXX	ÉTUDES RÉGIONALES
91	LXXXXI	ÉTUDES THÉMATIQUES
92	LXXXXII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
93	LXXXXIII	ÉTUDES RÉGIONALES
94	LXXXXIV	ÉTUDES THÉMATIQUES
95	LXXXXV	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
96	LXXXXVI	ÉTUDES RÉGIONALES
97	LXXXXVII	ÉTUDES THÉMATIQUES
98	LXXXXVIII	ÉTUDES RÉGIONALES ET THÉMATIQUES
99	LXXXXIX	ÉTUDES RÉGIONALES
100	LXXXXX	ÉTUDES THÉMATIQUES

Document
Révisé
1978
Annexe
1978

A. INTRODUCTION

1. Le deuxième Séminaire régional africain sur les négociations commerciales multilatérales, organisé par la Commission économique pour l'Afrique et le projet de la CNUCED sur les négociations commerciales multilatérales, s'est tenu à Addis-Abéba du 12 au 16 décembre 1977. Il avait pour objet de passer en revue les problèmes actuels dans le domaine desdites négociations ainsi que les incidences qu'ils ont pour les pays africains, d'examiner les questions présentant un intérêt particulier pour ces pays et enfin d'aider les pays en développement d'Afrique à harmoniser leurs politiques et leurs stratégies en vue de ces négociations.
2. Dans les discussions, l'accent a été mis sur les objectifs des négociations, tels qu'ils ont été énoncés dans la Déclaration de Tokyo de 1973 ainsi que sur la possibilité pour les pays en développement, en particulier les pays africains, d'atteindre ces objectifs. Il a été noté que, comme les négociations étaient sur le point d'entrer dans leur phase finale et décisive, ce Séminaire arrivait à un moment particulièrement opportun et ses conclusions seraient particulièrement utiles pour permettre aux gouvernements d'arrêter leur position en ce qui concerne les divers aspects des négociations. Il était cependant entendu que les débats n'engageaient pas la position officielle des gouvernements, mais ils ont toutefois permis d'arriver à certaines conclusions qui sont présentées à titre de référence à la section H ci-dessous.
3. Des fonctionnaires de 28 pays ont assisté au Séminaire. Leurs noms ainsi que ceux des fonctionnaires internationaux et experts ayant participé aux débats figurent dans l'annexe I du présent rapport. MM. Georges Mboma (Congo), Thami Ariah (Maroc) et Abdool Sattar Aboobakar (Maurice) ont été élus respectivement Président, Vice-Président et Vice-Président-Rapporteur.
4. Le Séminaire a été ouvert par M. Abebe Worku, Secrétaire permanent du Ministère du commerce et du tourisme d'Ethiopie. Dans sa déclaration liminaire, celui-ci a souhaité la bienvenue aux participants et a félicité les organisations internationales pour les efforts déployés en vue de l'organisation du Séminaire. Il a brièvement présenté le but de cette réunion ainsi que les objectifs que les pays africains devraient garder présents à l'esprit en participant aux négociations et il a appelé l'attention sur les objectifs fixés à Tokyo et sur la lenteur des progrès accomplis dans ce domaine; il a également évoqué la situation malsaine du commerce et des relations économiques à l'échelle mondiale, qui se concrétise par l'existence d'un petit groupe de pays créanciers et un très grand nombre de pays débiteurs appauvris. Les pays du tiers monde devraient lutter sans relâche pour mettre un terme à cette situation injuste qui n'est à l'avantage d'aucun groupe de pays. Les pays en développement devraient s'efforcer d'obtenir des avantages commerciaux supplémentaires et d'améliorer le traitement préférentiel obtenu dans le cadre des négociations, tout en déployant des efforts parallèles dans d'autres domaines, notamment le domaine monétaire.
5. Le Chef adj. de la Division des questions financières et commerciales internationales de la CEA a souhaité la bienvenue aux participants au nom du Secrétaire exécutif qu'une mission officielle avait obligé à s'absenter d'Addis-Abéba et a souligné l'opportunité du Séminaire, qui avait lieu à la veille de l'ouverture de la phase finale des négociations commerciales multilatérales. Il permettrait de dresser un bilan de la situation dans les divers secteurs des négociations et de procéder à un échange de vues sur la stratégie à adopter par les pays africains pour les divers problèmes présentant de l'intérêt pour eux au cours de cette phase décisive. Il convenait

notamment d'accorder une attention particulière au principe de la non-réciprocité, au traitement spécial et différent pour les pays en développement, aux besoins particuliers des pays les moins avancés, aux relations entre les problèmes d'accès au marché et la question de la stabilisation du prix des produits primaires, enfin à la réforme du cadre juridique des relations commerciales internationales. Dans sa conclusion, le Chef de la Division des questions financières et commerciales internationales a instamment demandé aux pays africains d'élaborer et d'appliquer une stratégie commune pour la prochaine phase des négociations.

