

Avril 2008

Des accords injustes

Les accords commerciaux abusifs de l'UE avec le Mexique et l'Afrique du Sud



**World
Development
Movement**

Documenté et rédigé par Tim Jones

Édité par Peter Hardstaff

Avril 2008

Remerciements:

L'auteur souhaite remercier les personnes suivantes pour leur contribution : Dot Keet, Paul Goodison, Patrick Bond, Lebohang Pheko, Rudi Dicks et M. le député Ben Turok. Pour le chapitre concernant le Mexique, l'auteur a bénéficié de l'apport du livre de Rodolfo Aguirre Reveles et Manuel Pérez Rocha : « The EU-Mexico free trade agreement seven years on: A warning to the global south. » Cet ouvrage a été publié par Transnational Institute, Mexican Action Network on Free Trade et ICCO, juin 2007. L'auteur assume l'entière responsabilité des opinions versées dans ce rapport ainsi que des erreurs éventuelles.

Au sujet de World Development Movement

Par ses campagnes, le WDM entend s'attaquer aux causes profondes de la pauvreté. Avec nos partenaires dans le monde, nous luttons pour un changement réel en faveur des personnes les plus pauvres de la planète. Nous croyons que la charité n'est pas suffisante. Nous faisons pression sur les gouvernements et les entreprises afin qu'ils modifient les politiques qui maintiennent les gens dans un état de pauvreté. WDM est une organisation démocratique constituée de membres individuels et de groupes locaux. Veuillez prendre contact avec WDM pour de plus amples informations concernant la composition de l'organisation.

Publication portant sur la même thématique :

Missing presumed dead: Whatever happened to the development round? (Juillet 2006).

Vous appréciez notre action? Alors pourquoi ne pas vous joindre à WDM ou faire un don?

Composez le numéro suivan +44 (0)20 7820 4900 ou inscrivez-vous/faites un don en ligne sur les sites suivants:
www.wdm.org.uk/join www.wdm.org.uk/donate

World Development Movement, 66 Offley Road, London, SW9 0LS, United Kingdom
+44 (0)20 7820 4900 www.wdm.org.uk wdm@wdm.org.uk

World Development Movement est membre fondateur de Trade Justice Movement.

Table des matières

Synthèse	5
1. Introduction	7
2. L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud	10
2.1 Introduction	10
2.2 Traitement spécial pour l'UE	13
2.3 Hausse du déficit commercial de l'Afrique du Sud	14
2.4 Impacts sur certains secteurs	17
2.4.1 L'agriculture	18
2.4.2 L'habillement	22
2.4.3 Les industries de technologie de pointe	25
2.5 Recettes publiques	26
2.6 Les accords de partenariat économique et l'UDAA: d'autres accords injustes	28
3. L'accord commercial entre l'UE et le Mexique	29
3.1 Introduction	29
3.2 L'accord de libre-échange nord-américain (ALENA)	31
3.2.1 Impacts économiques à plus grande échelle	31
3.2.2 L'agriculture	33
3.3 L'accord commercial entre l'UE et le Mexique	35
3.3.1 Impacts économiques à plus grande échelle	35
3.3.2 L'agriculture	38
3.3.3 L'économie duale du Mexique	39
3.3.4 Transferts de bénéfices depuis le Mexique	41
3.3.5 Les services	42
Les services financiers	42
L'électricité	44
L'eau	45
Le tourisme	46
3.3.6 Les marchés publics	47
4. Conclusions	48
4.1 Les mauvaises conditions d'un développement réussi	48
4.2 Les leçons à tirer	50
Renvois	52

Tableaux, graphiques, encadrés

Tableau 1. Indicateurs de pauvreté dans l'UE et l'Union douanière d'Afrique australe	11
Tableau 2. Indicateurs commerciaux dans l'UE et en Afrique du Sud	12
Tableau 3. Balance commerciale de l'Afrique du Sud avec l'UE (tarifs de 2005)	14
Tableau 4. Mouvements financiers de l'Afrique du Sud (tarifs de 2005)	16
Tableau 5. Projections du FMI portant sur les recettes douanières en Namibie (en pourcentage du PIB)	27
Tableau 6. Indicateurs de pauvreté dans l'UE, au Mexique et aux États-Unis	30
Tableau 7. Indicateurs commerciaux dans l'UE et au Mexique	30
Tableau 8. Indicateurs commerciaux aux États-Unis et au Mexique	30
Tableau 9. Balance commerciale entre le Mexique et les États-Unis entre 1998 et 2006 (tarifs de 2005)	36
Tableau 10. Déficit commercial du Mexique (tarifs de 2005)	37
Tableau 11. Mouvements financiers du Mexique (tarifs de 2005)	37
Graphique 1. Balance commerciale de l'Afrique du Sud avec l'UE (tarifs de 2005)	15
Graphique 2. Importations sud-africaines de boissons et d'aliments des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	19
Graphique 3. Importations sud-africaines de boissons et d'aliments transformés des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	20
Graphique 4. Importations sud-africaines de légumes transformés des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	20
Graphique 5. Importations sud-africaines de confiseries des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	21
Graphique 6. Importations sud-africaines de vêtements des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	23
Graphique 7. Taux d'emploi dans l'industrie de l'habillement en Afrique du Sud	23
Graphique 8. Importations sud-africaines de produits de technologie de pointe des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	26
Graphique 9. Projections du FMI portant sur les recettes douanières en Namibie (en pourcentage du PIB)	27
Graphique 10. Importations mexicaines de viande des États-Unis (tarifs de 2005)	34
Graphique 11. Déficit commercial du Mexique avec l'UE (tarifs de 2005)	36
Graphique 12. Importations mexicaines de produits agricoles des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	38
Graphique 13. Importations mexicaines de produits de technologie de pointe des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)	40
Graphique 14. Bénéfices réalisés par les multinationales au Mexique et transférés hors du pays entre 1990 et 2005 (tarifs de 2005)	41
Encadré 1. Droits de douane pratiqués par l'Afrique du Sud sur l'agriculture et les aliments transformés	19
Encadré 2. Droits de douane pratiqués par l'Afrique du Sud sur les produits électroniques et techniques	25
Encadré 3. Droits de douane pratiqués par le Mexique sur les produits de technologie de pointe	40
Encadré 4. Les obligations du Mexique en matière de services financiers vis-à-vis de l'OMC	43
Encadré 5. Les obligations du Mexique en matière de services énergétiques vis-à-vis de l'OMC	44
Encadré 6. Les obligations du Mexique en matière de services d'eau vis-à-vis de l'OMC	45
Encadré 7. Impacts du tourisme sur la population locale à proximité de Cancun	46
Encadré 8. Une nouvelle forme de colonialisme?	49

Synthèse

Des accords injustes

Pourquoi signer un accord commercial bilatéral ou régional avec l'Union européenne (UE) ? Quels bénéfices en tirer ? Ce sont des questions que devraient se poser les gouvernements des pays en voie de développement, alors que la Commission européenne cherche, partout dans le monde, à mettre en œuvre sa stratégie pour « une Europe compétitive dans une économie mondialisée » ; il s'agit d'un programme agressif visant à assurer l'accès des entreprises européennes aux marchés des pays en voie de développement. Le présent rapport a pour but de répondre à ces questions par l'analyse de deux accords commerciaux signés antérieurement par l'UE avec des pays en voie de développement.

La première partie du document analyse l'accord commercial signé par l'UE avec l'Afrique du Sud en 1999. Le rapport indique que l'UE s'est réservé un « traitement spécial » lors des négociations, à savoir que l'Afrique du Sud n'a obtenu qu'une réduction de 25 pour cent des droits de douane sur les biens qu'elle exporte dans l'UE, tandis que la réduction des droits de douane sur les biens que l'UE exporte en Afrique du Sud est de l'ordre de 40 pour cent.

De même, le rapport indique que, d'une part, les réductions des droits de douane sur les produits agricoles et industriels prévues dans l'accord sont de loin supérieures aux obligations que l'Afrique du Sud a contractées en la matière vis-à-vis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et que, d'autre part, de telles réductions ont déjà entraîné une augmentation des importations de l'UE, ce qui influe négativement sur la balance des paiements courants de l'Afrique du Sud. À ce rythme, l'Afrique du Sud risque de plonger progressivement dans une crise financière. Les secteurs de l'alimentation, de l'habillement et de l'électronique sont particulièrement menacés par l'augmentation des importations en provenance de l'Europe. La disparition des barrières tarifaires entraîne non seulement des suppressions d'emploi, une réduction des salaires et une détérioration des conditions de travail, mais empêche également l'Afrique du Sud de développer des industries à valeur ajoutée et l'oblige à exporter ses matières premières.

Ensuite, le rapport analyse brièvement l'impact sur le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland. En effet, l'Afrique du Sud étant membre de l'Union douanière d'Afrique australe, ces pays sont également concernés par l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud, même s'ils n'ont pas pris entièrement part aux négociations. Ces pays importent davantage de produits de l'UE, alors que leurs recettes publiques ont fortement diminué en raison de leur grande dépendance à l'égard des droits de douane sur les importations européennes. Dans les années à venir, la réduction des recettes publiques en Namibie pourrait atteindre 7,5 pour cent du PIB. Au Royaume-Uni, une réduction des recettes publiques à hauteur de 7,5 pour cent du PIB équivaldrait à 100 milliard d'euros, ce qui est supérieur au montant que le gouvernement britannique consacre à l'éducation.

La deuxième partie du rapport aborde l'accord commercial entre l'UE et le Mexique. Constatant une baisse des exportations européennes vers le Mexique suite à la signature, en 1994, de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Mexique, les États-Unis et le Canada, l'UE a souhaité conclure à son tour un accord commercial avec le Mexique. On ne peut analyser de façon séparée l'ALENA et l'accord commercial entre l'UE et le Mexique (signé en 2000). Ce rapport les analyse donc ensemble.

Synthèse, suite...

Selon le présent rapport, les investissements commerciaux et étrangers au Mexique qui ont suivi la signature de l'ALENA ont été considérables mais ne se sont pas traduits par une amélioration de la performance économique. Au contraire, la croissance économique s'est ralentie, l'emploi n'a pas augmenté et les salaires sont restés bas. Les petits agriculteurs n'ont pas résisté aux importations agricoles subventionnées provenant des États-Unis ; deux millions de personnes ont dû quitter leur exploitation suite à la chute des aides financières accordées pour la culture du maïs.

L'impact de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique sur l'agriculture a été faible par rapport aux bouleversements que l'ALENA a occasionnés dans ce secteur. Mais ses effets se sont plutôt fait sentir dans d'autres domaines, tels que les produits industriels et les services. Comme pour l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud, l'accord entre le Mexique et l'UE prévoit, dans le chef du Mexique, des réductions de droits de douane de loin supérieures aux obligations que ce pays a contractées vis-à-vis de l'OMC.

Malgré que le Mexique jouisse d'un excédent commercial vis-à-vis des États-Unis, son principal partenaire commercial, il souffre encore et toujours d'un déficit commercial global. Depuis la signature de l'accord entre l'UE et le Mexique et la hausse des importations de produits industriels en provenance de l'UE, la part de ce déficit due aux échanges commerciaux avec l'UE a augmenté considérablement, passant de 37 à 60 pour cent. Le déficit commercial du Mexique vis-à-vis de l'UE et d'autres partenaires commerciaux rend le Mexique encore plus tributaire des capitaux étrangers et rend son économie plus vulnérable.

À la différence de l'accord avec l'Afrique du Sud, celui signé entre l'UE et le Mexique prévoit en outre la libéralisation des services. Ici aussi, les limites imposées au gouvernement mexicain sur la manière de réguler l'action des multinationales européennes spécialisées dans les services dépassent de loin les obligations que ce pays a contractées en la matière à l'égard de l'OMC.

Par ailleurs, le rapport passe en revue différents secteurs de services, tels que le secteur bancaire, où l'autorisation accordée aux entreprises européennes de détenir cent pour cent du capital des banques au Mexique s'est traduite par une hausse des taux d'intérêt et une diminution des prêts consentis pour les activités productives et en particulier ceux dont bénéficient les petites et moyennes entreprises. Tout cela a encouragé la création, au Mexique, d'un modèle économique centré sur les investissements étrangers et sur l'industrie d'assemblage de biens importés en vue d'être réexportés aux États-Unis, au détriment du développement de l'économie nationale.

En conclusion, le présent rapport indique que les principaux bénéficiaires des accords commerciaux bilatéraux signés par l'UE avec le Mexique et l'Afrique du Sud ont été les entreprises européennes. La situation des collectifs pauvres et marginaux du Mexique et de l'Afrique du Sud s'est plutôt détériorée au lieu de s'améliorer.

Selon ce rapport, la signature d'un accord commercial avec l'UE ne répond pas à une stratégie de développement raisonnable mais plutôt à une stratégie visant à préserver le statu quo, c'est-à-dire que les pays en voie de développement continuent à exporter des produits de base de peu de valeur (à l'exception des produits agricoles, qui se heurtent aux subventions de l'UE) et à importer de l'Occident des biens manufacturés, de la technologie, des services et des capitaux.

Pour les pays en voie de développement qui pensent retirer un certain profit économique, voire politique, d'un traité commercial et sont enclins à négocier avec l'UE, le message est clair : « méfiez-vous de vos aspirations. »

1. Introduction

« Je ne suis pas enclin, et ceci est mon intime conviction, d'intervenir sur les marchés ni d'administrer les échanges commerciaux. »¹

**Peter Mandelson,
Commissaire européen au Commerce**

En octobre 2006, Peter Mandelson, Commissaire au Commerce de l'Union européenne (UE), a lancé sa stratégie commerciale pour l'Union européenne : « Une Europe compétitive dans une économie mondialisée. » Cette stratégie définit la manière dont l'UE devra « s'employer activement à poursuivre l'ouverture de nouveaux marchés » dans les pays en voie de développement.²

Le Commissaire au Commerce a l'impression que dans le monde, les entreprises européennes sont traitées « de manière injuste » et que les gouvernements des pays en voie de développement dressent des barrières injustifiées à l'encontre des produits et des investissements européens. Comme disait M. Mandelson en 2007 : « L'État, dans de trop nombreuses économies émergentes importantes, intervient tellement dans les activités commerciales, s'immisce tellement dans de nombreux secteurs soi-disant « stratégiques », que nos produits et services en sont exclus ou que les leurs jouissent d'un avantage injustifié... La concurrence est à ce point déloyale que nous ne pouvons pas l'accepter. »³

À de nombreux égards, la nouvelle stratégie marque un tournant. Pendant des années, la recherche de marchés libres dans les pays en voie de développement a été justifiée par l'UE de la manière suivante : « nous savons ce qui est bon pour vous. » L'UE a souvent utilisé le prétexte du développement pour justifier sa volonté de libéraliser de tels pays. La justification était la suivante : « si les pays en voie de développement ouvrent leurs marchés, ce sera bon eux et cela profitera aux plus pauvres. »

La stratégie visant à « une Europe compétitive dans une économie mondialisée », en revanche, a abandonné le discours du développement et a misé sur une approche plus audacieuse dans le but de permettre l'ouverture de nouveaux marchés au profit des entreprises européennes. Évidemment, l'UE, dans sa stratégie, se réfère au « cycle de Doha » de l'Organisation mondiale du commerce (ou au « Programme de Doha pour le développement », comme l'UE aime l'appeler) en tant que priorité permanente. Toutefois, il est notoire que l'UE a lutté pour atteindre ses objectifs au sein de l'OMC et que nombre de ses programmes (dont ceux relatifs à l'instauration de nouvelles règles en matière d'investissements, de recettes publiques et de restrictions à l'exportation) ont été entièrement rejetés par de grandes coalitions de pays en voie de développement membres de l'OMC.

En gros, la stratégie visant à « une Europe compétitive dans une économie mondialisée » reconnaît essentiellement cette nouvelle approche. Elle donne toute latitude au Commissaire au Commerce pour tenter de signer, avec les pays en voie de développement, des accords commerciaux régionaux et bilatéraux dont le contenu va au-delà des règles imposées par l'OMC : ce que l'on appelle dans le jargon communautaire « des accords OMC plus ». Pascal Lamy, lorsqu'il était encore Commissaire européen au Commerce, a déclaré en 2004 : « Nous avons toujours recours aux accords commerciaux bilatéraux pour atteindre des objectifs qui vont au-delà des normes établies par l'OMC. Un accord commercial bilatéral est, par définition, un accord « OMC plus ». Chaque accord bilatéral de libre-échange, qu'il porte sur des investissements, des droits de propriété intellectuelle, des droits de douane ou des instruments commerciaux, contient une disposition « OMC plus. »⁴

Voici ce que l'UE réclame concrètement des pays en voie de développement :

- Réduction des taxes à l'importation sur les biens industriels et agricoles
- Suppression des « barrières non tarifaires » à l'encontre des importations
- Suppression des restrictions à l'exportation, de matières premières en particulier
- Faire respecter des droits de propriété intellectuelle rigides au profit des entreprises européennes
- Suppression des réglementations imposées aux entreprises européennes de services
- Suppression des réglementations en matière d'investissements effectués par les multinationales européennes
- Cesser d'accorder un traitement préférentiel à leurs entreprises lors de la concession de marchés publics

Il a été dit que les pays en voie de développement avaient intérêt à signer des accords (mêmes mauvais) au sein de l'OMC parce que dans le cas contraire, les pays industrialisés s'arrangeraient pour obtenir une plus grande libéralisation des économies des pays en voie de développement en leur faisant signer des accords bilatéraux ou régionaux, profitant ainsi de leur infériorité numérique. C'est un raisonnement tout à fait absurde. Indépendamment des résultats obtenus au sein de l'OMC, l'UE et d'autres pays riches chercheront toujours à ouvrir davantage de marchés au profit de leurs entreprises par le biais d'accords bilatéraux ou régionaux. Les négociations de l'OMC ne servent qu'à une chose : établir une base à partir de laquelle le

marchandage peut démarrer. Le Commissaire au Commerce, Peter Mandelson, a clairement annoncé que l'UE s'efforcera de conclure des accords commerciaux avec des pays et des régions individuels, qu'un accord ait été conclu ou non au cours du cycle de Doha de l'OMC.⁵

L'UE est d'ailleurs déjà en train de négocier des accords commerciaux régionaux avec 76 États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) dans le cadre d'« accords de partenariat économique » (APE) où l'UE fait pression sur les pays ACP pour qu'ils suppriment les taxes et les réglementations imposées aux entreprises européennes tout en leur permettant en échange d'avoir accès au marché européen, alors que cet accès leur avait déjà été garanti au préalable sans devoir donner quoi que ce soit en retour.

Certains des pays ACP sont parmi les plus pauvres du monde. Les trois régions comptent au total 740 millions d'habitants, dont 550 millions, selon la Banque mondiale, vivent en dessous du seuil de pauvreté reconnu internationalement, c'est-à-dire avec moins de deux dollars US par jour.⁶ Il n'est donc peut-être pas surprenant de constater que les tentatives de l'UE d'ouvrir des marchés dans ces pays ont soulevé une forte opposition au sein de la société civile des pays ACP ainsi que de l'UE et ont fait l'objet d'une grande préoccupation de la part des gouvernements des pays ACP.