6. Il était prévu que le Séminaire serait centré sur les sujets considérés comme présentant un intérêt immédiat pour les pays africains et concernant directement la prochaine phase des négociations, même s'il était nécessaire de présenter brièvement, en toile de fond tous les aspects des négociations. Pour ordonner les débats, le Séminaire a adopté le programme ci-après :

1. Ouverture du séminaire et brève présentation
2. Historique et examen général des négociations commerciales multilatérales
3. Evaluation des progrès réalisés dans les négociations en ce qui concerne les mesures non-tarifaires, les produits tropicaux, les tarifs douaniers etc.
4. Préférences spéciales accordées par la Communauté économique européenne aux pays africains et incidences des négociations dans ce domaine
5. Liens entre les négociations commerciales multilatérales et la politique internationale des produits primaires et incidences sur les pays africains
6. Traitement spécial et différencié à accorder aux pays les moins développés, les pays sans littoral et les pays insulaires en développement au cours des négociations; stade des négociations, et incidences sur les pays africains
7. Réforme du cadre juridique régissant le commerce international : problèmes et stade des négociations; intérêts des pays africains dans ce domaine
8. Approche africaine envers les négociations commerciales multilatérales et modalités de la participation de l'Afrique à ces négociations

B. HISTORIQUE, EXAMEN ET EVALUATION DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES BILATERALES

7. Les discussions de fond ont commencé par un examen général de l'état actuel des négociations, suivi par une évaluation des résultats obtenus par les pays en développement en général et les pays africains en particulier. Le sujet a été présenté par l'un des consultants, qui a décrit brièvement la structure internationale qui a régi les relations commerciales internationales après la guerre et les négociations tarifaires ou commerciales successives qui ont eu lieu dans ce cadre. A la suite du succès limité des négociations commerciales menées dans le cadre du Kennedy Round terminées au milieu de l'année 1967, des propositions avaient été faites en vue de l'ouverture des négociations actuelles qui, après des années de préparation, avaient été inaugurées avec l'adoption de la Déclaration de Tokyo en septembre 1973. A l'instigation des pays en développement et grâce à l'insistance manifestée par ces derniers, cette Déclaration contenait des dispositions raisonnablement adéquates en vue d'assurer des avantages commerciaux aux pays en développement. De l'avis général, la réalisation des divers objectifs et l'application des divers principes énoncés dans la Déclaration contribueraient dans une large mesure à résoudre les problèmes d'accès aux marchés auxquels se heurtaient les pays en développement; l'objectif fondamental des négociations, tel qu'il était énoncé

dans la Déclaration, était d'apporter des avantages supplémentaires pour le commerce des pays en développement; de réaliser un accroissement substantiel de leurs recettes en devises, et de diversifier leurs exportations. Les négociations avaient cependant progressé de manière extrêmement lente et aucun résultat concret n'était apparu, à l'exception des offres faites par certains pays développés concernant des produits tropicaux. Les principales questions intéressant les pays en développement, en particulier la réforme du cadre des relations commerciales internationales, avaient à peine été abordées sérieusement par les pays développés, malgré le fait que les pays en développement avaient depuis longtemps présenté des propositions concrètes.

8. Pour l'examen de l'état actuel des négociations, le Séminaire était saisi d'un document intitulé "Aperçu de la situation concernant les principales questions traitées dans les négociations commerciales multilatérales" présenté par le secrétariat du GATT, et décrivant d'une manière assez détaillée l'état des travaux dans les divers groupes et sous-groupes des négociations ainsi que les positions des pays développés et des pays en développement au sujet des principales questions. Le représentant du GATT a accompagné la présentation de ce document de certains éclaircissements et de certains commentaires. Il a été noté que la lenteur des progrès accomplis dans les négociations pouvait être attribuée à la situation économique extrêmement défavorable qui a régné presque immédiatement après la réunion de Tokyo à l'été de l'année 1973. Les facteurs contraires qui empêchaient les gouvernements de mener une action positive étaient notamment la modification brutale du prix du pétrole, la récession grave et le chômage, et les diminutions des taux de croissance qui en ont résulté. Si peu de résultats positifs avaient été obtenus en ce qui concernait la réduction ou la libéralisation des barrières commerciales, on pouvait cependant dire que les négociations avaient contribué à ralentir la détérioration de l'économie mondiale en limitant les tendances protectionnistes; sans l'effet stabilisateur des négociations, les relations commerciales internationales seraient certainement bien plus mauvaises qu'elles ne l'étaient actuellement.

9. Les participants au Séminaire ont estimé que l'absence de progrès dans les négociations était due non pas tant aux facteurs généralement invoqués par les pays développés pour excuser leur inertie qu'à l'absence de volonté politique reflétant une mauvaise appréciation de la profonde détresse des pays en développement. Les pays développés étaient égoïstement obnubilés par les problèmes de leurs propres échanges commerciaux mutuels et ne prêtaient pas suffisamment attention aux appels et aux demandes instantes des pays pauvres dont les besoins étaient maintes fois plus urgents et plus criants que les leurs. Contrairement aux dispositions de la Déclaration de Tokyo, les négociations n'avaient jusqu'ici porté essentiellement que sur les barrières commerciales affectant les exportations des pays développés plutôt que celles des pays en développement. Quatre ans après l'ouverture des négociations, la question d'un "traitement spécial et différentiel" dans chaque domaine des négociations n'avait pas encore fait l'objet d'une attention notable.

10. A la suite d'une discussion sur le principe de la non réciprocité, un consensus s'est dégagé sur l'idée que le paragraphe 5 de la Déclaration de Tokyo était trop vague et que les pays développés paraissaient profiter de cette imprécision pour s'appropriier indûment des avantages non conformes à l'esprit de la Déclaration.

Le refus de concessions dans un "secteur prioritaire" par un pays développé jusqu'à la réception d'une "contre-partie" accordée par les pays en développement a démontré pleinement un manque de sincérité sinon de réalisme de la part de ce pays. L'argument avancé par les pays développés, à savoir que leur système constitutionnel les empêchait d'agir immédiatement sans la manifestation d'un geste de bonne volonté de la part des pays en développement, était fort peu convaincant compte tenu des engagements solennels contenus dans la Déclaration de Tokyo.

11. Le séminaire a pris note des progrès peu satisfaisants accomplis dans les négociations ainsi que des dispositions de procédure et du calendrier arrêtés pour la phase actuelle et les phases ultérieures de ces négociations. Si la tendance actuelle aux négociations bilatérales au détriment des véritables négociations multilatérales ne servait vraisemblablement pas les intérêts des pays économiquement faibles, les pays en développement en général et les pays africains en particulier devaient néanmoins s'efforcer de profiter de l'occasion pour présenter leurs exigences et leurs propositions qui devraient porter avant tout sur l'apport d'avantages supplémentaires et la mise en place d'une base pour un traitement spécial et différentiel de leurs exportations. Les pays africains devraient viser particulièrement, dans ces négociations, à sauvegarder les avantages préférentiels qui leur ont été accordés aux termes de la Convention de Lomé et de leurs accords de coopération avec la CEE pour obtenir que, s'ils n'étaient pas en mesure de retirer le maximum d'avantages des négociations, ils soient au moins sûrs que celles-ci ne tourneraient pas à leur désavantage.

12. Les participants ont conclu la discussion en notant que, tout en étant très importante, la question de l'accès aux marchés et des barrières commerciales n'était que l'un des multiples domaines où les efforts déployés par les pays en développement pour développer leur commerce se heurtaient à de graves difficultés. Les exportations de nombreux pays en développement étaient gênées non tant par les mesures de politique commerciale que par d'autres obstacles, tels que les coûts élevés de transport dus soit à leur éloignement des marchés soit à des pratiques discriminatoires de la part des sociétés de transport. Le séminaire a été heureux d'apprendre à cet égard que des mesures très constructives étaient prises à l'échelon international par la CNUCED et la CEA; les gouvernements africains devaient prendre les mesures nécessaires pour appuyer cette action.

C. PREFERENCES SPECIALES ACCORDEES PAR LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE AUX PAYS AFRICAINS ET INCIDENCES DES NEGOCIATIONS DANS CE DOMAINE

13. Lors de l'examen de ce point de l'ordre du jour, le Séminaire était saisi d'un document intitulé "Incidences possibles des négociations commerciales multilatérales sur les échanges préférentiels entre les pays africains et la Communauté économique européenne" (ECA/MTN/6). Présentant la question, un représentant du secrétariat de la CEA a mis l'accent sur les incidences que les réductions des tarifs douaniers envisagées à l'heure actuelle dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de Tokyo pourraient avoir sur les préférences tarifaires dont bénéficiaient d'ores et déjà les pays africains en application des divers accords de coopération signés avec la Communauté économique européenne, c'est-à-dire sur les préférences accordées aux pays africains en vertu de la Convention de Lomé et des accords de coopération conclus entre la Communauté d'une part et les Etats du Maghreb et l'Egypte d'autre part. Dans le débat qui a suivi, les participants ont fait état de l'érosion qui risquait de résulter de l'application de la formule générale de réduction des droits de douane, et ont fait remarquer qu'il y avait deux façons de compenser ces risques d'érosion, à savoir, inclure les produits faisant l'objet de ces accords

dans les listes d'exceptions, ou obtenir l'assurance de compensations adéquates de la part de la Communauté. On a rappelé cependant que, dans la mesure où les formules générales de réduction des droits de douane actuellement à l'étude ne s'appliquaient pas aux produits agricoles, les risques d'érosion dans ce secteur étaient moins graves que dans le secteur industriel. A cet égard, on a souligné que les efforts faits pour protéger les préférences spéciales accordées aux pays africains ou pour chercher à obtenir des compensations pour les pertes résultant des risques d'érosion de ces préférences ne devaient pas porter préjudice à la solidarité entre les pays africains et les autres membres du Groupe des 77.

14. Enfin, on a mis l'accent sur le fait que les pays africains devraient d'une manière générale prendre conscience de la nécessité de maximaliser leurs gains dans d'autres domaines, c'est-à-dire hors du cadre de la Communauté économique européenne, et qu'à cet effet, ils devaient s'efforcer de diversifier la structure de leurs échanges commerciaux en favorisant le commerce intra-africain ainsi qu'en explorant les possibilités d'échange avec des partenaires non traditionnels, les pays des autres régions en développement et les pays socialistes par exemple.