Outre les pays ACP, l'UE, dans le cadre de sa stratégie visant à « une Europe compétitive dans une économie mondialisée » cherche également à conclure des accords commerciaux avec toute une série de pays et de régions qu'elle considère comme ayant le plus grand « potentiel de marché. »⁷ L'UE souhaite y obtenir « le plus haut niveau possible de libéralisation commerciale, y compris une profonde libéralisation des services et des investissements. »⁸

Les négociations ont déjà démarré avec les pays de la région méditerranéenne,ⁱ la Corée du Sud, l'ANASE,ⁱⁱ l'Amérique centrale,ⁱⁱⁱ la Communauté andine^{iv} et l'Inde. L'UE tente aussi d'entamer des négociations en vue d'un accord commercial avec le Mercosur.^v

- i. Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte, Israël, Jordanie, Palestine, Liban, Syrie, Turquie
- ii. Brunei Darussalam, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam. L'UE envisage d'exclure des négociations les trois pays les moins avancés de cette région, à savoir : le Cambodge, le Laos et le Myanmar.
- iii. Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama
- iv. Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou
- v. Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, Venezuela

À première vue, ces pays et groupes de pays semblent être des proies rêvées : de grands pays en voie de développement qui deviennent des cibles légitimes à la hauteur de la politique agressive de libéralisation de l'UE. Mais en y regardant de plus près, tout n'est pas aussi simple. Ces régions totalisent 2,2 milliards d'habitants, dont pas moins de 920 millions vivent en dessous du seuil de pauvreté fixé par la Banque mondiale, c'est-à-dire avec moins de deux dollars US par jour, et parmi ces 920 millions, 470 millions vivent en dessous du seuil de pauvreté extrême, c'est-à-dire avec moins d'un dollar US par jour (voir la carte ci-dessous).⁹

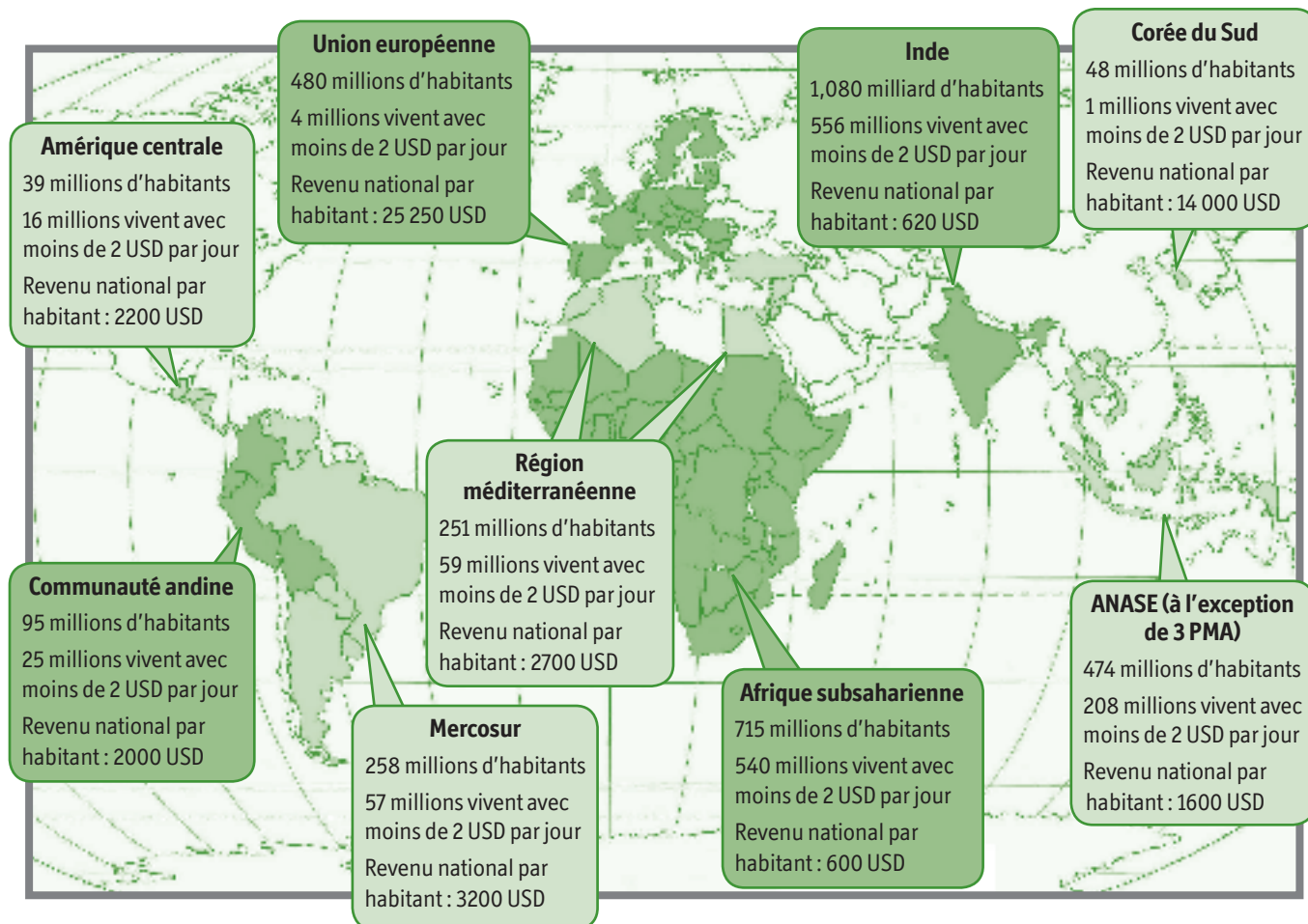
Alors que la Commission européenne se lance dans une ouverture tous azimuts des marchés de nombreux pays en voie de développement, la question à se poser est la suivante : à quoi doivent s'attendre les centaines de millions de personnes qui vivent dans les pays « cibles » ? Quels sont les risques d'impact ?

On peut trouver la réponse, ou du moins une partie de celle-ci, dans deux accords bilatéraux que l'UE a déjà

conclus. À la fin des années 1990, tandis qu'elle célébrait en fanfare le lancement d'un nouveau cycle commercial multilatéral, l'UE était tranquillement occupée à négocier des accords commerciaux avec deux grands pays en voie de développement. Elle a signé un accord avec l'Afrique du Sud en 1999, puis en 2000 avec le Mexique et plus récemment, en 2003, avec le Chili.

Bien que ces accords prévoient que la libéralisation devra être effective sur une période de 10 à 12 ans, certains impacts des accords signés avec l'Afrique du Sud et le Mexique sont déjà perceptibles. Ce rapport analyse ces accords commerciaux sous l'angle du développement : tout d'abord l'accord conclu entre l'UE et l'Afrique du Sud, en en détaillant le contenu et en indiquant quels sont les impacts sur le pays et ses habitants. La seconde partie du rapport analyse sous le même angle l'accord conclu entre l'UE et le Mexique.

En conclusion, le rapport tire de ces deux études de cas les principales leçons que les décideurs devront prendre en considération.



2. L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud

2.1 Introduction

À la fin de l'apartheid, l'Afrique du Sud a entamé des négociations avec l'UE dans l'objectif de supprimer les droits de douane grevant les exportations sud-africaines vers son partenaire commercial. Malgré l'opposition du parti au pouvoir, le Congrès national africain, le gouvernement récemment constitué a estimé qu'un tel accord commercial était nécessaire pour développer l'économie du pays, l'Europe étant le principal partenaire commercial de l'Afrique du Sud. L'UE a proposé un accord commercial exigeant une libéralisation des deux parties. Les négociations ont eu lieu entre le milieu et la fin des années 1990 et ont pris fin en 1999.

L'Afrique du Sud est membre de l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) en compagnie de quatre pays voisins : la Namibie, le Botswana, le Swaziland et le Lesotho. Ces cinq pays ont supprimé entre eux les taxes sur les échanges commerciaux. Cela veut dire qu'en pratique, l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud s'applique également aux quatre pays voisins. Or, ces derniers n'ont participé aux négociations qu'à la fin du processus et à la demande de l'Afrique du Sud, qui a dû insister pour que l'UE rencontre la Namibie, le Botswana, le Swaziland et le Lesotho. Force est donc de constater que l'accord commercial signé officiellement entre l'UE et l'Afrique du Sud a été conclu, en réalité, entre deux régions : l'UE et l'UDAA.

L'accord commercial met l'accent essentiellement sur la réduction des taxes sur les biens industriels et les produits agricoles. Aucune obligation de libéralisation n'est imposée dans des secteurs tels que les services, la propriété intellectuelle et les marchés publics. Toutefois, l'accord prévoit d'inclure ces secteurs dans de futures négociations. C'est ainsi qu'en ce qui concerne les services, les deux parties conviennent de « tout mettre en œuvre afin d'étendre la portée de l'accord et obtenir de la sorte une plus grande libéralisation du commerce des services [au-delà des obligations de l'OMC]. »¹⁰

L'économie de l'Afrique du Sud est la plus importante de l'Afrique subsaharienne mais la pauvreté et

l'inégalité y sont encore à l'ordre du jour. Le revenu national par habitant (parité du pouvoir d'achat - PPA)ⁱ est de 10 960 USD, bien inférieur à celui de l'Union européenne, qui est de 25 248 USD.¹¹ Par ailleurs, ce revenu est réparti de manière extrêmement inégale : 10 pour cent de la population la plus riche d'Afrique du Sud gagne 33 fois plus que les dix pour cent les plus pauvres. L'Afrique du Sud est un des pays les plus inégalitaires au monde, au même titre que certains pays d'Amérique du Sud, comme le Brésil et la Colombie, et les quatre autres membres de l'UDAA (voir le tableau 1 ci-dessous).ⁱⁱ

Selon la Banque mondiale, plus de 34 pour cent de la population sud-africaine vivent en dessous du seuil de pauvreté reconnu internationalement, c'est-à-dire avec moins de 2 USD par jour.¹² L'espérance de vie à la naissance n'est que de 47 ans, le taux de mortalité infantile est de l'ordre de 54 pour 1000 naissances et la Banque mondiale estime que 33 pour cent des travailleurs sont au chômage.¹³ Dans l'UE, en revanche, moins d'un pour cent de la population vit avec moins de 2 USD par jour,¹⁴ l'espérance de vie à la naissance est de 78 ans, le taux de mortalité infantile est de l'ordre de cinq pour 1000 naissances et environ neuf pour cent des travailleurs sont au chômage (voir le tableau 1 ci-dessous).¹⁵

En outre, il est probable que les chiffres de la Banque mondiale concernant les indices de pauvreté et de chômage sont sous-estimés. Le nombre de personnes vivant sous le seuil de pauvreté national est probablement de l'ordre de la moitié de la population de l'Afrique du Sud et si l'on tient compte des travailleurs qui ont renoncé à chercher un nouvel emploi, le taux de chômage est estimé à environ 40 pour cent.¹⁶ Par ailleurs, les indices de pauvreté des quatre autres pays membres de l'UDAA tendent à être supérieurs à ceux de l'Afrique du Sud (voir le tableau 1 ci-dessous). L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud est donc un accord entre deux régions dont les niveaux de revenus et de pauvreté sont tout à fait différents.

- i. Les chiffres de la parité du pouvoir d'achat cherchent à tenir du compte des différences du coût de la vie. En Afrique du Sud, le PIB officiel par personne est de 5109 USD mais les biens et les services ont tendance à y être moins chers qu'aux États-Unis. Les chiffres de la parité du pouvoir d'achat visent à corriger ces différences du coût de la vie.
- ii. Indice de Gini pour l'Afrique du Sud : 57,8 ; pour le Brésil : 58,0 ; pour la Colombie : 58,6 ; pour le Botswana : 63,0 ; pour le Lesotho : 63,2 ; pour la Namibie : 74,3 et pour le Swaziland : 60,9. PNUD (2006). Rapport sur le développement humain 2006. PNUD. New York et Genève.

Tableau 1. Indicateurs de pauvreté dans l'UE et l'Union douanière d'Afrique australe

Pays	Revenu national par habitant (PPP)	Population vivant avec moins de 2 USD par jour	Espérance de vie à la naissance	Taux de mortalité infantile (pour 1000 naissances)	Taux de chômage	Inégalité de revenus (Indice de Gini 0=égalité parfaite, 100=une personne possède tout)
UE	US\$25,248	1%	78 ans	5	9%	32.4
UDAA	US\$10,390	36%	46 ans	56	32%	58.9
<i>Afrique du Sud</i>	<i>US\$10,960</i>	<i>34%</i>	<i>47 ans</i>	<i>54</i>	<i>33%</i>	<i>57.8</i>
<i>Botswana</i>	<i>US\$ 9,580</i>	<i>50%</i>	<i>35 ans</i>	<i>84</i>	<i>19%</i>	<i>63.0</i>
<i>Namibie</i>	<i>US\$ 7,520</i>	<i>56%</i>	<i>47 ans</i>	<i>47</i>	<i>31%</i>	<i>74.3</i>
<i>Lesotho</i>	<i>US\$ 3,250</i>	<i>56%</i>	<i>36 ans</i>	<i>80</i>	<i>S/O</i>	<i>63.2</i>
<i>Swaziland</i>	<i>US\$ 5,650</i>	<i>S/O</i>	<i>42 ans</i>	<i>42</i>	<i>S/O</i>	<i>60.9</i>

De la même manière, l'Afrique du Sud est beaucoup plus tributaire des échanges commerciaux avec l'UE que ne l'est l'UE à son égard. Les exportations de l'Afrique du Sud vers l'UE atteignent 18,6 milliards d'euros, ce qui équivaut à 46,5 pour cent du total des exportations sud-africaines et à 14,3 pour cent du PIB de ce pays. En revanche, les exportations de l'UE vers l'Afrique du Sud totalisent 20,5 milliards d'euros, ce qui équivaut à 0,6 pour cent du total des exportations de l'UE et à 0,2 pour cent du PIB de cette dernière (voir le tableau 2 ci-dessous). Il apparaît par conséquent que dans le cadre des pourparlers sur l'accord commercial, l'UE disposait d'une plus grande puissance de négociation que l'Afrique du Sud.

On ne peut pas non plus passer outre le fait que dans les négociations commerciales entre des pays développés et des pays en voie de développement, les aides qu'accordent les pays développés peuvent renforcer la puissance de négociation de ces derniers. Sur les pages web de la Commission européenne consacrées aux relations entre l'UE et l'Afrique du Sud on peut lire ceci : « L'UE est de loin le donateur le plus important ; ensemble, la Commission et les États membres fournissent environ 70% du total des fonds versés [à l'Afrique du Sud], ce qui revient à environ 1,3% du budget du gouvernement et à 0,3 du PIB. »²²

Tableau 2. Indicateurs commerciaux dans l'UE et en Afrique du Sud

Pays	PIB ¹⁷ (milliards d'euros)	Total des exportations ¹⁸ (milliards d'euros)	Exportations réciproques ¹⁹ (milliards d'euros)	Exportations réciproques ²⁰ (pourcentage des exportations)	Exportations réciproques ²¹ (pourcentage du PIB)
UE	9,440	3,600	20.5	0.6	0.2
Afrique du Sud	130	40	18.6	46.5	14.3

« L'UE a beaucoup à gagner d'un ALE [accord de libre-échange] avec l'Afrique du Sud. Une plus grande ouverture du marché sud-africain à la suite de la signature d'un tel accord procurera un avantage compétitif aux exportateurs de l'UE par rapport aux concurrents américains, japonais et autres qui exportent vers ce pays. Le prix à payer par l'UE pour bénéficier de cette position favorable, en termes de perte de recettes douanières, est relativement faible étant donné que les importations sud-africaines bénéficient déjà d'un accès hors taxes important et que le niveau général des autres droits de douane favorables à l'UE est relativement faible. »²³

Commission européenne, dans un article de 1996 au sujet de l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud

L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud « n'est pas un bon accord. Il n'a pas profité à l'Afrique du Sud. L'Europe en a été la bénéficiaire. »²⁴

M. le député Ben Turok, Commission du commerce et de l'industrie du Parlement sud-africain

2.2 Traitement spécial pour l'UE

En 2000, suite à la conclusion de l'accord commercial, l'UE a commencé à réduire les taxes sur les échanges commerciaux de biens provenant d'Afrique du Sud, la plupart de ces taxes ayant été abolies en 2006. Quant à l'Afrique du Sud, celle-ci a commencé à réduire quelques droits de douane en 2000 mais c'est en 2004 que le processus de réduction des taxes a réellement démarré et ce processus ne s'achèvera qu'en 2012.²⁵

L'UE supprimera les barrières douanières sur 95 pour cent de produits, tandis que l'Afrique du Sud en fera de même sur 86 pour cent. Toutefois, les modifications douanières de l'UE ne concerneront que 25 pour cent des exportations sud-africaines proprement dites qui étaient destinées à l'UE avant la signature de l'accord et parmi ces 25 pour cent, la moyenne des droits de douane grevant ces biens n'était que de 2,7 pour cent. Environ 75 pour cent des exportations sud-africaines vers l'UE ne sont pas concernées par l'accord.²⁶ Il est vrai que plus de la moitié des exportations sud-africaines vers l'UE sont des matières premières non agricoles sur lesquelles l'UE n'appliquait aucune taxe douanière avant la conclusion de l'accord commercial.²⁷

En revanche, les réductions tarifaires de l'Afrique du Sud portent sur des produits qui représentent 40 pour cent des exportations de l'UE vers l'Afrique du Sud. La moyenne des taxes grevant ces biens, avant la signature de l'accord, était de 10 pour cent.²⁸ Dès le début, il était clair que l'accord commercial allait favoriser davantage les entreprises exportatrices de l'UE que les entreprises exportatrices sud-africaines.

Par exemple, aux termes de l'accord, l'UE n'est pas tenue de supprimer les taxes douanières sur le vin, un des principaux produits exportés par l'Afrique du Sud, tandis que cette dernière s'est vue obligée de commencer à réduire ses taxes sur le vin européen en 2004 et devra les supprimer entièrement en 2012. Les exportateurs de vin sud-africains n'ont donc retiré aucun avantage de l'accord commercial.

Au moment de la signature de l'accord, le gouvernement sud-africain cherchait plus à assurer une augmentation des recettes au profit des exportateurs sud-africains qu'à encourager le développement des industries locales en renforçant l'économie du pays. Mais même en tenant compte de ce raisonnement, cet accord commercial est un accord injuste, car la libéralisation des échanges dans le cadre de l'accord profite davantage aux exportateurs

de l'UE qu'à ceux de l'Afrique du Sud. On a dit que ce déséquilibre était dû au fait que la capacité de négociation de l'Afrique du Sud, durant les années qui ont suivi l'apartheid, était beaucoup plus faible que celle de l'UE.²⁹ M. le député Ben Turok a affirmé que l'Afrique du Sud avait été « trompée » pour qu'elle soit amenée à signer cet accord.³⁰

Une étude relative aux réductions tarifaires de l'EU révèle que cet accord a eu peu d'impact sur les exportations sud-africaines vers l'Europe. En termes de pourcentage d'exportations, les exportations sud-africaines vers l'UE n'ont pas augmenté. Dans les faits, bizarrement, en raison de la nature hautement sélective des réductions des taxes à l'importation de l'UE, les droits de douane sur les biens que l'Afrique du Sud exporte vers l'UE ont, en moyenne, augmenté. L'UE a supprimé des droits de douane sur des biens sans intérêt pour les exportateurs sud-africains et a maintenus ceux sur les produits que l'Afrique du Sud vend réellement à l'UE.³¹

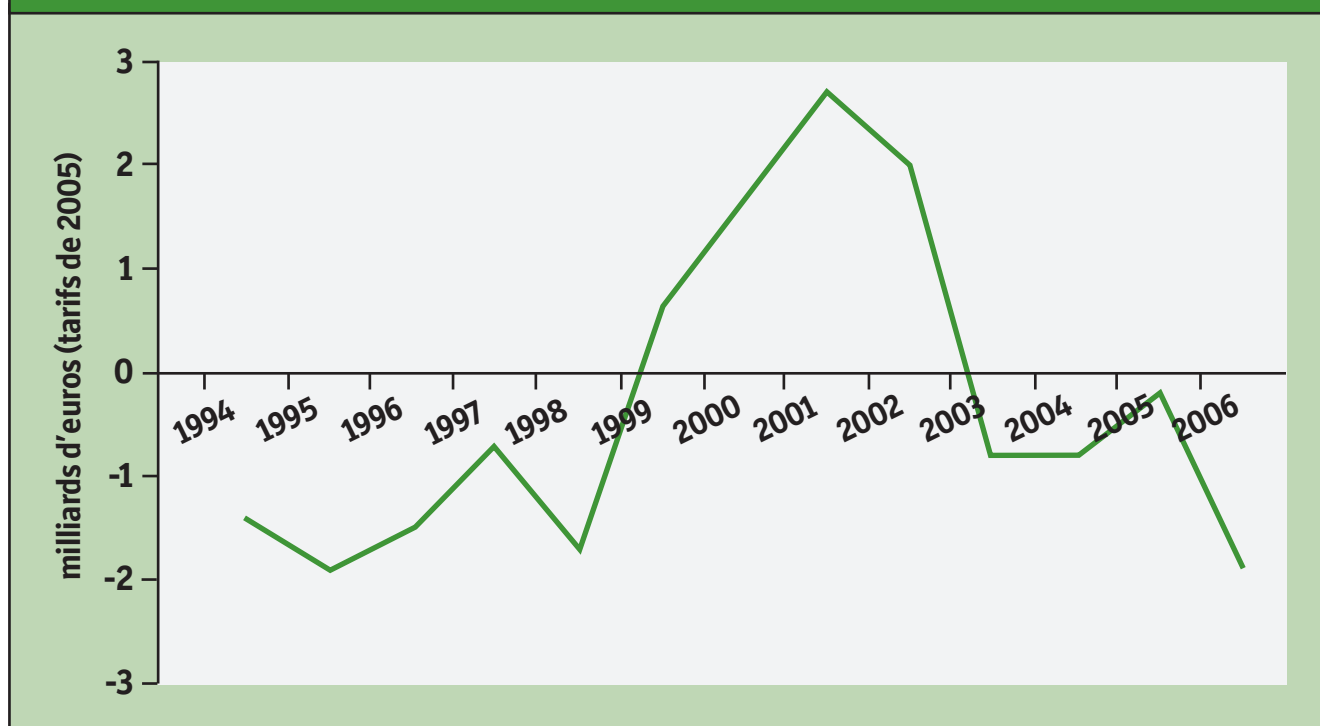
2.3 Hausse du déficit commercial de l'Afrique du Sud

Au cours des dernières années, la réduction des droits de douane de l'Afrique du Sud sur les biens provenant de l'UE a contribué à une augmentation du déficit commercial. La balance commerciale entre l'Afrique du Sud et l'UE est devenue excédentaire au cours des premières années de l'accord, alors que l'UE, au contraire de l'Afrique du Sud, venait de commencer à réduire ses droits de douane. Toutefois, durant ces dernières années, la balance commerciale de l'Afrique du Sud est redevenue déficitaire vis-à-vis de l'UE (voir le graphique 1 ci-dessus).

Le déficit global de la balance des paiements sud-africaine est passé de 1,1 pour cent du PIB en 2003 à 6,5 pour cent du PIB en 2006. Bien que le déséquilibre commercial de l'Afrique du Sud vis-à-vis de l'UE ne soit pas la seule raison expliquant le déficit de la balance des paiements, il s'agit sans aucun doute

Tableau 3. Balance commerciale de l'Afrique du Sud avec l'UE (tarifs de 2005)³²

Année	Exportations sud-africaines vers l'UE (milliards d'euros)	Exportations de l'UE vers l'Afrique du Sud (milliards d'euros)	Balance commerciale de l'Afrique du Sud avec l'UE (milliards d'euros)
1994	8,1	9,5	-1,4
1995	8,9	10,8	-1,9
1996	9,2	10,7	-1,5
1997	10,6	11,3	-0,7
1998	11,5	13,2	-1,7
1999	12,2	11,6	0,6
2000	15,8	14,1	1,7
2001	16,6	13,9	2,7
2002	15,9	13,9	2,0
2003	14,6	15,4	-0,8
2004	16,7	17,5	-0,8
2005	18,3	18,5	-0,2
2006	18,6	20,5	-1,9

Graphique 1. Balance commerciale de l'Afrique du Sud avec l'UE (tarifs de 2005)³³

d'un facteur primordial étant donné que l'UE est destinataire de plus de 40 pour cent du total des échanges commerciaux de l'Afrique du Sud.³⁴ Ce déficit commercial correspond bien à ce que l'on peut attendre des accords commerciaux avec des pays riches. La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a affirmé qu'un accord commercial bilatéral entre un pays développé et un pays en voie de développement « entraîne souvent une augmentation des importations, ce qui provoque souvent à son tour une baisse de sa balance commerciale [celle du pays en voie de développement] vis-à-vis du pays développé. »³⁵

Pour faire face au déficit de la balance des paiements, il faut accentuer les mouvements financiers à l'intérieur du pays, comme les investissements étrangers directs des multinationales, les mouvements de capitaux ou la dette publique internationale. Un pays confronté à un déficit de la balance des paiements croissant et persistant devient:

- plus tributaire des décisions des multinationales quant à l'opportunité d'investir ou non et/ou
 - plus exposé aux risques liés aux grands mouvements financiers, comme ceux qui ont entraîné l'effondrement de certaines économies d'Asie de l'Est en 1997 et 1998 et en Argentine en 2001 et/ou
 - accablé de dettes, telles que celles qui ont écrasé tant de pays d'Afrique et d'Amérique latine dans les années 1980 et 1990.
- i. La balance des paiements correspond essentiellement à la différence entre les importations et les exportations ; elle est déficitaire lorsque les importations sont supérieures aux exportations. Cependant, la balance des paiements inclut également des flux monétaires n'entraînant aucune obligation de remboursement, comme l'argent que les travailleurs immigrés envoient dans leur pays d'origine et les subventions (mais pas les prêts).

Tableau 4. Mouvements financiers de l'Afrique du Sud (tarifs de 2005)³⁶

Année	Balance commerciale globale (- = déficit) (milliards d'euros)	Augmentation de la dette publique (milliards d'euros)	Investissements étrangers directs (milliards d'euros)	Flux de capitaux à court terme (milliards d'euros)
2001	2,1	-1,2	8,9	-1,2
2002	1,6	1,7	0,8	-0,5
2003	-0,9	0	0,8	0,7
2004	-5,2	0,8	0,6	5,5
2005	-6,5	1,7	5,0	5,8
2006	-18,3	S/O	S/O	S/O

Le tableau 4 ci-dessus met l'accent sur les changements récents qui ont eu lieu dans les domaines de la dette publique internationale, des investissements étrangers directs et des flux de capitaux à court terme (aucune donnée n'est encore disponible pour 2006). Aucune tendance ne se dessine clairement quant aux investissements étrangers directs car chaque année, prise individuellement, est tributaire des différentes décisions prises au cas par cas par les multinationales, comme celles relatives à la comptabilité, aux fusions et aux acquisitions. Le nombre important d'investissements étrangers directs correspondant à 2001 est dû, par exemple, au fait que l'entreprise nord-américaine « Anglo American » a transféré sa comptabilité de Londres à Johannesburg. Toutefois, les données indiquées dans le tableau ci-dessus nous confirment que les investissements étrangers directs en Afrique du Sud ne sont pas liés au déficit commercial.

Il est clair, en revanche, que la dette publique internationale et les flux de capitaux à court terme de l'Afrique du Sud augmentent au même rythme que le déficit commercial. Les importations supplémentaires de l'Afrique du Sud qui ne sont pas financées par les exportations le sont par la hausse des flux de capitaux à court terme dans le pays.

Le FMI a déclaré que « la croissance du déficit de la balance des paiements et la dépendance accrue à l'égard des flux de portefeuilles [flux de capitaux à court terme] [de l'Afrique du Sud] ont rendu ce pays plus vulnérable aux chocs extérieurs. » Un pays qui dépend trop des flux de portefeuilles devient vulnérable aux crises financières soudaines, comme on a pu le constater en 1997 et 1998 en Asie de l'Est et en Argentine en 2001.

Même si d'autres facteurs sont en jeu, l'augmentation des importations de l'UE depuis que l'Afrique du Sud a commencé à réduire ses taxes sur les échanges commerciaux de biens en provenance de l'UE a contribué à augmenter le déficit commercial de l'Afrique du Sud. Et l'augmentation du déficit commercial de l'Afrique du Sud a entraîné à son tour une hausse des flux de capitaux vers cette dernière. Si le déficit commercial persiste et les capitaux continuent à affluer dans le pays, l'Afrique du Sud sera de plus en plus vulnérable aux crises financières.

*« Sans une réglementation et un ordonnancement adéquats, les réformes commerciales pourraient entraîner la destruction des industries en place, surtout celles qui sont de création récente, sans en créer nécessairement de nouvelles. »*³⁹

Mandisi Mphahla, ministre sud-africain du Commerce et de l'Industrie

*« La suppression des droits de douane et des autres barrières commerciales sur quasiment toutes les catégories de biens a pour effet de supprimer des instruments de politique industrielle et agricole importants et puissants qui non seulement protègent les industries de création récente, mais sont également souvent indispensables pour permettre aux pays en voie de développement d'améliorer leurs capacités d'approvisionnement à long terme - une condition préalable à l'optimisation des profits potentiels qu'ils peuvent tirer de la libéralisation des échanges. »*⁴⁰

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

2.4 Impacts sur certains secteurs

Certains secteurs de l'économie sud-africaine ont souffert de la hausse des importations en provenance de l'UE, qui ont provoqué la chute des prix et une perte de compétitivité des entreprises locales. À long terme, la suppression des droits de douane retire à certains secteurs la protection dont ils pourraient avoir besoin afin de mettre au point leur technologie, d'obtenir les investissements et de développer les capacités nécessaires à leur croissance. Les interventions du gouvernement sur le plan des échanges commerciaux, comme la mise en œuvre de droits de douane, constituent des instruments de politique commerciale qui peuvent s'avérer utiles afin de permettre aux pays concernés de développer leurs industries.

Dans les secteurs les plus gravement touchés par la hausse des importations qui a suivi la réduction des taxes sur les échanges commerciaux, on peut s'attendre à des pertes d'emploi et à une baisse des salaires. Les partisans de l'économie de marché soutiennent que c'est là une bonne chose puisque de nouveaux postes pourront ainsi être créés dans d'autres secteurs « plus productifs. » Pourtant, le taux de chômage en Afrique du Sud tourne autour de 40 pour cent des personnes aptes au travail, un taux que partagent les autres pays membres de l'UDAA. Il est peu probable que les emplois perdus soient remplacés par d'autres dans d'autres secteurs, plus d'un tiers des travailleurs étant déjà au chômage. En outre, tous les secteurs de l'économie seront touchés par la baisse des salaires.

Nous nous penchons ci-dessous sur trois secteurs qui ont été touchés par l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud : l'agriculture, et surtout l'industrie de transformation des produits alimentaires, l'habillement et la haute technologie, comme la fabrication de matériel électronique.

« Nous avons été envahis de produits en conserve à bas prix provenant d'Europe. Des boîtes de tomates italiennes bon marché, de la confiture danoise très bon marché dont le pot en verre coûte plus cher que le contenu et des concombres polonais. Aujourd'hui, beaucoup ces produits arrivent chez nous ; ce sont des produits fortement subventionnés et vendus à vil prix, qui finissent par asphyxier nos propres industries. »⁴¹

M. le député Ben Turok, Commission du commerce et de l'industrie du Parlement sud-africain

2.4.1 L'agriculture

L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud oblige cette dernière à réduire davantage ses droits de douane sur les produits agricoles que l'UE elle-même. Entre 60 et 75 pour cent des droits de douane de l'UE sur les exportations sud-africaines de produits agricoles seront supprimés, tandis que l'Afrique du Sud devra, sur une période de dix ans, supprimer ses droits de douane sur 95 pour cent des importations agricoles provenant de l'UE.

Par ailleurs, les subventions agricoles ne sont pas concernées par cet accord car il s'agit d'un accord commercial de nature bilatérale. Or, ce sont les subventions qui permettent principalement à l'UE de protéger son marché agricole et celles-ci ont un impact sur ses échanges commerciaux avec tous les pays ; pourtant, ces subventions ne peuvent pas et ne seront pas modifiées par un accord commercial bilatéral. L'Union européenne ne négociera de réduction contraignante de ses subventions que dans le cadre de l'OMC, et elle ne s'engagera à le faire qu'après avoir adopté un programme de réforme interne. Toute négociation agricole, dans le cadre d'un accord commercial avec l'UE, est donc fortement tronquée dès le début.

La réduction des droits de douane que l'Afrique du Sud pratique sur les produits agricoles de l'EU va bien au-delà des obligations que l'Afrique du Sud a contractées en la matière dans le cadre de l'OMC ou au-delà des droits de douane réellement appliqués (voir l'encadré 1 ci-contre). Dans le cadre de ses obligations contractées vis-à-vis de l'OMC, la moyenne des droits de douane mis en œuvre par l'Afrique du Sud pourrait atteindre 37 pour cent. Dans les faits, les droits de douane appliqués par l'Afrique du Sud sont de l'ordre de 9 pour cent en moyenne. Or, suite à l'accord commercial, la moyenne des droits de douane appliqués par l'Afrique du Sud sur les biens agricoles en provenance de l'UE est descendue à 6 pour cent en 2005 et n'atteindra plus que 2 pour cent en 2012.

Un chercheur avait prédit en 2000 que les réductions tarifaires sur les produits agricoles auraient l'impact suivant : « Les gains à l'exportation ne profiteront qu'aux entreprises privées. On suppose que les bénéfices revenant aux travailleurs de ces entreprises ne seront obtenus que par le biais d'une théorie tristement célèbre appelée « effet de percolation » [théorie selon laquelle la richesse de quelques-uns

aura un effet positif sur toutes les couches sociales]. Or, jusqu'à présent, bien peu de travailleurs agricoles d'Afrique du Sud ont pu bénéficier de la croissance économique de ce sous-secteur et on ne voit pas comment cela pourrait changer dans l'immédiat. »⁴³

Dans le même temps, les paysans à la tête de petites et moyennes exploitations qui produisent des aliments pour la consommation locale risquent de vendre leur production à des prix plus faibles ou de se voir évincés à cause des importations européennes subventionnées. Cette situation aurait un impact direct sur le milieu rural pauvre et menacerait même la sécurité alimentaire de l'Afrique du Sud. Selon une étude réalisée en 1999 par la Johannesburg South Africa Foundation, on prévoit que les industries locales d'Afrique du Sud, spécialisées dans la transformation des fruits et légumes, subiront des pertes à cause de l'accord commercial.⁴⁴

Le processus de réduction des droits de douane de l'Afrique du Sud sur les produits agricoles en provenance de l'UE a débuté en 2004 et s'achèvera en 2012. On a déjà assisté en 2004 à des réductions importantes dans de nombreux domaines et en 2005, les réductions ont commencé à toucher l'ensemble des produits. Les importations de produits agricoles européens ont augmenté depuis 2003 et cette hausse a atteint environ 50 pour cent entre 2003 et 2006 (voir le graphique 2 ci-dessous). La plus forte hausse

Encadré 1. Droits de douane pratiqués par l'Afrique du Sud sur l'agriculture et les aliments transformés

Moyenne des droits de douane les plus élevés autorisés dans le cadre des accords de l'OMC : **37 pour cent**

Moyenne des droits de douane NPF réellement appliqués : **9 pour cent**

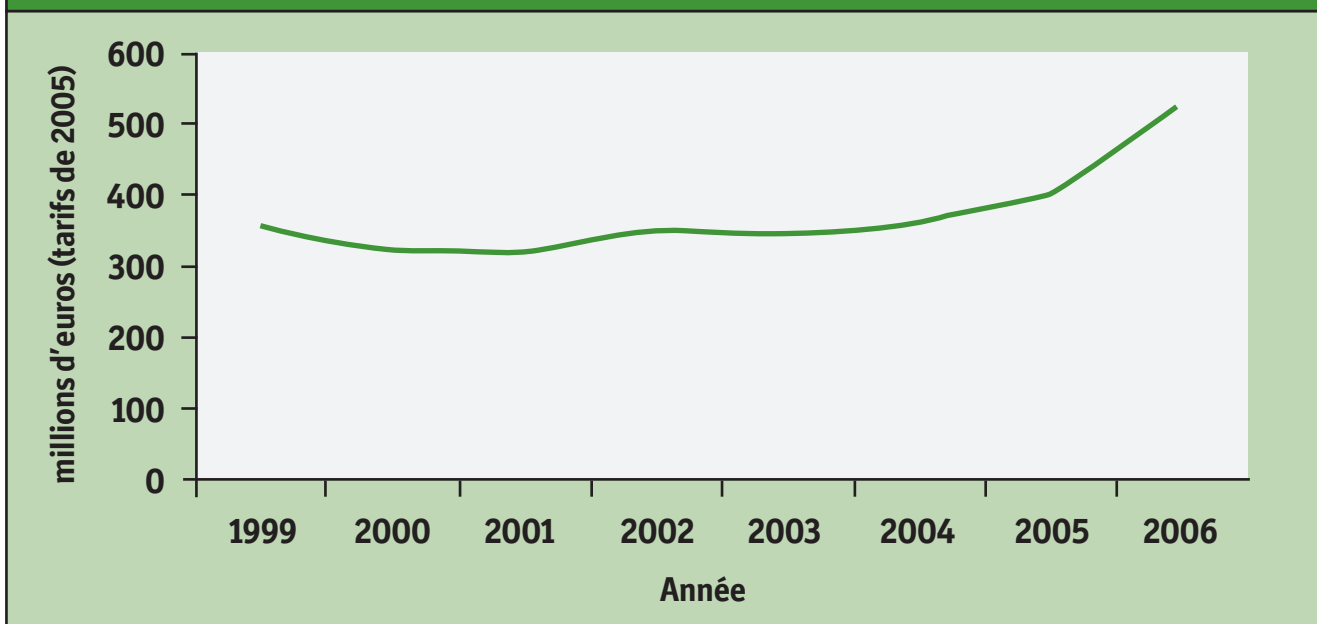
Moyenne des droits de douane autorisés sur les importations provenant de l'EU en 2005 : **6 pour cent**

Moyenne des droits de douane autorisés sur les importations provenant de l'EU en 2012 : **2 pour cent**

des importations a porté sur les produits laitiers, les céréales et les boissons et aliments transformés.⁴⁵

Les importations sud-africaines de boissons et d'aliments transformés européens ont augmenté de deux tiers entre 2003 et 2006 (voir le graphique 3 ci-après). Le processus de suppression de la plupart des droits de douane sur les aliments transformés a débuté en 2004 et continuera jusqu'en 2012.⁴⁸ Les seuls produits alimentaires transformés exclus du champ de la libéralisation sont le chocolat et la crème glacée.⁴⁹

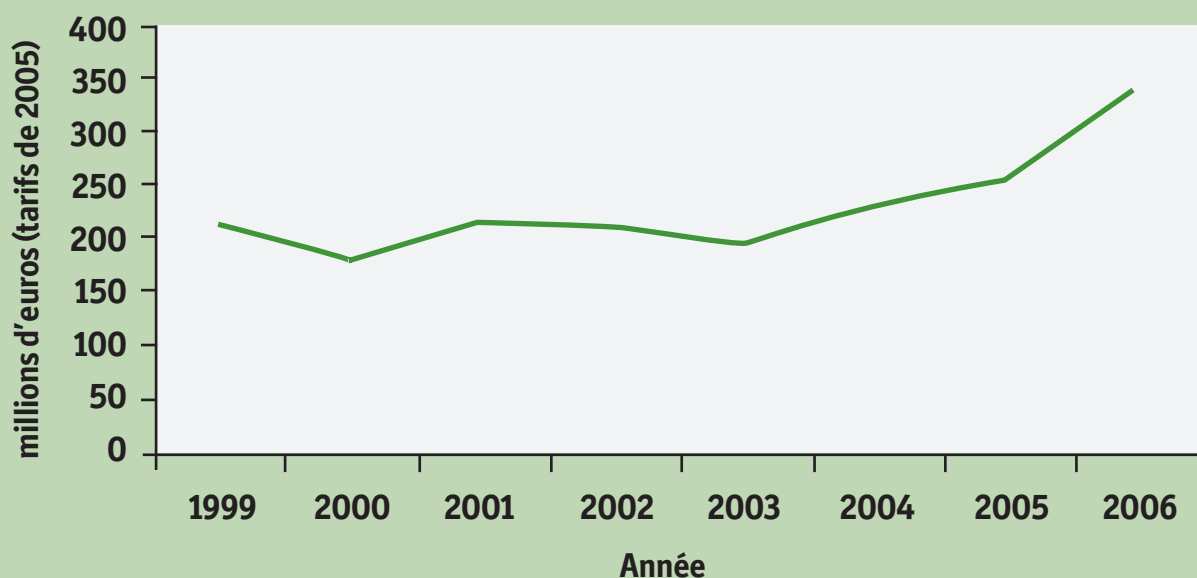
Graphique 2. Importations sud-africaines de boissons et d'aliments des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)⁴⁶



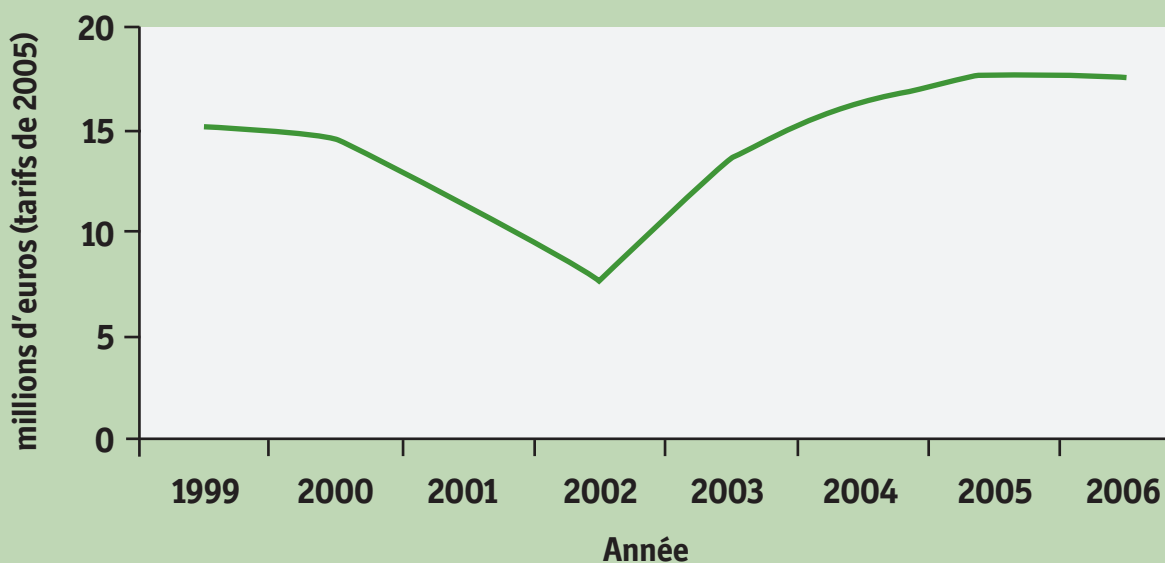
La hausse soudaine des importations d'aliments transformés en provenance de l'UE a causé un grand préjudice aux producteurs d'aliments transformés sud-africains, menaçant les emplois, le niveau des salaires et les conditions de travail. À titre d'exemple, les importations de légumes transformés européens,

qui avaient fortement chuté entre 1999 et 2002, ont plus que doublé entre 2002 et 2005 (voir le graphique 4 ci-dessous). Les producteurs sud-africains subissent maintenant la forte concurrence des importations de certains produits en provenance d'Europe. C'est ainsi que des conserves de concombres sont dorénavant