D. LIENS ENTRE LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES ET LA POLITIQUE INTERNATIONALE DES PRODUITS PRIMAIRES ET INCIDENCES SUR LES PAYS AFRICAINS

15. Les débats sur ce point ont été ouverts par un représentant de la CNUCED, qui a précisé les buts et objectifs du programme intégré pour les produits de base et a exposé les liens existant entre ce programme et les négociations commerciales multilatérales, soulignant en particulier les activités qui pourraient être réalisées grâce au "deuxième guichet" d'un fonds commun dont la création dans le cadre du programme intégré pour les produits de base faisait actuellement l'objet de négociations à la CNUCED. Il a ensuite souligné que le commerce international était une nécessité impérieuse pour la croissance, en particulier s'agissant des pays en développement qui étaient les membres faibles et pauvres de la communauté internationale. Pour ces pays, le développement dépendait dans une large mesure des recettes provenant des exportations de produits dont les prix étaient soumis à des fluctuations intensifiées par l'inflation et la récession mondiales, qui allaient en s'aggravant.

16. Le représentant de la CNUCED a fait remarquer que l'on estimait que le service de la dette absorberait à lui seul en 1978 25 p. 100 des recettes d'exportation des pays en développement; cette situation constituait non seulement un handicap pour leur programme de développement mais entraînait en outre l'accumulation d'une dette extérieure lourde qui s'élevait déjà à 180 milliards de dollars pour l'ensemble des pays en développement non producteurs de pétrole. Dans sa conclusion, le représentant de la CNUCED a souligné que les objectifs fondamentaux du programme intégré pour les produits de base étaient la stabilisation des prix dans un cadre dynamique, la stabilisation en termes réels indispensables à la croissance et au maintien du pouvoir d'achat des pays en développement ainsi qu'à la diversification de leurs exportations, tant horizontalement que verticalement.

17. Le Directeur du projet interrégional sur les négociations commerciales multilatérales a précisé que si le programme intégré pour les produits de base avait essentiellement pour objectif la stabilisation des prix et l'accès aux marchés, les négociations commerciales multilatérales visaient, elles, à la réduction et à l'élimination des obstacles commerciaux et non commerciaux; ces deux questions étaient liées.

18. Au cours des débats, diverses questions ont été soulevées concernant la diversification horizontale et verticale, le pouvoir de négociations des pays en développement, la création d'industries de transformation dans ces pays, la promotion du commerce et la recherche des marchés, la stabilisation des revenus ainsi que les divers obstacles et barrières aux exportations en provenance des pays africains.

19. Dans sa conclusion, le Président a déclaré que les pays en développement n'avaient pas l'intention d'essayer de paralyser les économies des pays développés, mais plutôt d'explorer les moyens permettant d'améliorer l'accès de leurs exportations aux marchés mondiaux à des prix stables, équitables et rémunérateurs.

E. TRAITEMENT SPECIAL ET DIFFERENCIEL A ACCORDER AUX PAYS LES MOINS DEVELOPPES AU COURS DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATERALES

20. Présentant cette question, un membre du personnel du projet interrégional sur les négociations commerciales multilatérales s'est référé aux dispositions de la Déclaration de Tokyo aux termes desquels il convenait de s'engager à accorder aux pays les moins avancés des conditions spéciales au cours des négociations. Les négociations commerciales multilatérales traînaient en longueur depuis plus de quatre ans déjà mais le problème des pays les moins avancés n'avait pas encore fait l'objet d'un examen sérieux. Dix-huit des 28 pays les moins avancés se trouvant en Afrique, cette question devrait être abordée sérieusement par le Séminaire. Au cours des négociations, les pays les moins avancés et en particulier les pays africains les moins avancés devaient eux-mêmes prendre l'initiative s'ils ne voulaient pas se contenter de profiter simplement des concessions accordées aux autres pays au cours des négociations. Mention a ensuite été faite d'un document établi par le personnel du projet interrégional (UNCTAD/MTN/CB.10) et l'attention a été appelée sur diverses suggestions concrètes présentées à l'intention des pays les moins avancés.

21. Compte tenu de l'urgence et de la gravité des problèmes des pays les moins avancés, d'autres déclarations liminaires ont été faites par des représentants du GATT et de la CEA.

22. Au cours du débat général, des questions relatives à la définition des pays "les moins avancés" et à la base utilisée pour le classement dans cette catégorie ont été examinées, après quoi les problèmes présentant une importance particulière pour les pays les moins avancés, insulaires et sans littoral ont été traités en détail. On a souligné la nécessité de veiller à l'application de la Déclaration de Tokyo en ce qui concernait un traitement spécial et différenciel à accorder aux pays les moins avancés, insulaires et sans littoral au cours des négociations commerciales multilatérales.

23. Référence a été faite à la Déclaration de Manille du Groupe des 77, qui demandait instamment à tous les pays en développement de faire preuve de solidarité à l'égard des besoins des pays les moins avancés, insulaires et sans littoral. On a fait remarquer que la disposition de la Déclaration de Tokyo concernant les pays les moins avancés avait été prise dans le cadre plus général du traitement spécial et différencié à accorder aux pays en développement dans leur ensemble.

F. CADRE INSTITUTIONNEL

24. Des représentants du projet interrégional sur les négociations multilatérales et du GATT ont souligné que les efforts faits à l'occasion des négociations pour améliorer le cadre dans lequel se déroule le commerce mondial étaient complétés par les travaux qui se poursuivaient dans d'autres instances, en particulier en ce qui concernait les produits de base. On a souligné également que c'étaient les négociations commerciales multilatérales dans leur ensemble, et non pas simplement le Groupe "Cadre juridique", qui avaient pour objet d'améliorer le cadre international. Les travaux relatifs aux codes non tarifaires, par exemple les codes sur les normes et les achats effectués par les gouvernements ainsi que le code sur les sauvegardes, étaient particulièrement intéressants à cet égard. On a souligné que les questions présentant un intérêt pour les pays en développement traitées par le Groupe "Cadre juridique" devaient être réglées en bloc compte tenu des résultats des négociations, et non considérées comme des objectifs à long terme qui ne pourraient être réglés qu'à un stade ultérieur.

25. Les représentants du projet interrégional et du GATT ont ensuite présenté le programme de travail en cinq points dont était saisi le Groupe "Cadre juridique", ainsi que les propositions et suggestions faites au sein du Groupe, en particulier par le Brésil et les Etats-Unis. Une attention particulière a été accordée aux questions concernant les préférences et la non-réciprocité, au sujet desquelles de nombreux pays en développement avaient présenté des suggestions. On a souligné que la Déclaration de Tokyo représentait un pas en avant important dans le domaine du traitement spécial et différentiel qui devait être incorporé dans l'accord général. Les pays en développement avaient également grand intérêt à renforcer les procédures de règlement des différends. Concernant les autres points, en particulier les restrictions aux exportations, on a fait remarquer que l'on s'exposait à ce que la liberté des pays en développement à disposer de leurs ressources naturelles ne soit mise en danger.

26. Le Séminaire a été informé par un membre du projet interrégional que la question de la réforme institutionnelle figurerait en bonne place dans le programme de travail exécuté dans le cadre du projet au cours de l'année à venir, compte tenu de la portée et de l'importance des effets que les résultats des délibérations auraient sur l'avenir économique des pays en développement. L'orateur a esquissé brièvement l'historique et l'évolution du cadre international des échanges commerciaux, et présenté des observations sur les lacunes et insuffisances fondamentales qu'il présentait du point de vue des pays en développement. On a exprimé l'avis que si certaines des propositions tendant à amender l'Accord général allaient de toute évidence contre l'intérêt des pays en développement, d'autres propositions et suggestions, notamment celles présentées par les pays en développement eux-mêmes, devaient être fortement appuyées par ces derniers, y compris les pays en développement d'Afrique. Leur adoption conduirait sans aucun doute à une amélioration de la position des pays économiquement les plus faibles et il était probable qu'elle pourrait leur apporter une amélioration de l'accès au marché pour leurs exportations. Toutefois, les réalités politiques, notamment le fait que les pays les plus développés n'avaient ni la volonté ni l'autorité juridique pour accepter des modifications aux règlements internationaux touchant ce qu'ils considéraient comme leurs intérêts essentiels, modifications sans lesquelles aucune amélioration appréciable ne pouvait être attendue en ce qui concernait les besoins fondamentaux à long terme des pays en développement en matière d'échanges extérieurs, empêchaient tout optimisme excessif. Les pays en développement ne devaient pourtant pas laisser passer cette occasion importante que leur offraient les négociations commerciales multilatérales d'obtenir

certaines améliorations; ils ne devaient pas non plus oublier la nécessité pour eux de se protéger contre des amendements allant contre leurs intérêts. En même temps, ils devraient ne pas perdre de vue les plans et propositions de réforme plus fondamentale qui seraient présentés, le cas échéant, dans d'autres organismes internationaux.

27. Au cours du débat qui a suivi, les participants ont en général été d'avis que les pays en développement devraient suivre avec vigilance les travaux du Groupe "Cadre juridique". Ces pays devaient faire valoir les réalités économiques qui leur étaient propres et s'appliquer à renforcer au maximum leur pouvoir de négociation dans ce domaine en formulant et soutenant sur toutes les questions un point de vue commun à tous les pays en développement.

28. La nécessité d'intensifier les activités d'assistance techniques, tant au titre du projet interrégional et du projet régional africain qu'au titre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), a été fortement soulignée. Certains participants se sont demandé si des améliorations fondamentales du cadre international régissant le commerce mondial pourraient être réalisées dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. Le représentant du GATT a fait remarquer que les pays auraient à faire face aux mêmes réalités économiques, quelle que soit la tribune utilisée, et que chaque pays avait ses propres problèmes économiques et sa propre conception de la manière dont ils pourraient être résolus. Il a été souligné que, si restreintes que soient les possibilités offertes dans les négociations, les pays africains en développement devaient s'efforcer d'obtenir toutes améliorations qu'il paraissait possible d'apporter au cadre juridique régissant le commerce mondial.

G. EVALUATION DES TRAVAUX DU SEMINAIRE

29. A l'issue de la réunion, les participants ont exprimé leur satisfaction pour la manière pratique et efficace dont les débats avaient été menés. Le séminaire avait fourni aux pays africains des informations très utiles sur le déroulement des négociations commerciales multilatérales et les avait beaucoup aidé à formuler leur stratégie en vue de la phase finale des négociations.

30. Les participants ont émis des commentaires extrêmement favorables sur l'exécution du projet régional relatif aux négociations commerciales multilatérales et ont estimé que ce projet, en coopération avec le projet interrégional, avait eu une importance inestimable pour les pays africains participant aux négociations. Ils ont exprimé leurs remerciements à la CNUCED, au GATT et au PNUD pour l'aide qu'ils avaient apportée à la CEA dans l'organisation du séminaire. On a fait remarquer que, alors que les négociations entraient dans ce qui serait vraisemblablement leur phase finale, il serait nécessaire de renforcer le projet relatif aux négociations commerciales multilatérales.