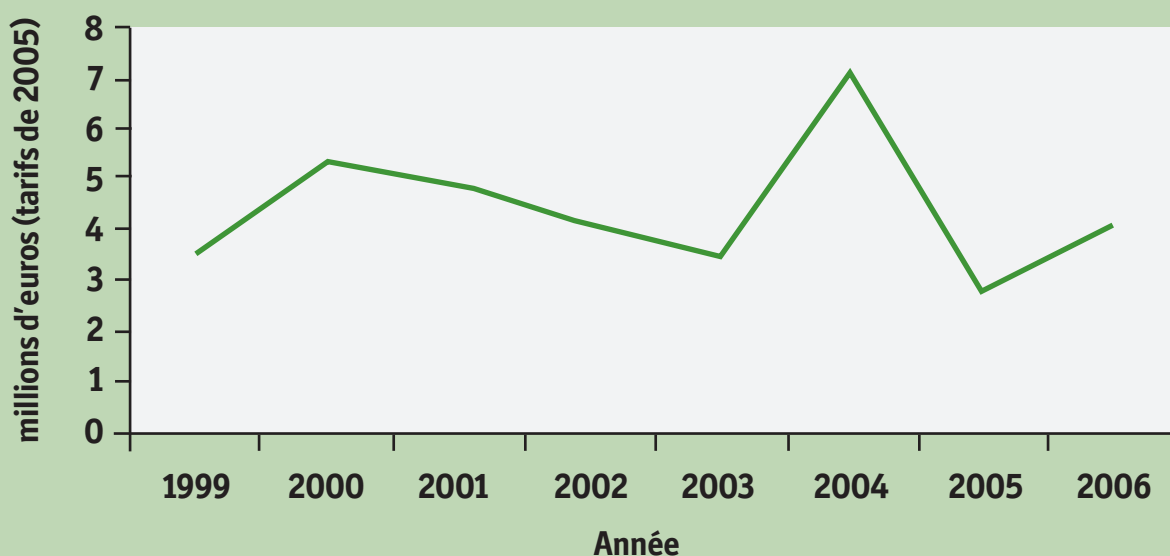
Graphique 3. Importations sud-africaines de boissons et d'aliments transformés des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)⁴⁷



Graphique 4. Importations sud-africaines de boissons et d'aliments transformés des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)⁵¹



Graphique 5. Importations sud-africaines de confiseries des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)⁵³



importées de Pologne et vendues à 10 rands dans les magasins sud-africains, soit la moitié du prix de vente des concombres sud-africains : 20 rands.⁵⁰

S'il est vrai qu'une telle chute des prix peut bénéficier aux consommateurs, ces mêmes consommateurs subissent en parallèle les impacts négatifs de ce système, à savoir une économie frappée par un taux de chômage élevé et une baisse des salaires, sans parler des troubles sociaux que cette situation peut occasionner. Tous les gouvernements, et en particulier ceux des pays en voie de développement, doivent bien mesurer le pour et le contre, sachant que les bas prix affichés dans les magasins ne sont pas synonymes de santé économique.

En 2004, les droits de douane sur les importations de confiseries européennes ont commencé à diminuer, ce qui a entraîné une augmentation soudaine des importations de confiseries européennes en Afrique du Sud (voir le graphique 5 ci-dessus). Le taux d'emploi dans le secteur de la confiserie en Afrique du Sud a chuté de 25 pour cent en 2004. Le gouvernement sud-africain a alors introduit une mesure temporaire de sauvegarde qui a permis à ce secteur de se redresser en 2005. Toutefois, il sera difficile de maintenir cette mesure si l'on tient compte des dispositions de l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud, qui prévoient la poursuite de la réduction des droits de douane sur les importations de confiseries européennes jusqu'en 2012.⁵²

Environ 27 000 personnes travaillent dans l'industrie de transformation des produits alimentaires et, alors qu'un tiers des Sud-africains sont actuellement au chômage, rien ne garantit qu'un nombre suffisant de nouveaux postes seront créés dans d'autres secteurs en cas de suppression d'emplois dans cette industrie.⁵⁴ Les seules alternatives à la suppression d'emplois sont la réduction des salaires ou la détérioration des conditions de travail, comme le passage des contrats à durée indéterminée aux contrats temporaires. En outre, une proportion élevée de femmes travaille dans l'industrie de transformation des produits alimentaires et dans le secteur agricole en Afrique du Sud, ce qui les rend particulièrement vulnérables aux impacts de l'accord commercial.

L'augmentation des importations a forcé les entreprises sud-africaines à réduire leurs coûts. On sait que certaines de ces entreprises sont peut regardantes en matière de normes de travail et de respect des droits de l'homme. Dans l'industrie du vin, on a eu connaissance par le passé, preuves à l'appui, que des employés recevaient une partie de leur salaire en nature (sous forme de bouteilles de vin) et non pas en liquide. Il arrive que des enfants issus de familles noires qui vivent au sein d'exploitations agricoles doivent travailler pendant les jours de congé pour compenser les bas salaires et le manque d'aides sociales destinées aux familles pauvres.⁵⁵

La plus grande liberté d'importation de produits agricoles devait également avoir un impact sur les autres pays membres de l'UDAA puisque, d'une part, ces derniers allaient recevoir les importations hors taxes des produits agricoles européens et que, d'autre part, ces pays ont été évincés du marché sud-africain pour cause de concurrence des produits européens. M. Hidipo Hamutenya, alors ministre namibien du Commerce, a déclaré : « L'avalanche d'importations de produits agricoles subventionnés par l'UE aura sans aucun doute un impact négatif. »⁵⁶ Jusqu'à 70 pour cent de la population des quatre plus petits pays membres de l'UDAA travaillent dans l'agriculture. Une étude réalisée en 2000 a prévu que l'augmentation des importations en provenance de l'UE allait entraîner la suppression de 12 000 emplois dans les quatre pays en question.⁵⁷

Selon le chercheur Paul Goodison, l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud a eu pour conséquence la désindustrialisation et le déclin de l'industrie de transformation alimentaire à valeur ajoutée. Et ceci, à son tour, a ébranlé l'intégration régionale en Afrique australe. Il affirme que « en Afrique australe, les biens de consommation de l'UE accèdent au marché sud-africain à des taux de droits de douane réduits, où ils perdent leur identité européenne puis circulent librement dans les marchés régionaux, où ils sont vendus au travers de circuits de commercialisation régionaux contrôlés par les centrales d'achats situées en Afrique du Sud. »⁵⁸ On a l'impression suite à cela d'assister à une expansion des échanges commerciaux régionaux. Il ne s'agit pourtant que de réexportation de biens importés de l'UE à l'origine, ce qui n'encourage en rien la production ni ne crée d'emplois dans les industries de l'Afrique australe.⁵⁹

L'industrie de transformation de produits alimentaires des États-Unis a récemment fait pression sur le gouvernement américain afin que ce dernier signe un accord commercial avec l'Afrique du Sud. Selon l'industrie américaine, le secteur européen de la transformation des produits alimentaires a obtenu des avantages suite à l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud et c'est pourquoi l'industrie américaine veut être placée à nouveau « sur un pied d'égalité » avec l'UE et avoir accès au marché sud-africain.⁶⁰ Les faits rapportés dans le présent rapport devraient amener le gouvernement sud-africain à réfléchir à deux fois avant de s'engager dans cette voie.

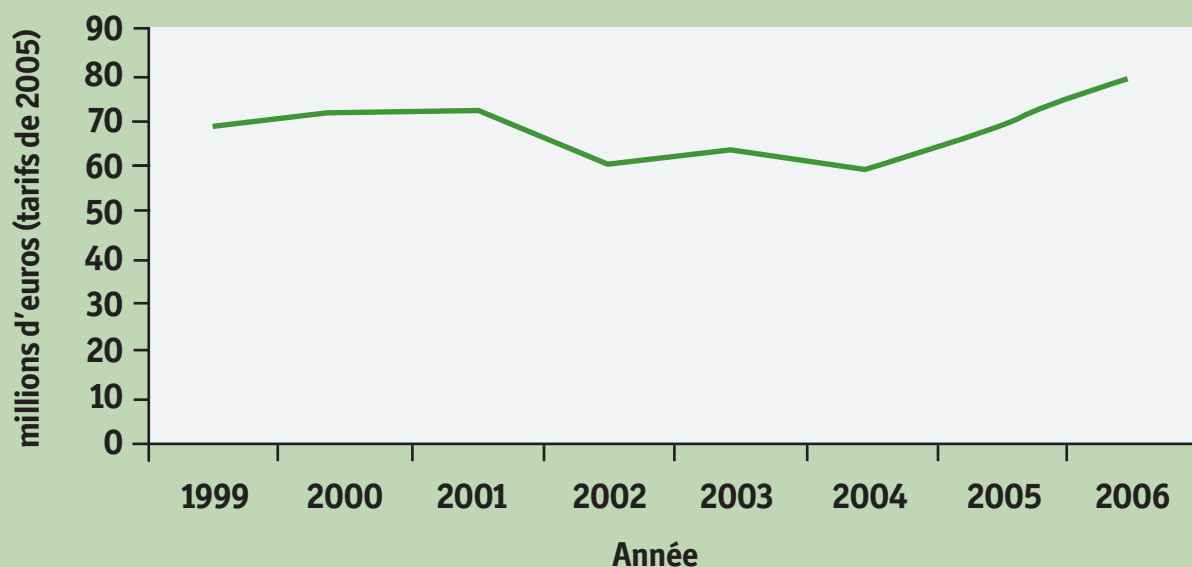
2.4.2 L'habillement

L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud oblige cette dernière à réduire ses droits de douane sur les exportations de vêtements de l'UE à partir de 2001, les principales réductions se produisant en 2004. Les importations de vêtements européens en Afrique du Sud ont subi une légère diminution entre 2001 et 2004 et ont redémarré ensuite en 2005 et 2006 (voir le graphique 6 ci-contre). Dans le même temps, les exportations de vêtements sud-africains vers l'UE ont chuté, passant de 87,6 millions d'euros en 2003 à 70,3 millions en 2004 et à 49,8 millions en 2005 (tarifs de 2005). Cette baisse est due, selon toute vraisemblance, à un accroissement de la concurrence d'autres pays.⁶¹ Le secteur de l'habillement sud-africain n'a donc pas du tout profité de l'ouverture accrue des marchés de l'UE.

Le volume des importations de vêtements sud-africains en provenance de l'UE est relativement faible en comparaison avec les importations de Chine. La valeur des importations de vêtements en provenance de Chine a plus que doublé, passant de 230 millions d'euros en 2000 à 510 millions en 2005 – six fois plus que le niveau des importations sud-africaines de vêtements européens.⁶³ La chute du prix des vêtements a provoqué, entre 2003 et 2006, la suppression d'environ 60 000 emplois dans l'industrie du textile et de l'habillement en Afrique du Sud (voir le graphique 7 ci-contre).⁶⁴ Ces emplois sont occupés pour la plupart par des ouvriers peu ou semi qualifiés provenant de couches assez pauvres de la société sud-africaine et par des femmes en particulier.⁶⁵

Bien avant les impacts provoqués récemment sur l'industrie de l'habillement par l'importation de vêtements fabriqués en Chine et en Europe, un cycle de libéralisation des échanges avait déjà entraîné des suppressions d'emplois dans ce secteur dans les années 1990. Outre les suppressions d'emplois, les fabricants ont tendance à utiliser d'autres méthodes pour réduire leurs coûts, comme l'externalisation de fonctions annexes et l'embauche accrue de travailleurs informels, temporaires. De nombreuses femmes ont dû faire face à une détérioration de leurs conditions de travail et à une précarisation de leur emploi. Une travailleuse expliquait ce phénomène en 2003 : « J'aimerais un emploi stable, pouvoir occuper un poste pendant une paire d'années. Où que l'on aille, on nous oblige à signer un contrat temporaire. C'est quelque chose de nouveau. Quand le contrat est terminé, on doit partir. »⁶⁷

Graphique 6. Importations sud-africaines de vêtements des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)⁶²



Graphique 7. Taux d'emploi dans l'industrie de l'habillement en Afrique du Sud⁶⁶



Début 2007, le gouvernement sud-africain a imposé un quota d'importation de vêtements en provenance de Chine, qu'il a justifié auprès de l'Organisation mondiale du commerce comme étant une mesure temporaire d'urgence qui devrait cesser fin 2008. Les premières données disponibles concernant l'impact de cette mesure sur les échanges au cours de la première moitié de 2007 indiquent que les importations en provenance de Chine ont chuté mais que les importations en provenance d'autres pays, y compris l'UE, ont augmenté, ce qui laisse peu de répit aux producteurs et aux travailleurs sud-africains actifs dans le secteur de l'habillement.⁶⁸

L'habillement est un secteur dont la valeur technologique est relativement faible et qui est souvent le point de départ de l'industrialisation. Historiquement, les interventions des gouvernements, telles que les protections tarifaires, ont permis à certains pays de mettre en valeur leur industrie du textile et de l'habillement, de développer leurs entreprises, d'attirer plus d'investissements et d'approfondir leurs compétences. Cependant, l'ouverture des échanges de l'Afrique du Sud vers l'UE et d'autres pays menace ce processus en asphyxiant une économie sud-africaine envahie de vêtements importés avec lesquels les fabricants locaux ne peuvent rivaliser.

L'augmentation des importations en provenance de l'UE porte surtout un grand préjudice aux entreprises de textile de haute qualité. Une manière pour l'Afrique du Sud de faire face aux importations de vêtements provenant de Chine et d'autres pays pourrait être la diversification de la production, en orientant celle-ci vers le textile de haute technologie et de haute qualité. Toutefois, cet objectif sera plus difficile à atteindre par l'Afrique du Sud parce qu'elle n'est pas protégée contre les exportations de textile européen de haute qualité. L'Italie et l'Allemagne figurent parmi les cinq plus grands exportateurs de vêtements au monde.

« Notre industrie de l'électronique a été décimée depuis la décision de libéraliser les droits de douane au-delà des obligations prévues dans le cadre de l'OMC. Nous nous sommes classés parmi les pays développés et non plus parmi les pays en voie de développement et alors que nous fabriquions auparavant des composants pour téléviseurs et d'autres matériels, des équipements complets sont importés de nos jours, ce qui a décimé toute notre industrie. »⁶⁹

Rudi Dicks, Congrès des syndicats sud-africains (COSATU)

2.4.3 Les industries de technologie de pointe

Les réductions douanières sur les biens électroniques et techniques européens vont bien au-delà des obligations auxquelles l'Afrique du Sud est tenue dans le cadre des accords de l'OMC (voir l'encadré 2 ci-dessous). Selon ces accords, les droits tarifaires que l'Afrique du Sud peut imposer sur ces produits peuvent atteindre 13 pour cent en moyenne, alors que les droits de douane qu'elle applique en fait sont de l'ordre de 3 pour cent en moyenne. Mais suite à la conclusion de l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud, la moyenne des droits tarifaires autorisés est passée à 2 pour cent en 2005 et sera nulle en 2012, une fois que tous les droits de douane appliqués sur ces biens auront pratiquement disparu. Le fait de prendre en considération la moyenne des droits de douane ne doit pas masquer le volume et l'impact de certaines réductions tarifaires, parce que certains produits bénéficient déjà d'un tarif nul. Si l'on contemple uniquement les biens électroniques et techniques auxquels l'Afrique du Sud impose des droits de douane, la moyenne des droits tarifaires appliqués (MFN) est de 12 pour cent. Néanmoins, concernant les importations en provenance de l'UE, ce taux est passé à 2 pour cent en 2005 et sera nul en 2012.

Les droits de douane que l'Afrique du Sud applique sur la plupart des biens électroniques et techniques européens ont commencé à être réduits en 2004, le processus de réduction devant s'achever en 2012.⁷¹

Encadré 2. Droits de douane pratiqués par l'Afrique du Sud sur les produits électroniques et techniques⁷⁰

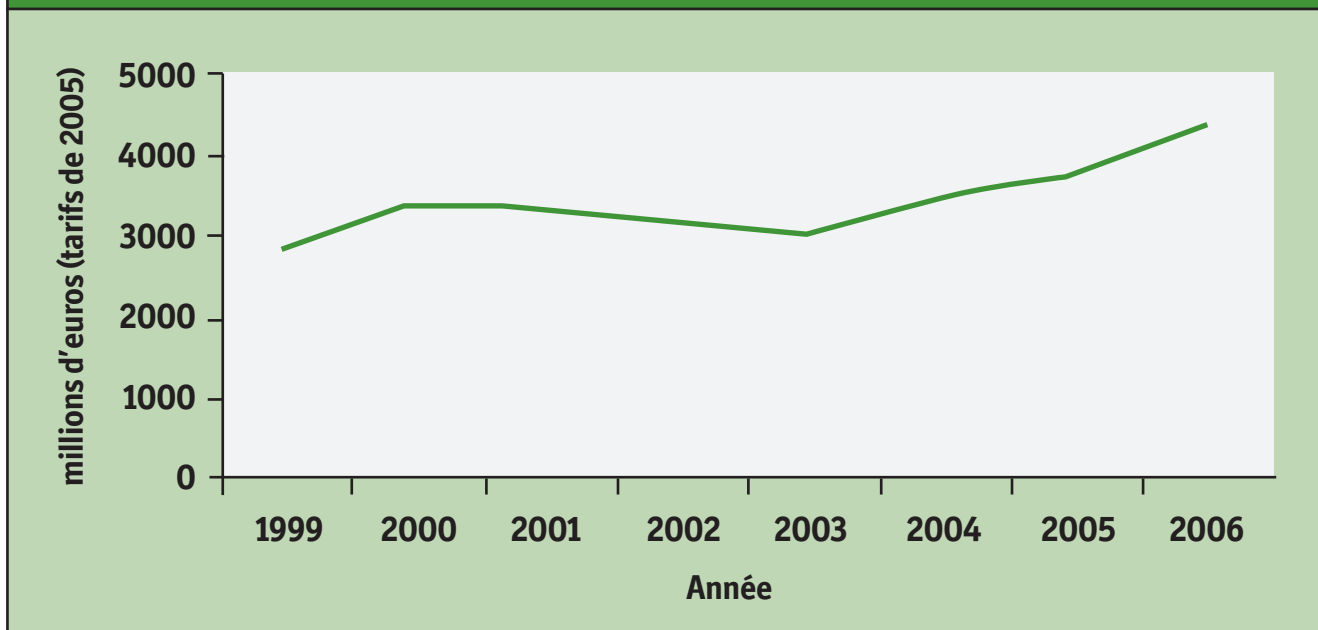
Moyenne des droits de douane les plus élevés autorisés dans le cadre des accords de l'OMC :
13 pour cent

Moyenne des droits de douane NPF réellement appliqués : **3 pour cent**

Moyenne des droits de douane autorisés sur les importations provenant de l'EU en 2005 :
2 pour cent

Moyenne des droits de douane autorisés sur les importations provenant de l'EU en 2012 :
0 per cent

Graphique 8. Importations sud-africaines de produits de technologie de pointe des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)⁷²



Entre 2000 et 2003, peu de changements sont apparus (si ce n'est une légère baisse) au niveau des importations sud-africaines de biens électroniques et techniques en provenance d'Europe. Mais étant donné que les réductions tarifaires ont commencé en 2004, ces importations ont alors augmenté jusqu'à atteindre même 50 pour cent environ entre 2003 et 2006 (voir le graphique 8 ci-dessus).

Vu que la réduction des droits de douane sur le matériel électronique et technique se poursuivra au cours des cinq prochaines années, il est probable que l'importation des produits européens continuera à augmenter. Le développement des industries sud-africaines spécialisées dans ces domaines sera d'autant plus entravé que le gouvernement de ce pays se verra dans l'impossibilité de recourir aux protections tarifaires qui se sont avérées si utiles au développement des industries dans d'autres pays.