H. CONCLUSIONS

31. Les participants ont passé en revue l'évolution de la situation depuis le premier séminaire sur les négociations commerciales multilatérales qui s'est tenu en janvier 1975 à Addis-Abéba, et exprimé leur déception devant la lenteur des progrès réalisés lors de ces négociations. Ils ont constaté que jusqu'ici des résultats concrets avaient été enregistrés uniquement dans le domaine des produits tropicaux et que, même à cet égard, les résultats ne répondaient pas à l'attente des pays africains. Ils ont rappelé

à ce propos la Déclaration africaine sur la coopération, le développement et l'indépendance économique adoptée par l'Assemblée des Chefs d'Etat et de Gouvernements de l'OUA en mai 1973, la Déclaration commune des délégations africaines à la réunion ministérielle du GATT à Tokyo en septembre 1973, la Déclaration de Tokyo, la Déclaration et le Programme d'action de Manille, ainsi que les résolutions 89(IV) et 93(IV) adoptées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa quatrième session. Notant que les négociations commerciales multilatérales entraient dans leur phase finale et définitive, et conscients de la nécessité de s'assurer les avantages maximum dans les délais qui leur restaient, les participants ont étudié une stratégie pouvant être adoptée par les pays africains et sont parvenus aux conclusions suivantes.

1. Objectifs

32. Les participants sont convenus qu'au cours des négociations commerciales multilatérales, les pays africains devraient poursuivre les objectifs suivants :

a) Développer au maximum à la fois leurs exportations et les recettes qu'ils en tirent afin d'accélérer leur développement économique;

b) Préserver strictement tous les avantages spéciaux de caractère préférentiel qu'ils avaient déjà obtenus en matière d'échanges commerciaux avec les pays développés et améliorer les schémas de SGP dans l'intérêt des pays africains;

c) Obtenir des avantages commerciaux supplémentaires pour les pays africains;

d) Rechercher un accord sur le traitement différentiel et spécial, la non-réciprocité et l'adoption de procédures spéciales en faveur des pays en développement; et

e) Obtenir un traitement spécial pour les pays les moins avancés, les pays sans littoral et les pays insulaires.

2. Stratégie

33. Pour atteindre les objectifs ci-dessus, les participants ont fait les recommandations suivantes :

a) Davantage de pays africains devraient participer activement à la phase finale des négociations commerciales multilatérales. Ils devraient prendre part à toutes les négociations menées dans les divers groupes et sous-groupes, ainsi qu'aux consultations tant officielles qu'officieuses;

b) Les pays africains devraient faire en sorte que leurs demandes concernant les produits agricoles soient présentées sans autre délai et qu'elles portent à la fois sur les mesures tarifaires et non tarifaires. Ils devraient aussi veiller à ce que les demandes concernant les produits tropicaux qui n'ont pas été satisfaites correctement par les offres des pays développés, soient présentées à nouveau au groupe agricole;

c) Les pays africains devraient présenter, avec le même degré d'urgence, leurs demandes concernant les barrières non tarifaires. Ils devraient participer activement aux travaux des sous-groupes concernant les divers codes et en particulier les mesures de protection afin que leurs intérêts soient pleinement sauvegardés et que les préférences dont ils bénéficient ne souffrent pas de l'application des dispositions prises au titre de ces codes;

d) Les pays africains devraient prendre toutes les mesures nécessaires dans leur propre groupe afin d'améliorer le système international régissant le commerce mondial en particulier

le cadre juridique concernant le traitement différentiel, les mesures visant à protéger la balance des paiements et le développement économique; les procédures de consultations, de règlement des différends et de surveillance; enfin la non-réciprocité et la participation des pays en développement à l'amélioration du système commercial;

e) Compte tenu des liens étroits existant entre les problèmes de l'accès aux marchés et ceux des politiques d'établissement des prix, les pays africains devraient participer activement aux négociations en cours tant à la CNUCED qu'au GATT. Afin de retirer le maximum d'avantages de ces négociations, les pays africains devraient maintenir une liaison effective et permanente entre eux;

f) Les pays africains devraient veiller, dans tous les domaines de négociation, à ce que des mesures spéciales soient prévues pour accorder un traitement spécial aux pays africains les moins avancés, sans littoral ou insulaires, conformément aux dispositions des déclarations et résolutions sus-mentionnées;

g) Les représentants des pays africains aux négociations commerciales multilatérales de Genève devraient se réunir régulièrement, en particulier au cours des négociations actuelles, en vue de coordonner et d'harmoniser leurs positions respectives.

h) La CEA, le GATT et la CNUCED devraient s'efforcer de fournir aux pays africains les services et installations nécessaires pour permettre à ces derniers de participer véritablement aux négociations commerciales multilatérales.

3. Action future

34. Les participants ont reconnu que certains des avantages que les pays africains tiraient actuellement des systèmes préférentiels existant en leur faveur risquaient de diminuer progressivement. Les pays africains devaient donc veiller à compenser toute perte qui pourrait résulter des négociations par des avantages équivalents obtenus au cours d'une renégociation de ces systèmes. Il convenait en particulier de mener des actions dans les sens suivants :

a) Recherche et développement en vue de la réalisation de projets présentant un intérêt régional;

b) Recherche de marché et promotion;

c) Diversification tant sur le plan horizontal que vertical, etc..