2.5 Recettes publiques

Alors que les taxes sur les échanges commerciaux ne comptent que pour un petit pourcentage des recettes publiques du gouvernement sud-africain, il n'en est pas de même dans des pays comme le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland, qui dépendent beaucoup plus de ces taxes pour remplir leurs caisses. Ces taxes représentent environ la moitié du total des

recettes publiques au Lesotho et en Namibie, environ un tiers au Swaziland et 14 pour cent au Botswana.⁷³

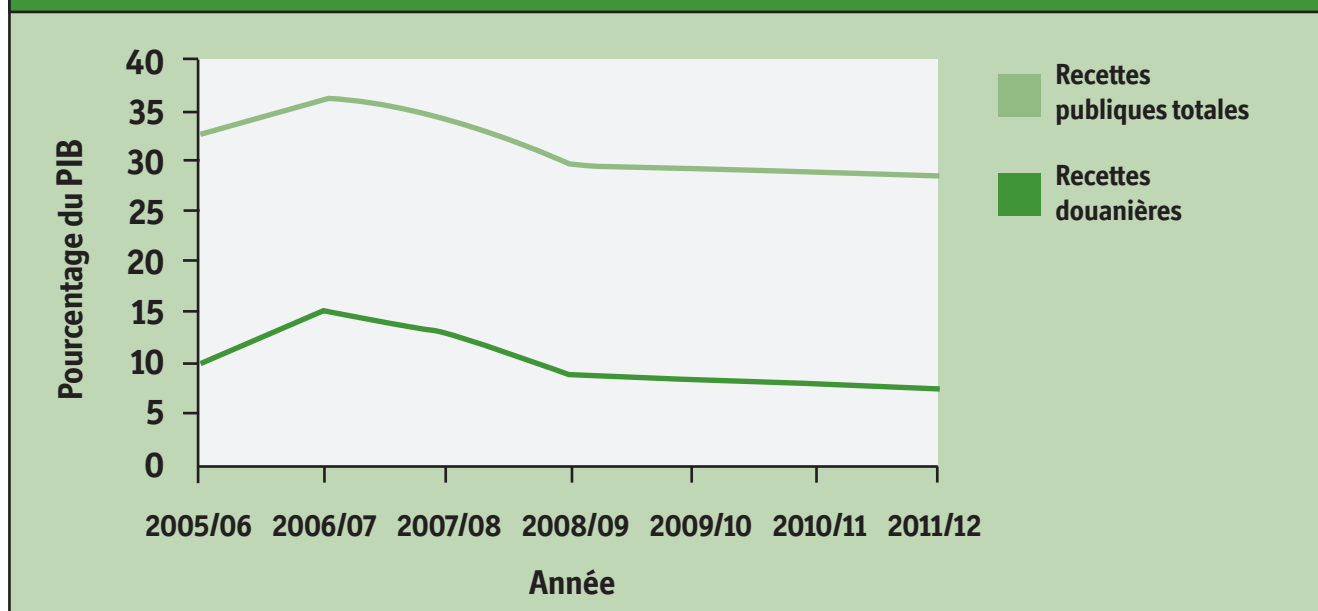
Suite à la signature de l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud, un document de travail élaboré en 1998 par le Centre européen de gestion des politiques de développement prévoyait que les recettes publiques de ces quatre pays allaient diminuer de 15 pour cent.⁷⁴ Selon un document rendu public par le FMI en 2004, les pays en voie de développement sont incapables de remplacer efficacement la perte des tarifs douaniers par d'autres sources financières. Les pays à revenu intermédiaire récupèrent entre 35 et 55 pour cent des tarifs douaniers par le biais de la libéralisation des échanges commerciaux, tandis que les pays à revenu faible ne récupèrent « absolument rien. »⁷⁵ Le Lesotho est classé parmi les pays à revenu faible par la Banque mondiale, tandis que le Swaziland, la Namibie et le Botswana sont considérés comme des pays à revenu intermédiaire.

Au Lesotho, les recettes provenant des droits de douane ont augmenté au cours des dernières années en raison de l'application d'une autre formule dans la répartition des recettes entre les membres de l'UDAA. Toutefois, le FMI prévoit que les recettes baisseront après 2007/08, une diminution due en partie aux « initiatives de libéralisation des échanges. »⁷⁶

Tableau 5. Projections du FMI portant sur les recettes douanières en Namibie (en pourcentage du PIB) ⁷⁸

	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Tarifs douaniers	9.9	14.9	12.9	8.6	8.2	7.8	7.4
Recettes publiques totales	33	36	34	29.7	29.3	28.9	28.5

Graphique 9. Projections du FMI portant sur les recettes douanières en Namibie (en pourcentage du PIB) ⁷⁹



De la même manière, les tarifs douaniers ont augmenté en Namibie au cours des dernières années suite à l'application de la nouvelle formule, mais le FMI prévoit une « forte chute » de ses recettes tarifaires, une baisse « liée dans une certaine mesure à la libéralisation des échanges » (voir le graphique 9 ci-dessus).⁷⁷ Aucune donnée du FMI n'est disponible pour illustrer la part des échanges des pays membres de l'UDAA avec l'UE mais elle est sans doute similaire à celle de l'Afrique du Sud : 45 pour cent. La réduction des droits de douane sur les produits européens est donc en grande partie responsable de cette chute des recettes.

On prévoit que suite à la libéralisation des échanges, les recettes publiques du gouvernement namibien baisseront à hauteur de 7,5 pour cent du PIB. Au

Royaume-Uni, une réduction des recettes publiques de l'ordre de 7,5 pour cent du PIB équivaldrait à un montant de 100 milliards d'euros, une somme supérieure au budget de l'éducation du gouvernement britannique.⁸⁰

Au Swaziland, on prévoit également qu'au cours des années qui suivront la période 2007-2008, les recettes publiques diminueront, bien que moins fortement qu'en Namibie et au Lesotho.⁸¹ En revanche, on estime que la perte du revenu national au Botswana atteindra 10 pour cent comme conséquence de l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud.⁸²

2.6 Les accords de partenariat économique et l'UDAA : d'autres accords injustes

L'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud n'est cependant pas le dernier chapitre des relations commerciales de l'Europe avec ce pays ou la région qui l'entoure. Les négociations de l'UE avec 76 États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) dans le cadre d'accords de partenariat économique (APE) constituent un autre facteur de complication.

Selon des accords commerciaux non réciproques conclus préalablement entre l'UE et les États ACP, de nombreux pays africains (dont ne fait pas partie l'Afrique du Sud) bénéficient d'un accès hors taxes au marché européen pour la plupart de leurs exportations sans devoir ouvrir leur propre marché en contrepartie. Toutefois, une procédure prévue dans le cadre des APE exige que soient conclus des accords commerciaux réciproques lorsque l'accès au marché européen est accordé à condition que les pays africains suppriment de nombreux droits de douane sur des biens européens, suppriment leurs réglementations en matière de services et d'investissements et permettent aux entreprises européennes de signer des contrats de marchés publics dans les mêmes conditions que les entreprises locales. La Commission européenne a également insinué qu'à l'avenir, l'octroi des aides à un pays pourrait être conditionné à la souscription ou non d'un APE.⁸³

À l'origine, l'Afrique du Sud ne participait pas à ces négociations mais a réclamé et obtenu en 2007 une place à la table des négociations, en raison de sa qualité de membre de la Communauté de développement des pays d'Afrique australe (CDA A)ⁱ, dont un sous-ensembleⁱⁱ forme un groupe régional avec lequel l'UE est en train de négocier un APE.

Le contexte politique régional peut expliquer la motivation de l'Afrique du Sud à participer aux négociations, mais on peut se demander si elle a quelque chose à y gagner au niveau économique. L'UE a clairement affirmé que « en raison du niveau de développement et de compétitivité de l'Afrique du Sud, il est...inévitabile d'instituer un traitement différent en ce qui concerne l'accès des produits sud-africains au marché de l'UE. »⁸⁴

Comme le marché européen s'ouvrira probablement un peu plus aux produits sud-africains, la Commission européenne a demandé à ce qu'en échange, l'Afrique du Sud supprime toute taxe à l'exportation et signe une clause prévoyant que toute mesure de libéralisation

accordée par l'Afrique du Sud à un autre pays soit aussi automatiquement accordée à l'UE. La Commission européenne a également réclamé à l'Afrique du Sud et à d'autres pays africains de supprimer les réglementations imposées aux entreprises européennes et permettent à ces dernières de soumissionner pour des contrats de marchés publics.

Les autres pays d'Afrique australe se trouvent également dans une situation difficile. Fin 2007, la Commission européenne a annoncé aux pays qui bénéficient d'un accès libre au marché européen mais qui ne sont pas classés parmi les pays les moins avancés (PMA) qu'elle augmenterait ses droits de douane en date du 1^{er} janvier 2008 s'ils ne signaient pas ce que l'UE appelle un « accord intérimaire sur le commerce » (c'est-à-dire un accord qui libéralise le commerce des biens). Leurs exportations vers l'UE étant menacées, le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland ont tous signé un accord intérimaire APE sur le commerce. Par cet accord, ces quatre États s'engagent, d'une part, à supprimer 85 pour cent de leurs taxes à l'importation des biens en provenance de l'UE d'ici à 2018 et, d'autre part, à poursuivre les négociations en matière de services, d'investissements et de marchés publics.⁸⁵

Les États membres de l'UDAA devant appliquer des tarifs extérieurs communs, une question restait en suspens au moment de la mise sous presse, à savoir si l'Afrique du Sud appliquera les niveaux de taxes aux frontières convenus par le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland dans le cadre de l'accord intérimaire APE signé avec l'UE ou si elle continuera à appliquer les niveaux de taxes aux frontières convenus dans le cadre de l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud.

Le fait que d'autres États membres de la CDA A soient également membres du groupe de négociation de l'APE de l'Afrique de l'Est ou du groupe de négociation de l'APE de l'Afrique orientale et australe jette le trouble sur la manière dont la CDA A arrivera à atteindre son objectif d'intégration régionale à l'avenir.

Ce qui est clair en tout cas, c'est que la volonté d'ouverture des marchés dont fait preuve l'UE a complètement bouleversé un processus d'intégration régionale déjà compliqué en soi et a réussi à accéder aux marchés de toute une série de pays sans donner grand chose en retour.

- i. L'Afrique du Sud, le Botswana, le Lesotho, la Namibie, le Swaziland ainsi que l'Angola, la République démocratique du Congo, Madagascar, le Malawi, l'île Maurice, le Mozambique, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.
- ii. Le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland ainsi que l'Angola et le Mozambique.

3. L'accord commercial entre l'UE et le Mexique

3.1 Introduction

L'accord commercial entre l'UE et le Mexique est entré en vigueur en 2000, après un an de négociations seulement. Suite à l'entrée en vigueur en 1994 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), signé entre le Mexique, les États-Unis et le Canada, les flux commerciaux de l'UE vers le Mexique ont chuté rapidement puisque les produits en provenance des États-Unis et du Canada bénéficiaient alors d'un accès préférentiel au marché mexicain. L'accord commercial entre l'UE et le Mexique est une tentative de renversement de cette tendance de la part de l'UE. L'accord couvre les services, les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle et les biens agricoles et industriels.⁸⁶

Bien que le Mexique soit la douzième plus grande économie au monde,⁸⁷ l'inégalité et la pauvreté y sont encore à l'ordre du jour. Selon la Banque mondiale, un cinquième de la population mexicaine, soit 21 millions de personnes, vit en dessous du seuil de pauvreté reconnu internationalement, c'est-à-dire avec moins de 2 dollars US par jour.⁸⁸ L'espérance de vie y est de 75 ans, alors qu'elle est de 78 ans dans l'UE, et le taux de mortalité infantile, de 23 pour 1000 naissances, est presque cinq fois supérieur au taux de l'UE, qui est de l'ordre de cinq pour 1000 naissances. Le revenu national par habitant y est de 9640 dollars US, alors qu'il est de 25 248 dollars US dans l'UE, et ce revenu est réparti beaucoup plus inégalement au Mexique qu'au sein de l'UE (voir le tableau 6 ci-après).

Tout comme dans le cas de l'Afrique du Sud, l'économie mexicaine est beaucoup plus tributaire des échanges commerciaux avec l'UE que ne l'est l'UE à son égard (voir le tableau 7 ci-après). Les exportations du Mexique vers l'UE représentent 4,9 pour cent du total de ses exportations, tandis que les exportations de l'UE vers le Mexique ne représentent que 0,7 pour cent du total de ses exportations. Toutefois, le volume des échanges de biens entre le Mexique et l'UE est peu élevé par rapport à celui entre le Mexique et les États-Unis. Le Mexique envoie 80 pour cent de ses exportations aux États-Unis (voir le tableau 8 ci-après).⁸⁹

Tableau 6. Indicateurs de pauvreté dans l'UE, au Mexique et aux États-Unis

Pays	Revenu national par habitant (PPA)	Pourcentage de la population vivant avec moins de 2 USD par jour	Espérance de vie à la naissance	Taux de mortalité infantile (pour 1000 naissances)	Taux de chômage	Inégalité de revenus (Indice de Gini 0=égalité parfaite, 100=une personne possède tout)
UE	25 248 USD	1%	78 ans	5	9%	32,4
Mexique	9640 USD	20%	75 ans	23	4%	49,5
États-Unis	39 820 USD	0%	77ans	7	6%	40,8

Tableau 7. Indicateurs commerciaux dans l'UE et au Mexique

	PIB ⁹⁰ (milliards de dollars US)	Total des exportations ⁹¹ (milliards de dollars US)	Exportations réciproques ⁹² (milliards de dollars US)	Exportations réciproques ⁹³ (pourcentage des exportations)	Exportations réciproques ⁹⁴ (pourcentage du PIB)
UE	11 800	4542	31,2	0,7	0,3
Mexique	705	250	12,3	4,9	1,7

Tableau 8. Indicateurs commerciaux aux États-Unis et au Mexique

	PIB ⁹⁵ (milliards de dollars US)	Total des exportations ⁹⁶ (milliards de dollars US)	Exportations réciproques ⁹⁷ (milliards de dollars US)	Exportations réciproques ⁹⁸ (pourcentage des exportations)	Exportations réciproques ⁹⁹ (pourcentage du PIB)
États-Unis	12 200	1000	135	13,5	1,1
Mexique	705	250	212	84,8	30,1

L'ALENA, qui est entré en vigueur en 1994, a motivé l'UE à vouloir signer un accord commercial avec le Mexique et a représenté, dans une certaine mesure, le modèle à suivre par l'UE. L'ALENA est aussi, à de nombreux égards, un cas qui illustre parfaitement ce qui arrive lorsqu'une zone de libre-échange est créée par des États ou des régions ayant des niveaux de richesse et de pauvreté extrêmement différents. C'est pourquoi, au point suivant, nous analyserons d'abord l'ALENA dans le détail avant d'aborder l'accord commercial entre l'UE et le Mexique.

*« Si l'ALENA avait pour objectif de favoriser les échanges commerciaux et les flux d'investissement en Amérique du Nord et d'accroître la rentabilité des grandes multinationales, les faits semblent prouver que l'accord a été un succès en ce sens. Toutefois, l'ALENA n'a pas été vendu au public des trois États impliqués sur la base de ces objectifs énoncés. »*¹⁰⁰

Robert Blecker, Professeur d'économie à l'American University

*« Depuis la création de l'ALENA, le Mexique a connu un essor sans précédent de ses échanges commerciaux et des flux d'investissements étrangers directs ainsi qu'une stabilisation macroéconomique relative. Pourtant, les résultats de l'ALENA en matière de croissance et de développement sont décevants. »*¹⁰¹

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

3.2 L'accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

3.2.1 Impacts économiques à plus grande échelle

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les échanges commerciaux du Mexique se sont développés aussi bien régionalement que globalement. Les exportations vers les États-Unis et le Canada ont augmenté, passant de 81,9 pour cent du total de ses exportations entre 1990 et 1994 (ce qui était déjà élevé) à 88,2 pour cent entre 2002 et 2006. La part du Mexique dans le marché mondial s'est accrue, passant de 1,4 pour cent en 1994 à 2,7 pour cent en 2000, puis est retombée à 2,1 pour cent. De même, de très nombreuses multinationales se sont installées au Mexique et les investissements étrangers directs ont augmenté, passant de 8,5 pour cent du PIB en 1990 à 27,3 pour cent en 2005.¹⁰²

Cette expansion n'a eu aucun effet positif sur la croissance économique. Au contraire, il s'avère que l'ALENA a eu un impact négatif sur l'économie mexicaine. La croissance annuelle moyenne était de 3,9 pour cent entre 1989 et 1993, a diminué ensuite légèrement entre 1994 et 2000, passant alors à 3,6 pour cent, et a chuté de façon plus significative entre 2001 et 2006, passant à 2,3 pour cent.¹⁰³ À titre comparatif, la croissance était, en moyenne, de 3,4 pour cent par an dans toute l'Amérique latine entre 2001 et 2006, 1 pour cent de plus par an qu'au Mexique.¹⁰⁴

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le taux de chômage au Mexique a légèrement augmenté, passant de 3,5 pour cent en 1994 à 4 pour cent en 2007.¹⁰⁵ Plusieurs auteurs affirment qu'il n'y a pas eu de création nette d'emplois dans les industries de biens exportables depuis l'entrée en vigueur de cet accord et que ce dernier, au mieux, n'a donc entraîné aucune augmentation de l'emploi.¹⁰⁶ De plus, selon la CNUCED, la plupart des nouveaux emplois créés depuis 1994 appartiennent au secteur des biens non exportables plutôt qu'à celui des biens exportables.¹⁰⁷

On pourrait se dire que le taux de chômage au Mexique n'a pas diminué parce que le taux de chômage recensé était déjà faible – voir, ci-dessous, celui de l'UE et des États-Unis. Si tel était le cas, on aurait pu s'attendre à ce que les perspectives d'emploi offertes par l'ALENA conduisent à une augmentation des salaires en raison de la plus grande demande de main-d'œuvre.

Or, le salaire des Mexicains employés dans l'industrie était plus bas en 2004 qu'en 1994. La crise du peso en 1994 et 1995 a entraîné une chute du niveau des salaires qui ne s'était toujours pas redressé dix ans plus tard.¹⁰⁸ Il n'est donc pas surprenant que depuis la signature de l'ALENA, 10 pour cent des ménages les plus riches ont vu augmenter leur part du revenu national, tandis que les 90 pour cent restants ont perdu des revenus ou n'ont apprécié aucun changement.¹⁰⁹

La plus forte présence des multinationales et l'accroissement des exportations ont créé ce que l'on a appelé une « économie duale ». Les entreprises importent des produits pour les assembler au Mexique et ensuite les réexporter aux États-Unis. Immédiatement après l'entrée en vigueur de l'ALENA, l'emploi a augmenté dans le secteur de l'assemblage de pièces importées en vue d'être réexportées aux États-Unis. Pourtant, cette hausse n'a pas suffi à compenser les pertes d'emploi dans les autres secteurs, l'agriculture en particulier (voir le point 3.2.2). Et 200 000 emplois ont même été perdus dans ces industries d'exportation au cours des premières années du nouveau millénaire. Selon Joseph Stiglitz, cette situation est due à un ralentissement de l'économie américaine et au fait que les exportations chinoises vers les États-Unis supplantent les produits mexicains.¹¹⁰

Les partisans de l'ALENA aux États-Unis soutenaient que cet accord allait contribuer à freiner la migration légale et illégale des Mexicains aux États-Unis. Mais force est de constater que cette migration a augmenté au cours des années 1990. La proportion de Mexicains occupant un emploi aux États-Unis est passée de 3,1 pour cent en 1995 à 4,8 pour cent en 2005.¹¹¹ Le fossé entre les salaires au Mexique et aux États-Unis s'est élargi, ce qui incite toujours fortement les gens à émigrer.

*« Les citoyens mexicains les plus vulnérables ont connu un tourbillon de changements que eux, ou leur gouvernement, sont incapables de contrôler. »*¹¹²

Rapport du Carnegie Endowment for International Peace au sujet des impacts de l'ALENA

3.2.2 L'agriculture

Les dispositions de l'ALENA relatives à l'agriculture prévoyaient la suppression des droits de douane sur une période de 10 ans, ou de 15 ans en ce qui concerne les « biens sensibles. » Les subventions agricoles américaines se trouvent hors du champ d'application de l'accord, ce qui laisse les paysans mexicains à la merci de la chute des prix dans leur pays, causée par l'importation de produits agricoles subventionnés aux États-Unis, les producteurs de maïs étant les plus lésés par ce traité.