35. Les pays africains devraient rechercher des débouchés supplémentaires pour leurs produits, en particulier dans des pays développés n'appartenant pas à la CEE.

36. Les participants ont reconnu que c'était aux pays africains eux-mêmes qu'incombait la responsabilité fondamentale du développement de l'Afrique et que les mesures prises au niveau international, quelque importantes qu'elles fussent, ne résoudre pas les problèmes posés par le développement de la région. Les pays africains devaient donc prendre les mesures nécessaires pour développer les échanges commerciaux entre eux-mêmes et, chaque fois que cela était possible pour encourager l'intégration économique, tant au niveau régional et interrégional qu'au niveau sous-régional.

37. Les participants ont procédé à un examen des négociations en cours sous les auspices de la CNUCED, en particulier en vue de l'institution d'un fonds commun dans le cadre du programme intégré pour les produits de base. Ils ont exprimé leur déception que la première session et la reprise de la session de la Conférence sur le fonds commun n'aient pas été suivies de résultats concrets. Les participants ont souligné qu'il était important pour le fonds commun de financer des mesures autres que des arrangements concernant la constitution de stocks, en particulier la diversification, la recherche et le développement, enfin la promotion des marchés. Ils ont recommandé à cette fin que les pays africains participent activement à ces négociations afin d'être sûrs que les résultats de la Conférence correspondraient aux besoins et aspirations des pays africains.

38. Les participants ont réaffirmé la nécessité pour les pays africains de participer effectivement au processus de prise de décisions dans toutes les instances traitant des problèmes de commerce et de développement.

1948. 10. 10. 11. 12.
1948. 10. 10. 11. 12.
1948. 10. 10. 11. 12.

17. Les participants ont décidé de se réunir à la fin de la conférence pour discuter de la situation de la région et de la possibilité de créer une commission d'étude. Ils ont également décidé de se réunir à la fin de la conférence pour discuter de la situation de la région et de la possibilité de créer une commission d'étude. Ils ont également décidé de se réunir à la fin de la conférence pour discuter de la situation de la région et de la possibilité de créer une commission d'étude.

18. Les participants ont décidé de se réunir à la fin de la conférence pour discuter de la situation de la région et de la possibilité de créer une commission d'étude. Ils ont également décidé de se réunir à la fin de la conférence pour discuter de la situation de la région et de la possibilité de créer une commission d'étude.

ANNEX / ANNEXE

LIST OF PARTICIPANTS / LISTE DES PARTICIPANTS

Benin / Bénin

M. A. Cabirou
Chef
Service relations internationales à la direction des **douanes**
Cotonou

Botswana

Mr. Raphael M.L. Sikwane
Chief Commercial Officer
Ministry of Commerce and Industry
Gaborone

Burundi

Mme Françoise Wege
Diplomate
Ambassade du **Burundi** à Addis-Abéba

Central African Empire / Empire centrafricain

Mlle Paulette Mageot
Chef
Service du commerce extérieur
Ministère du commerce
Bangui

Chad / Tchad

M. Tolbé Abanga
Chef
Division du commerce extérieur
Ministère du commerce
Ndjamena

Congo

M. Georges Mboma
Secrétaire général au commerce
Brazzaville

Egypt / Egypte

Mr. Samir Abdel-Galil
Commercial Counsellor
Embassy of the Arab Republic of Egypt in Addis Ababa

Ethiopia / Ethiopie

Mrs. Belaye Tesfaye
Head of the International Organizations Division
Ministry of Commerce and Tourism
Addis Ababa

Mr. Agdew Kebede
Head of Export Section
Trade Department of the Central Planning Commission Office
Addis Ababa

Mr. Tamrat Adugna
Acting Head of the Department of Trade
Central Planning Commission Office
Addis Ababa

Mr. Teklemariam Amakelew
Economist in the Policy, Planning and Programming Division
Ministry of Commerce and Tourism
Addis Ababa

Mr. Dubale Wordofa
Junior Economist in the Trade Department
Central Planning Commission
Addis Ababa

Mr. Kifle Shenkoru
Junior Economist in the Department of Economics
Ministry of Foreign Affairs
Addis Ababa

Gabon

M. Michel Ntchorere
Chargé d'études et missions
Centre gabonais du commerce extérieur
Ministère du commerce et de l'industrie
Libreville

Ghana

Mr. Kwasi Yeboah-Konadu
Commercial Officer
Ministry of Trade and Tourism
Accra

Guinea / Guinée

M. Mohamed Lamine Sylla
Secrétaire général
Commission nationale des licences
Ministère du domaine des échanges
Conakry

M. Djehel Coumbassa
Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire
Ambassade de la République de Guinée à Addis-Abéba

Ivory Coast / Côte d'Ivoire

M. Tapé Dimi
Chef du service Amérique latine - Asie
Direction du commerce extérieur
Abidjan

Kenya

Mr. Tharao Kimani
Third Secretary
Embassy of Kenya
Addis Ababa

Lesotho

Mrs. Q.M. Moji
Senior Planning Officer
Research Division
Planning Office
Maseru

Mauritius / Maurice

Mr. Abdool Sattar Aboobakar
Economist
Ministry of Commerce and Industry
Port Louis

Morocco / Maroc

M. Thami Ariah
Chef de service des exportations
Ministère du commerce et de l'industrie
Rabat

M. Omar Hilale
Secrétaire à l'Ambassade du Maroc à Addis-Abéba

Nigeria / Nigéria

Mr. C.B.A. Eneh
Under-Secretary
Federal Ministry of Trade
Lagos

Rwanda

M. E. Munyanshongore
Diplomate
Ambassade du Rwanda à Addis-Abéba

Senegal / Sénégal

M. Abdoul Kader Ndiaye
Chef du bureau d'études
Direction du commerce extérieur
Dakar

Sierra Leone

Miss Kultumie Tejan-Jalloh
Higher Executive Officer
Trade Division
Ministry of Trade and Industry
Freetown

Sudan / Soudan

Mr. Ali El Tayeb Yassien
Head, International Organization Section
Ministry of Commerce
Khartoum

Mr. A.M. Baasher
Second Secretary
Sudan Embassy, Addis Ababa

Swaziland / Souaziland

Mr. David M.H. Dhlamini
Trade Attaché
Swaziland High Commission
London

Togo

M. Raouf Issaka
Conseiller à l'Ambassade du Togo à Bruxelles

M. Ezzo-Essinam Abeda Piyinda
Chef
Division du commerce extérieur
Ministère du commerce
Lomé

Tunisia / Tunisie

M. Abdelmajid Baouab
Attaché de cabinet
Ministère des affaires étrangères
Tunis

M. Sadok B. Hadj Hassine
Directeur
Bureau de coopération internationale
Ministère des affaires sociales
Tunis

M. Darragi Mongi
Sous-Directeur des études
Ministère de l'économie nationale
Tunis

Uganda / Ouganda

Mr. Ilyas Kisoke Besisira
Senior Commercial Officer
Ministry of Commerce
Kampala

United Republic of Cameroon / République-Unie du Cameroun

M. Pierre Mouteng
Sous-directeur du commerce extérieur
Ministère de l'économie et du plan
Yaoundé

Upper Volta / Haute Volta

M. André Bicaba
Conseiller des affaires économiques
Direction générale du commerce
Ouagadougou

Zaire / Zaïre

M. Kapue Nyoka Kamanda
Chef de service politique commerciale
Centre zaïrois du commerce extérieur
Kinshasa

M. Lingonga Epako
Premier secrétaire
Ambassade du Zaïre à Addis-Abéba

OBSERVERS / OBSERVATEURS

UNDP / PNUD

Mr. Otto B. Essien
Head
UNDP Liaison Office with ECA and OAU
Addis Ababa

Mr. E.M. Kashambu
Programme Officer
UNDP
Addis Ababa

WHO / OMS

Dr. E. Elom Ntouzoo
WHO Liaison Officer with ECA and OAU
Addis Ababa

OAU / OUA

Mr. Getachew Paulos
Economic Affairs Officer

SECRETARIAT

UNCTAD / CNUCED

Mr. E. Adoboli
Adviser
Commodities Division

Mr. J. Licari
Special Assistant to the Director
Manufactures Division

Interregional Project on Multilateral Trade Negotiations /
Projet interrégional relatif aux négociations commerciales multilatérales

Mr. C. Chung-tse Shih
Director

Mr. Joseph Adewakun
Special Consultant

Mr. John Murray Gibbs
Adviser

Miss Gayatri M. Shilberg
Econometrician

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) /
Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Mr. Peter J. Williams
Counsellor
General Division

ECA / CEA

Mr. H.L. Bazin, Acting Chief
International Trade and Finance Division

Mr. A.F. Kouévi, Chief
Trade and Financial Relations with the Developed World Section

Mr. S.J. Bauna
Economic Affairs Officer
Trade and Financial Relations with the Developed World Section

Mr. Mahmoud Assran
Consultant
African Regional Project on Multilateral Trade Negotiations

Mr. Mesfin Teklu
Senior Research Assistant
African Regional Project on Multilateral Trade Negotiations

SECRETARIAT

SECRETARIAT

Mr. M. Adachi
Advisor
Commodities Division

Mr. A. Hirsch
Special Assistant to the Director
Manufactures Division

International Project on Multilateral Trade Negotiations
Projet international relatif aux negociations commerciales multilaterales

Mr. H. Chung-lee
Director

Mr. Joseph Adewunmi
Special Consultant

Mr. John Murray Gibbs
Advisor

Miss Gervill H. Hilliard
Economist

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)
Accord general sur les tarifs douaniers et le commerce

Mr. Peter J. Williams
Commissioner
General Division

SEA / OEA

Mr. H. A. Baxton, Acting Chief
International Trade and Finance Division

Mr. A. S. Kowalev, Chief
Trade and Financial Relations with the Developed World Section

Mr. J. J. Burns
Economic Affairs Officer
Trade and Financial Relations with the Developed World Section

Mr. Raymond Assarum
Consultant
Africa Regional Project on Multilateral Trade Negotiations

Mr. Nestor Tokin
Senior Research Assistant
Africa Regional Project on Multilateral Trade Negotiations