Les subventions que reçoivent les producteurs américains de maïs sont si importantes qu'en 2002, produire du maïs américain coûtait 2,66 USD par boisseau mais ne coûtait que 1,74 à l'achat.¹¹³ L'entrée en vigueur de l'ALENA a donc provoqué une augmentation considérable des importations de maïs américain au Mexique, passant de 1000 tonnes entre 1991 et 1993 à plus de 4000 tonnes entre 1995 et 1996 et à plus de 6000 tonnes en 2001.¹¹⁴ La culture de maïs était le principal moyen d'existence des paysans au Mexique avant l'ALENA. Suite à la chute des prix du maïs dans ce pays, les paysans les plus humbles et les plus pauvres ont subi le plus grand préjudice.¹¹⁵ En outre, l'impact de la hausse des importations de maïs en provenance des États-Unis a été d'autant plus fort qu'ont été supprimés des programmes publics d'aide aux paysans.¹¹⁶

Bien que l'agriculture ne représente que 5 pour cent du PIB du Mexique, un quart de la main-d'œuvre vit de la terre.¹¹⁷ Ce sont les paysans les plus humbles et les plus pauvres qui ont le plus souffert des conséquences liées à la hausse des importations en provenance des États-Unis. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, de nombreux petits paysans ont été évincés suite à la concurrence du maïs subventionné et on a assisté à une perte d'environ deux millions d'emplois dans le secteur agricole au Mexique.¹¹⁸ Cette situation a eu pour effet d'inciter de nombreux travailleurs ruraux à partir travailler en ville, ce qui a contribué à maintenir les salaires à un niveau faible étant donné qu'un plus grand nombre de travailleurs sont maintenant à la recherche d'un emploi.¹¹⁹

Les partisans de l'économie de marché peuvent être amenés à conseiller aux paysans de se spécialiser dans d'autres cultures, en cas de chute des prix d'un certain type de culture, ou de chercher un emploi alternatif. Toutefois, ces options ne sont souvent pas viables

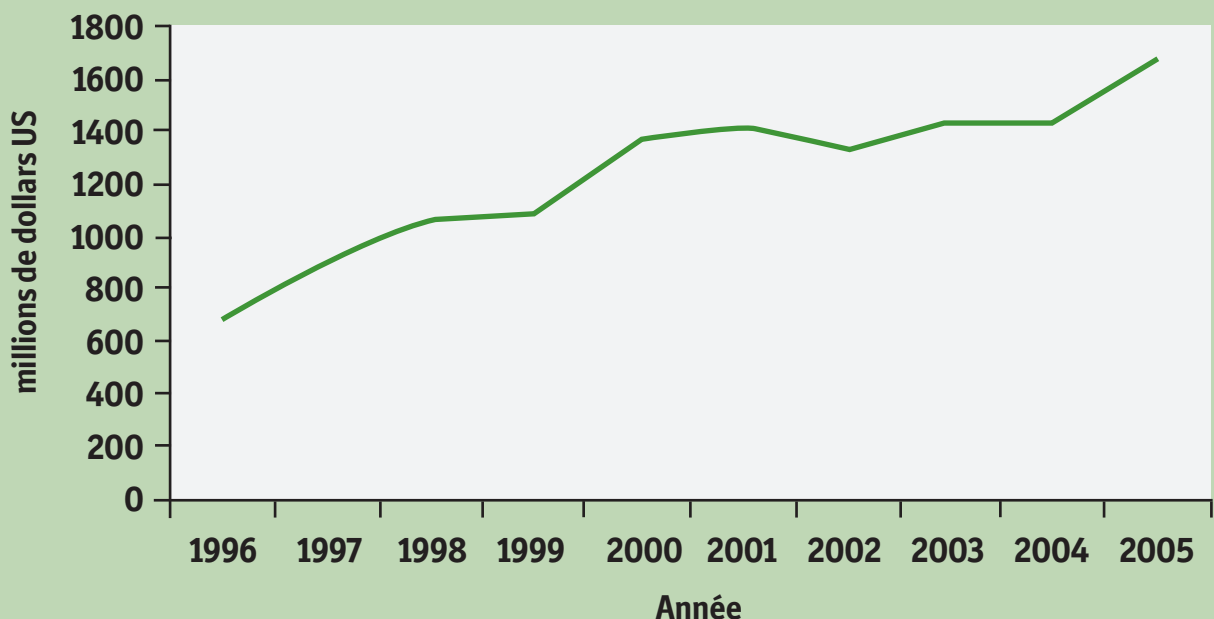
pour des paysans qui n'ont pas accès aux ressources nécessaires afin de transformer du jour au lendemain leur méthode de culture ou qui ne trouveront simplement jamais aucun emploi alternatif. Et face à la chute des prix, la seule réponse possible pour ces petits paysans qui continuaient à travailler leur terre au Mexique a été de produire davantage de maïs.¹²⁰ Encore plus de terres marginales ont été cultivées pour pallier la baisse des prix. Ceci a entraîné une chute encore plus importante des prix et a contribué également à ce que la déforestation au sud du Mexique soit dorénavant de l'ordre de 630 000 hectares par an.¹²¹

À mesure que les petits paysans recevaient moins d'argent pour la culture du maïs, le prix que payaient les consommateurs pour les produits du maïs tels que la tortilla a augmenté. Le prix de la tortilla a augmenté de 279 pour cent entre la date d'entrée en vigueur de l'ALENA et 2004. Cette hausse est due en partie à la suppression des subventions publiques accordés aux producteurs de tortillas en 1996 mais il convient aussi de tenir compte du fait que le marché de la tortilla

au Mexique est dominé par deux sociétés : GIMSA et MINSA,¹²² qui contrôlent 97 pour cent du marché de la farine de maïs.¹²³ Le pouvoir qu'elles ont sur le marché leur permet de profiter du faible prix du maïs sans que les économies réalisées ne se répercutent sur les prix à la consommation.

Les producteurs de maïs ne sont pas les seuls paysans à avoir été touchés par l'ouverture du marché mexicain aux importations agricoles en provenance des États-Unis. En effet, les importations de viande américaine au Mexique se sont fortement accrues depuis le début des réductions tarifaires préconisées par l'ALENA et ont même triplé entre 1996 et 2005 (voir le graphique 10 ci-dessous).¹²⁴ En 2002, les producteurs de viande de l'État de Guanajuato ont manifesté contre la chute des prix due à l'importation de viande des États-Unis. Carlos Ramayo, président de la Confédération mexicaine des producteurs de porc, s'en est alarmé : « Si cette situation ne change pas rapidement, les 15 000 producteurs de porc du Mexique seront condamnés à la faillite. »¹²⁵

Graphique 10. Importations mexicaines de viande des États-Unis (tarifs de 2005)¹²⁶



*Le traité commercial entre le Mexique et l'UE « montre à l'Amérique latine quel est l'exemple à ne pas suivre avec l'Europe et indique combien il est urgent de négocier des accords qui sont plus proches et plus conformes aux principes sociaux, politiques et économiques qui prédominent dans l'UE elle-même. »*¹²⁷

Manuel Pérez, activiste au sein du Réseau mexicain d'action contre le libre-échange (RMALC)

3.3 L'accord commercial entre l'UE et le Mexique

3.3.1 Impacts économiques à plus grande échelle

L'accord commercial entre l'UE et le Mexique est entré en vigueur en 2000. L'UE a réduit à zéro la plupart de ses droits de douane sur les biens industriels en janvier 2003. Le Mexique a réduit certains de ses droits de douane de façon plus progressive, entre 2000 et janvier 2007.¹²⁸ L'UE a annoncé que 96 pour cent des échanges entre l'UE et le Mexique seraient exempts de droits en 2007.¹²⁹

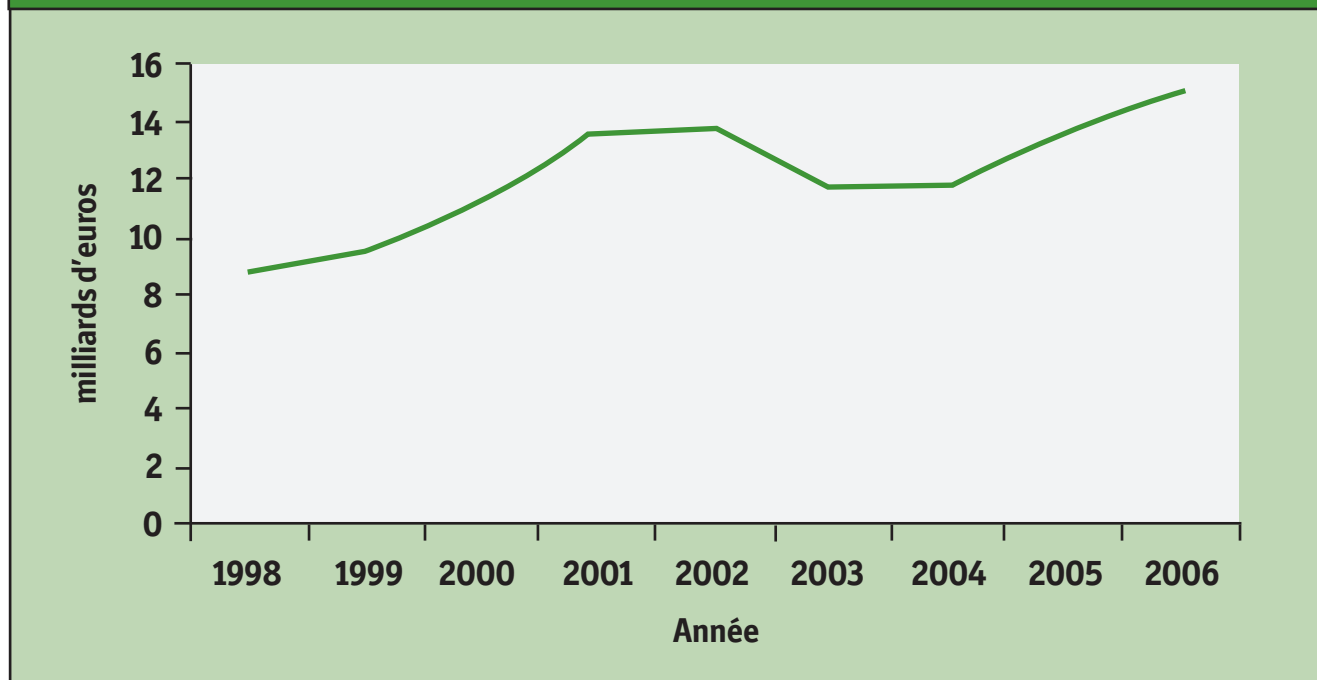
La libéralisation des produits agricoles s'étend sur une plus longue période de temps. Les réductions tarifaires de l'UE ont débuté en 2000 et ne s'achèveront qu'en janvier 2010. Le délai concernant les réductions tarifaires au Mexique sera similaire.¹³⁰ Comme pour l'accord commercial entre l'UE et l'Afrique du Sud et les autres accords commerciaux bilatéraux/régionaux conclus par l'UE, les négociations avec le Mexique n'ont pas abordé ce que beaucoup considèrent comme le principal moyen de protection de l'agriculture européenne : les subventions. Comme nous l'avons déjà indiqué, ceci s'explique par le fait que l'Union européenne ne peut et ne veut négocier de réduction contraignante de ses subventions que dans le cadre de l'OMC.

En dépit de l'augmentation des exportations du Mexique vers l'UE depuis l'entrée en vigueur de l'accord commercial, les exportations de l'UE vers le Mexique se sont aussi accrues, d'une manière telle que le déficit commercial du Mexique avec l'UE a augmenté, passant de 9,5 milliards d'euros en 1999 à 15 milliards d'euros en 2006 (voir le tableau 9 ci-après).¹³³ Malgré que le Mexique jouisse d'un excédent commercial vis-à-vis des États-Unis, il souffre d'un déficit commercial sur le plan global. Et alors que le déficit commercial total du Mexique n'a pas augmenté sur le long terme, la part du déficit commercial de ce pays avec l'UE représente plus de la moitié de son déficit commercial total (voir le tableau 10 ci-après).

Dans le cas du Mexique, ce déficit commercial est plutôt financé par les investissements étrangers directs des multinationales que par la hausse de la dette publique ou des flux de capitaux à court terme (voir le tableau 11 ci-après). Les investissements sont plus sûrs que les flux de capitaux à court terme, car ces sont ces derniers qui, après être entrés en

Tableau 9. Balance commerciale entre le Mexique et les États-Unis entre 1998 et 2006 (tarifs de 2005) ¹³¹

Année	Exportations du Mexique vers l'UE (milliards d'euros)	Importations du Mexique en provenance de l'UE (milliards d'euros)	Déficit commercial du Mexique avec l'UE (milliards d'euros)
1998	4,8	13,6	8,8
1999	5,4	14,9	9,5
2000	7,8	19,0	11,2
2001	8,3	22,0	13,7
2002	7,1	20,9	13,8
2003	6,9	18,6	11,7
2004	6,9	18,7	11,8
2005	8,6	22,2	13,6
2006	9,7	24,7	15,0

Graphique 11. Déficit commercial du Mexique avec l'UE (tarifs de 2005) ¹³²

masse, étaient sortis du pays et avaient provoqué la crise du peso en 1994 et 1995. Mais le fait que ce soient les investissements qui financent le déficit rend le Mexique plus tributaire des décisions des multinationales en la matière et affaiblit la marge de manœuvre du gouvernement mexicain concernant

les mesures de contrôle à adopter vis-à-vis de ces multinationales. Au point 3.3.4, nous démontrons comment le manque de réglementations imposées aux entreprises européennes de service suite à l'accord commercial entre l'UE et le Mexique a porté préjudice au Mexique.

Tableau 10. Déficit commercial du Mexique (tarifs de 2005) ¹³⁴

Année	Balance commerciale globale du Mexique [- = déficit] (milliards de dollars US)	Déficit commercial du Mexique avec l'UE (milliards de dollars US)	Pourcentage du déficit commercial du Mexique dû aux échanges commerciaux avec l'UE
2001	-33,7	-12,5	37,1
2002	-32,6	-13,2	40,5
2003	-27,9	-13,3	47,7
2004	-34,6	-14,9	43,1
2005	-29,8	-17,1	57,4
2006	-30,7	-18,3	59,6

Tableau 11. Mouvements financiers du Mexique (tarifs de 2005) ¹³⁵

Année	Balance commerciale globale [- = déficit] (milliards de dollars US)	Augmentation de la dette publique extérieure (milliards de dollars US)	Investissements étrangers directs (milliards de dollars US)	Flux de capitaux à court terme (milliards de dollars US)
2001	-33,7	14,0	29,9	0,2
2002	-32,6	6,1	20,6	-0,1
2003	-27,9	7,8	16,2	-0,1
2004	-34,6	2,0	19,5	-2,6
2005	-29,8	0,1	18,8	3,4
2006	-30,7	S/0	S/0	S/0

Selon un chercheur américain, la politique de libéralisation poursuivie par le Mexique, comme l'atteste l'accord commercial signé entre ce dernier et l'UE, a entraîné une hausse des importations qui a contrebalancé tous les profits obtenus suite à la hausse des exportations. La hausse des importations oblige le Mexique à adopter des politiques monétaires et fiscales contradictoires (taux d'intérêt élevés et emprunts privés pour faire face aux dépenses publiques) afin d'empêcher une montée en flèche du déficit commercial.¹³⁶

Le déficit commercial rend plus difficile encore la tâche du gouvernement mexicain de baisser les taux d'intérêt ou de recourir davantage à l'emprunt public, de peur de provoquer un déséquilibre financier qui donnerait lieu à une crise financière comparable à la

crise du peso en 1994. Des taux d'intérêt plus faibles offriraient plus d'opportunités d'investissements productifs au Mexique. L'emprunt public favoriserait les investissements publics dans les infrastructures, les compétences ou les technologies, ce qui se répercuterait favorablement sur l'ensemble de l'économie mexicaine.¹³⁷

On a assisté à une chute considérable de la croissance économique du Mexique après l'entrée en vigueur de l'accord commercial entre ce dernier et l'UE, passant de 3,6 entre 1994 et 2000 à 2,3 pour cent entre 2001 et 2006.¹³⁸ Comme nous l'avons déjà indiqué, la croissance globale de l'Amérique latine était en moyenne de 3,4 pour cent par an entre 2001 et 2006, soit 1 pour cent par an de plus qu'au Mexique.¹³⁹

3.3.2 L'agriculture

Contrairement à l'ALENA, l'accord commercial entre l'UE et le Mexique ne semble pas avoir eu un impact considérable sur les importations agricoles du Mexique. Au contraire, les importations mexicaines de produits agricoles européens ont diminué depuis l'entrée en vigueur du traité commercial (voir le graphique 12 ci-dessous).

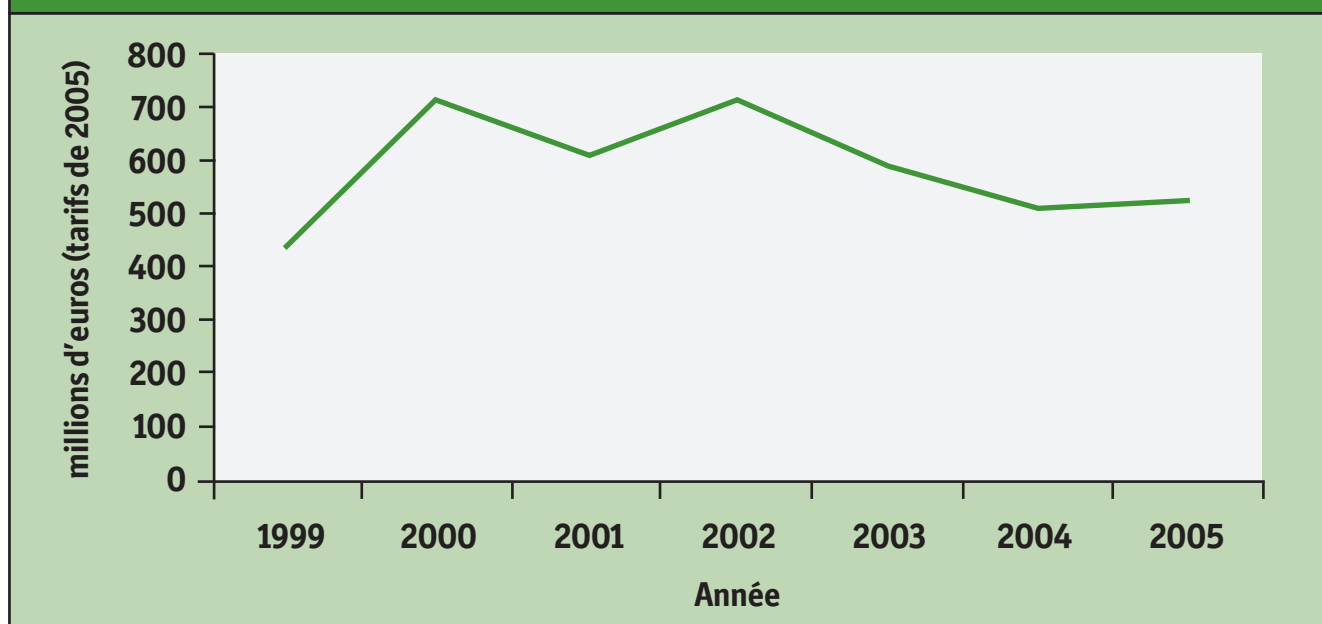
Mais un nouveau défi s'est présenté sous la forme d'une demande de biocarburants de la part des États-Unis et de l'Union européenne et, face à la réduction des droits de douane au Mexique, les paysans et les consommateurs mexicains sont devenus vulnérables aussi bien à l'envolée qu'à la chute des prix. En 2007, on a assisté au Mexique à des manifestations contre la hausse du prix de la tortilla. En 2007, le prix des céréales a augmenté rapidement au niveau mondial en raison de la sécheresse liée au changement climatique, qui a frappé des régions telles que l'Australie, et de la hausse de la demande de biocarburants de la part des États-Unis et de l'UE.

En l'absence de protection permettant de garantir la sécurité alimentaire nationale, la demande constante de biocarburants de la part des États-Unis et de l'UE aggraverait la concurrence existant entre, d'une part, les consommateurs riches aux États-Unis et dans

l'UE, qui veulent du biocarburant pour leur transport et, d'autre part, les consommateurs pauvres au Mexique qui veulent des céréales pour manger. La plus grande ouverture du marché qui a été créée entre, d'un côté, les États-Unis et le Mexique et de l'autre, l'UE et le Mexique, réduira les possibilités d'accès à la nourriture des consommateurs pauvres du Mexique parce que cette nourriture est vendue à des automobilistes américains et européens disposés à payer le prix fort.

Par ailleurs, le fait que le marché de la production de biocarburant soit dominé par les multinationales agroalimentaires américaines, que de nombreux paysans pauvres aient dû quitter leur terre suite à l'entrée en vigueur de l'ALENA et qu'ils ne puissent simplement pas reprendre la production agricole, signifie que la hausse des prix du maïs profite probablement davantage aux multinationales qu'aux paysans plus pauvres. Les grandes entreprises ont pu manipuler le marché de telle façon que le prix de la tortilla augmente même en cas de baisse du prix du maïs. De la même manière, les multinationales du secteur alimentaire et des biocarburants peuvent faire en sorte que le prix payé aux petits paysans reste faible tandis que le prix des aliments transformés et du biocarburant augmente en raison de la hausse de la demande.

Graphique 12. Importations mexicaines de produits agricoles des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)¹⁴⁰



« Une structure duale a vu le jour dans le secteur manufacturier du Mexique. D'une part, on y trouve quelques très grandes entreprises dont les liens avec des sociétés transnationales (STN) et l'accès au capital étranger ont contribué à en faire des acteurs de premier ordre sur le marché des exportations ; d'autre part, on observe un très grand nombre de petites et moyennes entreprises qui luttent pour leur survie dans un environnement marqué par la forte pression qu'exerce la concurrence extérieure. »¹⁴¹

Rapport à la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes

3.3.3 L'économie duale du Mexique

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'ALENA a contribué à créer une « économie duale » au Mexique, où sont installées des entreprises qui importent des produits, les assemblent, puis les réexportent aux États-Unis. Un des objectifs de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique consistait à permettre aux entreprises européennes d'accéder à ce marché de réexportation. De la même façon, quelques entreprises américaines ont vu dans l'accord commercial entre l'UE et le Mexique une opportunité pour accéder au marché européen via le Mexique.

Parmi les biens mexicains importés par l'UE, 59 pour cent sont des biens intermédiaires. Les multinationales importent des biens en vue de les assembler, puis réexportent le produit assemblé aux États-Unis.¹⁴² Ce processus d'assemblage intermédiaire a accéléré l'émergence d'une économie duale, amorcée lors de l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les zones industrielles gérées par les multinationales qui produisent des biens en vue de leur exportation aux États-Unis et dans l'UE ont peu de liens avec le reste de l'économie mexicaine.

Les réglementations qui peuvent amener à établir ces liens – telles que celles qui obligent les multinationales à garantir le transfert leurs compétences et leurs technologies, à collaborer avec les entreprises locales ou à réinvestir leurs bénéfices – sont généralement interdites dans le cadre de l'ALENA et de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique. Selon un chercheur américain, « la valeur ajoutée de l'industrie mexicaine a progressé relativement peu durant la dernière décennie, en dépit de la croissance apparemment importante des exportations de biens manufacturés, et de nombreuses entreprises d'exportation ont peu ou aucun lien avec le reste de l'économie mexicaine. »¹⁴³

L'accord commercial entre l'UE et le Mexique a contribué à la croissance de l'économie intermédiaire, comme l'atteste l'augmentation des exportations du Mexique vers l'UE, qui ont plus que doublé entre 1999 et 2006. En outre, entre 25 et 30 pour cent des investissements étrangers directs au Mexique proviennent actuellement des multinationales européennes.¹⁴⁴

Pourtant, l'accord a eu un impact encore plus significatif, à savoir la croissance des importations européennes au Mexique, de l'ordre de 17 milliards de dollars US (environ 10 milliards d'euros) entre 1999 et 2006. Tout comme en Afrique du Sud, ces importations menacent le développement des industries et des fabricants de

produits à valeur ajoutée qui fournissent le marché mexicain. Les producteurs qui approvisionnent le marché national sont bien plus à même de relancer la capacité de production de l'économie mexicaine au sens large et de faire profiter cette dernière des bienfaits des investissements, des technologies et des compétences. Malheureusement, l'ALENA et l'accord commercial entre l'UE et le Mexique mettent l'accent sur la production à l'exportation, ce qui n'a jamais développé la croissance de l'économie mexicaine ni amélioré les conditions de vie des pauvres au Mexique.

La libéralisation que le Mexique a entreprise dans le secteur de la haute technologie est particulièrement préoccupante. Dans le cadre de ses obligations contractées à l'égard de l'OMC, les droits de douane que le Mexique est autorisé à prélever sur les produits de haute technologie sont de 35 pour cent maximum. Dans les faits, la moyenne des droits de douane prélevés par le Mexique sur les produits provenant de pays avec lesquels il n'a conclu aucun accord commercial est de l'ordre de 14 pour cent. Ces droits de douane ont été supprimés suite à l'ALENA. De la même manière, l'accord commercial signé avec l'UE permet à cette dernière d'exporter ses produits de haute technologie au Mexique sans devoir payer aucune taxe (voir l'encadré 3).

Il n'est pas surprenant de constater que les importations mexicaines de produits de haute technologie européens

Encadré 3. Droits de douane pratiqués par le Mexique sur les produits de technologie de pointe¹⁴⁶

Moyenne des droits de douane les plus élevés autorisés dans le cadre des accords de l'OMC : **35 pour cent**

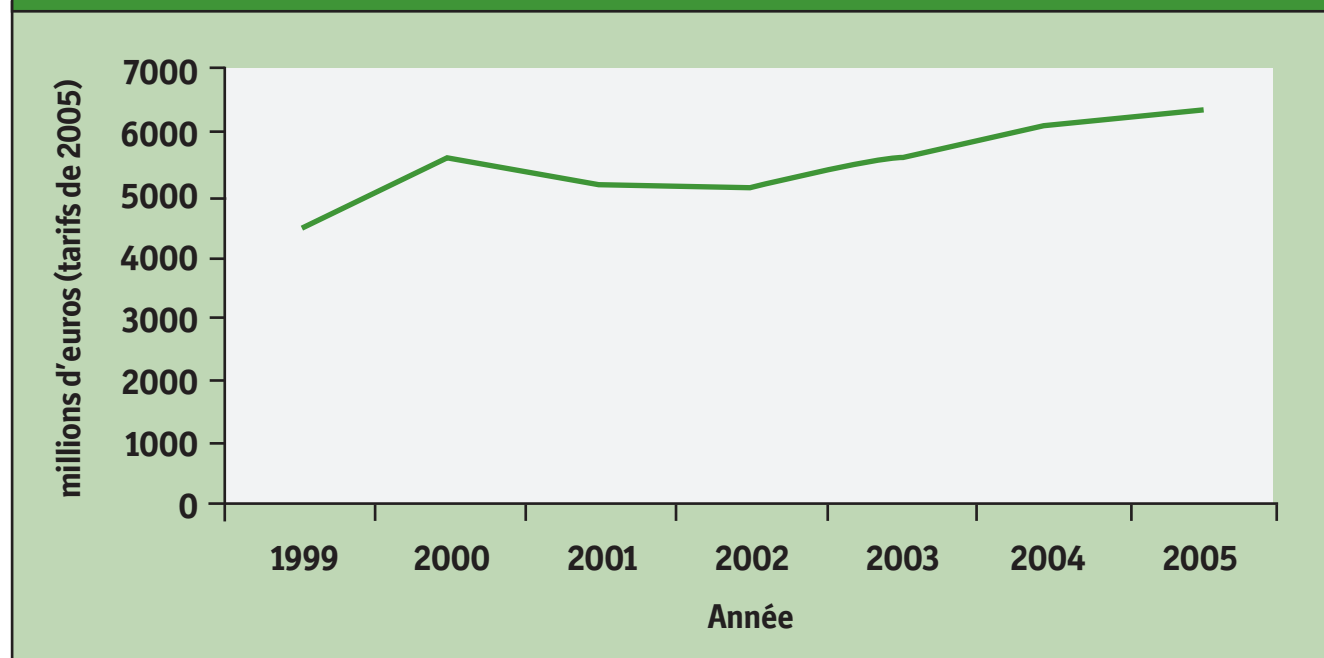
Moyenne des droits de douane NPF réellement appliqués : **14 pour cent**

Moyenne des droits de douane autorisés sur les importations provenant de l'EU en 2005 : **1 pour cent**

Moyenne des droits de douane autorisés sur les importations provenant de l'EU en 2007 : **0 per cent**

se sont accrues depuis la signature du traité commercial entre l'UE et le Mexique. Bien que les taxes à l'importation ne soient assurément pas la recette miracle pour lancer la production de produits de haute technologie et créer de l'emploi, elles peuvent être un instrument efficace en ce sens. Or, en 2000, le gouvernement mexicain du moment a supprimé par écrit le droit des futurs gouvernements de recourir à cette mesure.

Graphique 13. Importations mexicaines de produits de technologie de pointe des 25 pays membres de l'UE en 2005 (tarifs de 2005)¹⁴⁵



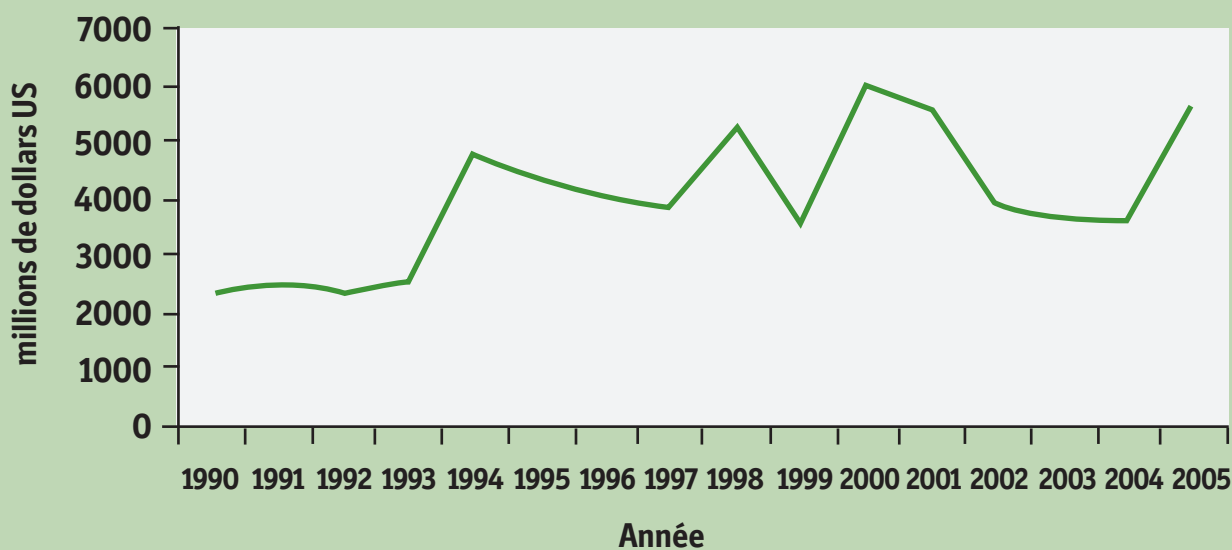
3.3.4 Transferts de bénéfices depuis le Mexique

L'ALENA et l'accord commercial entre l'UE et le Mexique exemptent les multinationales américaines et européennes (respectivement) d'une série de réglementations susceptibles de les autoriser ou non à réaliser leurs activités au Mexique et de leur imposer la façon dont elles devraient le faire, comme l'obligation de laisser un pourcentage des bénéfices dans le pays. Le graphique 14 (ci-dessous) présente les bénéfices obtenus par les multinationales actives au Mexique qui ont été transférés hors du pays. Chaque année prise individuellement est tributaire de la conjoncture économique du moment ainsi que des décisions prises par les multinationales, mais on remarque qu'une grande différence se dessine entre la période qui a précédé l'entrée en vigueur de l'ALENA (1990-1993) et celle qui l'a suivie (1994-2005).

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les bénéfices obtenus par les multinationales au Mexique et transférés hors du pays ont augmenté, passant d'une moyenne de 2,4 milliards de dollars US par an à une moyenne de 4,5 milliards de dollars US par an. Cet argent, qui est le fruit d'activités réalisées au Mexique, n'y est pas réinvesti mais profite à des entreprises et des actionnaires qui se trouvent ailleurs dans le monde.

Au début, les investissements étrangers directs apportent des devises au pays et lui permettent d'importer plus qu'il n'exporte. Mais quand les bénéfices obtenus grâce à ces investissements sont transférés hors du pays, l'argent dont on dispose pour pouvoir importer s'amointrit. L'économiste David Woodward a affirmé que si un pays maintient ses importations au même niveau, il doit attirer plus d'investissements étrangers ; ceux-ci produisent des bénéfices qui sont ensuite transférés hors du pays, ce qui crée un cycle sans fin et peut déboucher sur une crise financière.¹⁴⁸

Graphique 14. Bénéfices réalisés par les multinationales au Mexique et transférés hors du pays entre 1990 et 2005 (tarifs de 2005)¹⁴⁷



*« Les sous-secteurs de services tels que la banque et la finance, le transport et les télécommunications ainsi que les services médicaux, juridiques et comptables peuvent jouer un rôle stratégique dans le développement économique et social d'un pays. C'est pourquoi, par le passé, de nombreux pays développés (et certains même encore aujourd'hui), ainsi que des pays en voie de développement à la fin de l'époque coloniale, ont encouragé le recours à la propriété nationale et même publique de telles activités et ont limité la participation étrangère dans ces secteurs. »*¹⁴⁹

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

*« Partout dans le monde, les pays qui ont ouvert leur marché bancaire aux grandes banques internationales ont découvert que ces dernières préféraient traiter avec d'autres multinationales, telles que Coca-Cola, IBM et Microsoft. Bien que la concurrence que se livrent les grandes banques internationales et les banques locales semble avoir porté préjudice à ces dernières, ce sont les petites entreprises locales, qui étaient tributaires de ces banques, qui ont réellement tout perdu dans l'affaire. »*¹⁵¹

Joseph Stiglitz, ancien Économiste en chef de la Banque mondiale

3.3.5 Les services

En 2001, l'UE et le Mexique ont conclu, dans le cadre du traité commercial, un accord visant à supprimer une série de réglementations imposées sur les entreprises de services. Suite aux accords relatifs aux services et aux investissements, les multinationales européennes se sont implantées davantage au Mexique : à l'heure actuelle, plus de 7700 entreprises européennes sont actives dans ce pays. Les principaux champs d'exploitation ont trait aux services financiers, suivis de la transformation alimentaire et des services professionnels.¹⁵⁰

L'accord sur la libéralisation des services s'applique à tous les secteurs de services au Mexique, à l'exception des services audiovisuels et des transports maritimes et aériens. Cela signifie que les entreprises européennes peuvent exercer librement leurs activités au Mexique sans aucune limitation en nombre et sans être assujetties à aucune réglementation autre que celles imposées aux entreprises mexicaines. Or, ces réglementations pourraient imposer l'obligation de détenir un certain pourcentage du capital d'une entreprise locale, d'avoir recours à des fournisseurs locaux et de laisser un certain pourcentage des bénéfices dans le pays.

Les services financiers

En 1999, le Mexique a supprimé toutes les restrictions relatives à la participation, dans le capital des banques de ce pays, des entreprises appartenant à des pays avec lesquels le Mexique a conclu des accords commerciaux. Selon la réglementation en vigueur auparavant, la participation des banques étrangères dans le capital d'une banque commerciale était limitée à 30 pour cent.¹⁵² L'accord commercial entre l'UE et le Mexique interdit au Mexique d'imposer des limites à la participation des sociétés étrangères dans le capital d'une banque ou d'imposer des limites à la valeur totale de la participation étrangère dans le secteur bancaire.¹⁵³

De plus en plus de multinationales sont actives dans le secteur bancaire mexicain et, aujourd'hui, ce dernier est dominé par quelques banques sous contrôle étranger. Les quatre banques les plus importantes appartiennent à des groupes financiers transnationaux : BBVA-Bancomer (Espagne), Banamex-Citigroup (États-Unis), Santander-Serfin (Espagne) et HSBC (Royaume-Uni). Selon Standard and Poor's, le secteur bancaire mexicain est extrêmement concentré, ce qui conduit à l'augmentation des taux d'intérêt.¹⁵⁶ Les bénéfices

Encadré 4. Les obligations du Mexique en matière de services financiers vis-à-vis de l'OMC

Suivant les dispositions des accords de l'OMC, le Mexique n'était pas tenu d'ouvrir son secteur bancaire aux investissements étrangers.¹⁵⁴ Autrement dit, le Mexique avait toute liberté pour appliquer les réglementations qu'il jugeait nécessaires afin de s'assurer que le secteur bancaire contribue au bon déroulement de son processus de développement.

Pourtant, l'ALENA et l'accord commercial signé entre l'UE et le Mexique rendent illégales certaines réglementations mises en œuvre par les pouvoirs publics au Mexique. Par exemple, l'accord commercial entre l'UE et le Mexique stipule que le Mexique ne peut pas « imposer de limitations à la participation du capital étranger [européen] » dans le capital d'une banque mexicaine.¹⁵⁵ De telles dispositions vont bien au-delà des mesures de libéralisation des services que le Mexique avait souscrites dans le cadre des accords de l'OMC.

des banque ont atteint 6 milliards de dollars US en 2006, 5,6 milliards de dollars US revenant aux quatre banques mentionnées ci-dessus, plus Scotiabank (Canada) et Banorte (Mexique).

L'entrée des banques européennes sur le marché mexicain est la conséquence directe de l'accord commercial conclu entre l'UE et le Mexique. En novembre 2002, HSBC a acquis une participation de contrôle dans Grupo Financiero Bital qui, par l'intermédiaire de sa filiale Banco Internacional, effectuait des services bancaires commerciaux et personnalisés. À l'heure actuelle, HSBC possède 99,7 pour cent de Grupo Financiero Bital. En tant que quatrième banque plus importante du Mexique, HSBC a 1400 succursales au Mexique et six millions de clients.¹⁵⁷

Il y a de très bonnes raisons de penser que le fait que le marché soit dominé par quelques banques multinationales entraîne la réduction du volume de crédits accordés à la production et aux petites et moyennes entreprises. Selon un document élaboré pour la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, les crédits bancaires à la production au Mexique ont été réduits de plus de 15 pour cent en proportion du PIB entre 1996 et 2005. Cela a accentué l'économie duale, dans laquelle les multinationales qui produisent pour exporter aux États-Unis ou dans l'UE peuvent bénéficier de crédits, mais pas les petites et moyennes entreprises nationales.¹⁵⁸

Selon les données du FMI, le nombre total de crédits accordés par les banques au Mexique a chuté entre 2000 et 2003. Ce nombre a augmenté entre 2003 et 2005 mais s'il s'agissait de crédits à la consommation, pas à la production. Par ailleurs, les prêts aux entreprises se sont

progressivement concentrés sur de très grandes entreprises, tandis que les petites et moyennes entreprises ont dû lutter pour obtenir des prêts des banques commerciales.¹⁵⁹ Plus concrètement encore, les crédits bancaires accordés ces dernières années aux petits paysans ont été fortement réduits, ce qui a aggravé les impacts causés par la hausse des importations agricoles suite à la conclusion de l'ALENA.¹⁶⁰

Les conséquences négatives de l'ouverture du secteur bancaire mexicain aux banques étrangères sont partagées ailleurs dans le monde. Selon un document de travail élaboré en 2006 pour le FMI, « la présence de puissantes banques étrangères dans un pays pauvre est fortement associée à la perte de crédits dans le secteur privé... De plus, dans les pays où la pénétration des banques étrangères est plus marquée, la hausse des crédits est plus lente et l'accès à ces crédits est plus restreint. »¹⁶¹ En conclusion, ce rapport indique que les banques étrangères « assurent un meilleur suivi des clients haut de gamme que les banques nationales » mais qu'un grand nombre de banques étrangères « peuvent nuire à d'autres clients et détériorer le bien-être social. »¹⁶² Le document mentionne des pays tels que le Brésil, l'Afrique du Sud, la Russie, l'Égypte, l'Inde et l'Indonésie, qu'il classe parmi les pays pauvres « les plus avancés. »

Le manque de crédits pour les petites sociétés privées nationales est le plus grand problème de l'économie mexicaine, car ce secteur est crucial en vue de garantir un développement stable et plus équitable. Cette situation est aggravée par la dépendance excessive du Mexique par rapport aux investissements étrangers directs et par une réglementation déficiente en la matière, ce qui, comme nous l'avons déjà indiqué, ne favorise nullement la production et l'emploi.

L'électricité

Ces dernières années, plusieurs campagnes mises sur pied par les syndicats et la société civile ont réussi à empêcher la privatisation de la distribution de l'électricité au Mexique.¹⁶³ La Commission fédérale de l'électricité du Mexique, une société publique, détient le contrôle de la distribution de l'électricité. Cependant, l'ALENA et la zone de libre-échange entre l'UE et le Mexique ont eu comme conséquence l'entrée d'entreprises étrangères sur le marché mexicain de la production électrique.

L'ALENA stipule que les entreprises nord-américaines peuvent implanter, acquérir ou faire fonctionner des usines en vue de produire de l'électricité, qui servira à couvrir leurs propres besoins ou ceux d'autres sociétés ou qu'ils pourront vendre à la Commission fédérale de l'électricité du Mexique.¹⁶⁴ L'UE réclame la parité vis-à-vis de l'ALENA, c'est-à-dire que dans le cadre de l'accord sur les services, les entreprises européennes puissent jouir des mêmes droits.

Le mode d'opération principal suivi par les entreprises européennes actives au Mexique est de signer un contrat d'achat ferme d'une durée de 25 ans en vertu duquel elles s'engagent à vendre l'électricité à la Commission fédérale de l'électricité du Mexique.¹⁶⁷ Cela veut dire que les pouvoirs publics mexicains sont tenus d'acheter toute l'électricité produite, qu'ils le veulent ou non, pendant 25 ans. Tout comme dans le cadre des initiatives privées de financement, ce sont les contribuables mexicains et non pas les investisseurs européens qui doivent faire face à tous les risques des investissements. Mais dans le même temps, les entreprises énergétiques ont la possibilité de réaliser des bénéfices importants.

Joseph Stiglitz a critiqué les contrats d'achat ferme d'électricité. Selon lui, « le FMI et la Banque mondiale ont encouragé de nombreux pays à signer des contrats de construction de centrales électriques qui les ont obligés à assumer tous les risques liés à la volatilité de la demande ; par ces contrats d'achat ferme, les pouvoirs publics doivent s'engager à acheter toute l'électricité produite, qu'il existe une demande ou non. »¹⁶⁸

La société espagnole Union Fenosa possède trois centrales électriques alimentées au gaz au Mexique, d'une capacité totale de 1550 MW. Union Fenosa a signé un contrat d'achat ferme de 25 ans avec la Commission fédérale de l'électricité.¹⁶⁹ En 2007, Union Fenosa a remporté un marché public pour la construction d'une autre centrale électrique alimentée au gaz au Mexique. Les bénéfices réalisés par Union Fenosa au Mexique ont été de 130 millions d'euros en 2006.¹⁷⁰

Une autre société espagnole, Iberdrola, possède six centrales électriques alimentées au gaz au Mexique, d'une capacité de 3815 MW, dont la plus grande du Mexique, qui a commencé à fonctionner en 2007. Les bénéfices de Iberdrola en 2006 au Mexique ont atteint 273 millions d'euros.¹⁷¹ Iberdrola a également signé un contrat d'achat ferme de 25 ans avec le gouvernement mexicain par lequel elle s'engage à fournir de l'électricité à la Commission fédérale de l'électricité. En 2006, Iberdrola a procédé au refinancement de ses opérations au Mexique en transférant ses dettes de son siège social en Espagne à ses filiales locales.¹⁷²

La troisième entreprise plus importante qui exploite des centrales électriques alimentées au gaz au Mexique est EDF, la multinationale française. En 2006, les bénéfices de EDF au Mexique ont été de

Encadré 5. Les obligations du Mexique en matière de services énergétiques vis-à-vis de l'OMC

Dans le cadre des accords de l'Organisation mondiale du commerce, le Mexique n'a contracté aucune obligation en matière de services énergétiques ; ce pays peut établir librement ses réglementations en matière d'investissements étrangers dans le secteur de l'électricité. Pourtant, l'ALENA et l'accord commercial entre l'UE et le Mexique imposent des limites à ces réglementations.¹⁶⁵

L'accord commercial entre l'UE et le Mexique stipule que le Mexique ne peut pas limiter le nombre d'entreprises énergétiques actives dans le pays, ni limiter le volume d'investissements européens dans une entreprise active au Mexique, ni empêcher le transfert hors du pays des bénéfices réalisés au Mexique par une entreprise européenne.¹⁶⁶

150 millions d'euros.¹⁷³ De la même manière, ces bénéficiaires ont été versés à la maison mère en France et aux actionnaires. EDF a également conclu des contrats d'achat ferme de 25 ans, comme les centrales alimentées au gaz naturel de Rio Bravo, dont une résulte d'investissements mixtes avec la Société financière internationale, un organisme de la Banque mondiale qui consent des prêts au secteur privé.¹⁷⁴

En 2006, les bénéfices réalisés par les entreprises de production d'électricité au Mexique ont atteint, au total, 553 millions d'euros. Or, en vertu de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique, le gouvernement mexicain n'est plus en mesure d'obliger à ce que tous ces bénéfices ou une partie d'entre eux soient réinvestis dans son pays.

L'eau

Les entreprises européennes de services d'eau avaient commencé à gérer des accords privés de services d'eau au Mexique avant la conclusion de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique. Néanmoins, l'accord commercial limite désormais la portée des réglementations que le gouvernement mexicain peut établir en matière d'exploitation des services d'eau par des entreprises privées.

L'accord commercial signé entre l'UE et le Mexique n'inclut aucune clause relative aux investissements ou à la protection de l'investisseur. En effet, les négociations relatives à la promotion des investissements et à la protection de l'investisseur incombent aux États membres de l'UE et non pas à l'UE elle-même. L'accord commercial entre l'UE et le Mexique a toutefois joué le rôle d'un catalyseur pour la signature d'accords d'investissements entre le Mexique et les États membres de l'UE.

Des traités de promotion des investissements et de protection de l'investisseur ont été conclus entre le Mexique et 15 États membres de l'UE depuis l'entrée en vigueur de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique.¹⁷⁷ Aux termes de l'accord de promotion des investissements et de protection de l'investisseur entre le Royaume-Uni et le Mexique, si le gouvernement mexicain souhaite nationaliser une entreprise dirigée par une entreprise britannique, cette dernière peut intenter un procès contre le Mexique devant une cour internationale telle que le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements de la Banque mondiale.¹⁷⁸

Encadré 6. Les obligations du Mexique en matière de services d'eau vis-à-vis de l'OMC

Dans le cadre des accords de l'Organisation mondiale du commerce, le Mexique n'a contracté aucune obligation en matière de services d'eau ; ce pays peut établir librement ses réglementations en matière d'investissements étrangers dans le secteur de l'eau. Pourtant, l'ALENA et l'accord commercial entre l'UE et le Mexique imposent des limites à ces réglementations.¹⁷⁵

L'accord commercial entre l'UE et le Mexique stipule que le Mexique ne peut pas limiter le nombre d'entreprises européennes de services d'eau actives dans le pays, ni limiter le volume d'investissements européens dans une entreprise active au Mexique, ni empêcher le transfert hors du pays des bénéfices réalisés au Mexique par une entreprise européenne.¹⁷⁶

L'entreprise espagnole Aguas de Barcelona, qui appartient au groupe français Suez, a investi dans Aguas de Saltillo, une entreprise de services d'eau de Saltillo qui a été privatisée. Depuis la conclusion de l'accord commercial, l'Espagne et la France ont également négocié des accords de protection de l'investisseur avec le Mexique.¹⁷⁹

Aguas de Barcelona a pris le contrôle de la codirection de Aguas de Saltillo en 2001 suite à une offre publique d'achat lancée par Arthur Anderson, qui était alors le cabinet de comptabilité de Aguas de Barcelona. Cette dernière était le seul acheteur potentiel intéressé par l'offre publique d'achat. Suite à une hausse des prix de l'eau, la mise en œuvre de nouvelles redevances et d'autres frais, le parlement mexicain a ordonné que soit réalisé un audit de Aguas de Saltillo. L'audit a permis de découvrir que Aguas de Saltillo avait perçu 5 millions de dollars US en sus de ce qui était dû pour ses services d'eau. En octobre 2004, les utilisateurs n'avaient toujours pas récupéré l'argent qui leur était dû.¹⁸⁰

Sur place, des militants de la société civile ont appelé à la dissolution de Aguas de Saltillo et à l'expulsion de Aguas de Barcelona.¹⁸¹ Mais les pouvoirs publics mexicains n'osent pas intervenir parce qu'ils craignent d'être poursuivis en justice par l'entreprise, en vertu des dispositions contenues dans l'accord de protection de l'investisseur.

Le tourisme

Dans le cadre de l'OMC, le Mexique a contracté en 1994 des obligations en matière de services touristiques. Dans le cadre de l'accord sur le commerce et les services, par exemple, le Mexique s'est engagé à autoriser la participation à cent pour cent des entreprises étrangères dans le secteur des services hôteliers. Mais en 1994, le gouvernement mexicain a présenté une notification d'opposition aux mesures de libéralisation contractées dans le cadre de l'OMC, se réservant notamment le droit de limiter à 49 pour cent la participation du capital étranger dans les restaurants, les bars et les night-clubs, s'il le juge nécessaire. Or, les dispositions de l'accord commercial entre l'UE et le Mexique rendent de telles mesures illégales en ce qui concerne les entreprises européennes, et ces dispositions vont donc bien au-delà des obligations contractées dans le cadre de l'OMC.

La Riviera Maya, située le long de la mer des Caraïbes, est le principal lieu de destination des touristes venant des États-Unis et de l'UE. Les multinationales européennes exploitent aujourd'hui environ 90 pour cent des services touristiques de la région, qui s'étend de Cancun à Tulum dans la péninsule du Yucatan. Ce sont notamment les chaînes d'hôtels espagnoles Riu Resorts, IberoStar, Melia, Oasis, Gala et l'entreprise italienne Viva.¹⁸²

Les militants du mouvement culturel populaire dénoncent le fait que les entreprises européennes ont poussé les entreprises locales à la faillite parce qu'elles sont parvenues à créer des monopoles de fait. Dans leurs forfaits « tout compris », les entreprises européennes prennent en charge toutes sortes de services : les restaurants, les bars, la plongée, les boutiques, la location de voitures et les activités aquatiques.

Encadré 7. Impacts du tourisme sur la population locale à proximité de Cancun¹⁸⁶

World Développement Movement a visité la région de Cancun en septembre 2003, durant la réunion ministérielle de l'OMC. Nous y avons rencontré Jose Aguillon, propriétaire d'un restaurant local d'une petite communauté de pêcheurs. Jose nous a dit que le développement du tourisme a détruit les moyens d'existence de 600 familles de Puerto Juarez. Les stocks de poissons se sont amoindris à cause des transports maritimes motorisés et de la pollution générée par le tourisme. Ses habitants vivent en permanence dans la peur d'être déplacés de leur terre, car le développement vorace est sans cesse à la recherche de nouveaux terrains pour y construire de plus grands complexes hôteliers et de plus grands restaurants.

Le développement du tourisme, dans son secteur des loisirs, n'a pas pris en compte les habitants de Puerto Juarez. Les restaurants gérés par les multinationales n'achètent pas de homards aux communautés environnantes. Les consommateurs étrangers ont emporté avec eux leurs propres chaînes de supermarchés et n'ont pas besoin des points de vente qui approvisionnent la communauté de pêcheurs de Puerto Juarez. Ces supermarchés, en outre, évincent les petits magasins et les marchés – qui sont les points de vente des petites coopératives de la communauté de pêcheurs.

À une demi-heure de là, plus au nord, nous trouvons une communauté qui, auparavant, était établie près de Puerto Juarez mais qui a été déplacée et réinstallée dans la région voisine de Mujeres. Ayant déjà dû être déplacées une fois par le passé, ces gens se sentaient encore menacés par les promoteurs immobiliers lorsque nous les avons rencontrés. La communauté se battait également pour avoir accès à une eau propre et non polluée. La décharge évacuant les résidus des 24 000 chambres d'hôtels de Cancun ne se trouve qu'à 1600 mètres de leurs foyers. Tous les jours, des résidus toxiques viennent polluer leur terre, leur mer et leur nappe souterraine.

Même s'il est vrai que ces résultats ne peuvent pas être directement attribués à l'accord commercial entre l'UE et le Mexique, le « modèle » de développement sur lequel s'appuie cet accord – c'est-à-dire une forte dépendance des investissements étrangers, une réglementation déficiente et peu de liens avec l'économie nationale – est exactement ce que les habitants de Puerto Juarez sont en train de vivre. Le fait que ce modèle de développement ait été « figé » dans un accord commercial avec l'UE empêche pratiquement la population locale de sortir de leur détresse par des procédés démocratiques normaux.

Selon le mouvement culturel populaire, « le chômage touche de plus en plus de gens. La paupérisation, l'échec social et la marginalisation en sont la conséquence. Des secteurs de plus en plus vastes de la population se tournent alors vers l'économie informelle, précaire et illégale ou vers le crime organisé pour survivre et se construire une identité sociale. »¹⁸³

Dans la région, l'afflux d'entreprises étrangères et de touristes a fait grimper le coût de la vie bien au-delà du taux correspondant à l'échelle des salaires au niveau local. Selon Tourism Concern, « dans les stations balnéaires telles que Cancun et la Riviera Maya, le coût de la vie est très élevé et ne correspond pas aux salaires. Les salaires moyens dépassent rarement quatre dollars par jour, tandis que la location d'un appartement d'un studio ou d'un deux-pièces à la plage peut coûter 150 dollars par mois. »¹⁸⁴

En outre, aucune mesure n'oblige les entreprises européennes à laisser les bénéfices au Mexique. Autrement dit, les touristes européens et américains paient les entreprises européennes pour leur forfait « tout compris » et ce sont ces entreprises qui assurent la plupart des services inclus dans le forfait. Le pourcentage des bénéfices que les entreprises de tourisme européennes exploitant la Riviera Maya transfèrent en Europe est évalué à 92 pour cent.¹⁸⁵ Par ailleurs, comme les touristes européens achètent leurs vacances en Europe en payant le prix à une entreprise européenne, une grosse partie de cet argent n'entre finalement jamais au Mexique.

Les militants de la société civile locale insistent sur « l'urgence de réglementer les activités abusives des multinationales afin de réparer les dommages importants causés aux populations autochtones et à la société mexicaine en général. »¹⁸⁷ Les réglementations qui pourraient améliorer la situation tout en encourageant le tourisme sont notamment celles qui limiteraient le nombre d'hôtels ainsi que l'accès aux magasins de détail, qui obligeraient à avoir recours aux fournisseurs locaux, à former des coentreprises avec des partenaires locaux et à laisser des bénéfices au Mexique. Mais l'accord commercial entre l'UE et le Mexique interdit de prendre de telles mesures à l'encontre des entreprises européennes.

3.3.6 Les marchés publics

L'accord commercial entre l'UE et le Mexique stipule qu'en matière d'octroi des marchés publics, le Mexique doit accorder un « traitement non moins favorable » aux entreprises européennes que celui accordé aux entreprises mexicaines ; autrement dit, que les entreprises européennes soient traitées sur un pied d'égalité.¹⁸⁸ Le traité stipule également que le gouvernement mexicain ne peut pas imposer de réglementations à l'encontre des fournisseurs qui accordent de fait un meilleur traitement aux fournisseurs locaux, comme des prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux et aux licences technologiques.¹⁸⁹

En 2005, le budget des marchés publics du Mexique s'élevait à 45 milliards de dollars US,¹⁹⁰ soit 6 pour cent du PIB. Dorénavant, au lieu de réserver ce budget aux entreprises mexicaines, il est en grande partie mis à la disposition des entreprises européennes. Bien que l'accord contienne des dispositions obligeant les deux parties à notifier la nationalité des entreprises auxquelles sont octroyés les marchés publics, dans les faits, ni l'UE ni le Mexique ne livrent de telles statistiques, invoquant la difficulté de la tâche.

Dans un rapport de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, on peut lire que l'octroi des marchés publics aux entreprises nationales par un État est un outil de développement indispensable qui permet à ces entreprises de se développer et d'améliorer leurs compétences : « Les marchés publics peuvent servir à soutenir des industries nationales naissantes ou fragiles, tandis que l'octroi de ces marchés à des multinationales peut entraîner la perte de devises. »¹⁹¹

Un accord plurilatéral sur les marchés publics est actuellement en vigueur dans le cadre de l'OMC ; il s'agit d'un accord volontaire que les membres de l'OMC ne sont pas obligés de signer. Au cours des premières années du cycle de Doha, l'UE a tenté de lancer des négociations visant à faire adopter des dispositions impératives en matière de marchés publics qui s'appliqueraient à tous les membres de l'OMC. Mais ces tentatives, ainsi que celles visant à faire adopter un accord sur les investissements au sein de l'OMC, se sont heurtées au refus réitéré de nombreux pays en voie de développement comme, on s'en souvient, lors de la réunion ministérielle de Cancun en 2003. Les dispositions relatives aux marchés publics contenues dans le traité commercial entre l'UE et le Mexique vont donc bien au-delà de tout ce que n'a jamais accepté aucun pays en voie de développement dans le cadre de l'OMC.

4. Conclusions

« Presque tous les cas de développement réussi au cours des 50 dernières années reposent sur des mesures novatrices, créatives – et souvent hétérodoxes . La Corée du Sud et Taiwan, par exemple, ont associé une orientation commerciale tournée vers l'extérieur à des mesures hétérodoxesⁱ : subventions à l'exportation, crédits directs, violation des droits d'auteur et des brevets, prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux, barrières tarifaires et non tarifaires très élevées, nationalisation d'importants segments du secteur bancaire et des industries et restrictions des flux de capitaux, y compris des investissements étrangers directs. »¹⁹²

Dani Rodrik, université de Harvard, Arvind Subramanian, Département de recherche du FMI et Nancy Birdsall, Centre de développement global

4.1 Les mauvaises conditions d'un développement réussi

Comme nous pouvons le lire dans cette citation, la plupart, voire tous les États qui ont développé leurs secteurs industriels et des services sont intervenus d'une façon ou d'une autre dans le commerce et ont appliqué, par exemple, des droits de douane. Le présent rapport a démontré que les accords commerciaux bilatéraux signés par l'UE avec l'Afrique du Sud et le Mexique mènent ces deux pays sur la mauvaise voie.

Par ces traités commerciaux bilatéraux, le Mexique et l'Afrique du Sud s'engagent, vis-à-vis du bloc économique le plus puissant du monde, à libéraliser leur économie à un degré nettement supérieur aux obligations que ces pays ont contractés dans le cadre de l'OMC. Cette libéralisation « figée » dans ces accords implique une réduction considérable de « l'espace politique » et peut entraver les efforts des futurs gouvernements en vue de mettre en œuvre des stratégies de développement efficaces.

Grâce à l'accord signé avec l'Afrique du Sud, les entreprises européennes sont en mesure d'exporter librement des produits de haute technologie vers l'UDAA. Sans intervention de l'État, il est difficile de concevoir que l'Afrique du Sud et les autres pays membres de l'UDAA puissent être à même de développer leur industrie de haute technologie. Les industries naissantes sont confrontées à une concurrence féroce de la part de producteurs européens bien plus avancés dans le domaine de la haute technologie.

La hausse du déficit commercial de l'Afrique du Sud à l'égard de l'Union européenne a contribué à l'augmentation de son déficit commercial global,

i. « Hétérodoxe » signifie « ne pas s'engager suivant le dogme établi. » Le dogme en question est celui établi par le FMI, la Banque mondiale, l'OMC et la Commission européenne selon lequel la politique commerciale des pays en voie de développement doit consister à supprimer les interventions de l'État dans les échanges commerciaux par le biais de la suppression des taxes sur les échanges commerciaux, des réglementations imposées aux multinationales, des subventions publiques et des limites à l'exportation, de la libéralisation des flux de capitaux et de la privatisation des industries et des services nationalisés, y compris les services publics de distribution de l'électricité et de l'eau.

ce qui l'a rendu plus vulnérable encore à la dette internationale et a particulièrement déstabilisé les flux de capitaux à court terme. L'importation de certains produits, tels que les aliments transformés et les produits électroniques, ont aussi commencé à exercer des impacts négatifs sur les producteurs sud-africains. Avec un taux de chômage qui atteint déjà 40 pour cent, l'Afrique du Sud se bat pour remplacer les pertes d'emplois dans ces industries par la création d'emplois dans d'autres secteurs. Joseph Stiglitz, ancien Économiste en chef à la Banque mondiale, a déclaré : « Dans de nombreux pays, le taux de chômage est élevé et les personnes qui perdent leur emploi, au lieu d'avoir accès à des emplois alternatifs mieux rémunérés, vont pointer au chômage. »¹⁹³

Les autres États membres de l'UDAA, le Botswana, la Namibie, le Lesotho et le Swaziland en particulier, devront bientôt faire face à une crise de leurs recettes publiques lorsque diminueront les recettes provenant des taxes sur les échanges commerciaux. Cela entraînera soit une forte réduction des dépenses publiques, surtout dans le secteur des services, soit une forte hausse de la dette publique. Mais en fait, ce sont probablement ces deux conséquences qui se produiront.

L'accord de l'UE avec le Mexique a intensifié la création d'une économie duale basée sur la production de produits intermédiaires séparés du reste du pays. Il a également contribué au déficit commercial du Mexique, qui rend

ce dernier plus tributaire des décisions prises par les multinationales et rend plus difficile encore la tâche du gouvernement mexicain de baisser les taux d'intérêt ou de recourir davantage à l'emprunt public, de peur de provoquer un déséquilibre financier.

Tout ceci a pour effet de limiter l'activité économique, avec les impacts négatifs sur l'emploi et les salaires qui s'ensuivent, ces impacts négatifs réduisant d'ailleurs à néant tout bénéfice réalisé suite à la hausse des exportations.

Les clauses de l'accord commercial réservées aux services et aux investissements ont permis à davantage d'entreprises européennes de réaliser leurs activités au Mexique. Dans le secteur bancaire, cette concentration de sociétés européennes a provoqué une hausse des taux d'intérêt et une politique de crédits accordés exclusivement aux multinationales et aux clients aisés. Comme le prévoyait le FMI, suite à la présence des banques étrangères, les petites et moyennes entreprises ont dû se battre pour obtenir des crédits leur permettant de poursuivre leurs opérations. De la même manière, l'accord commercial entre l'UE et le Mexique a restreint la marge de manœuvre du gouvernement mexicain quant à ses possibilités de régler les secteurs où les effets négatifs de la présence des entreprises européennes, surtout dans le domaine de l'eau et du tourisme, se font particulièrement sentir.

Encadré 8. Une nouvelle forme de colonialisme ?

À la fin du 19^e et début du 20^e siècle, la plupart des pays et des régions en voie de développement étaient contraints de pratiquer le libre-échange, soit en raison du colonialisme, soit en raison des traités de libre-échange imposés par les colons européens à des régions théoriquement indépendantes, comme l'Amérique latine et la Thaïlande. La Grande-Bretagne, par exemple, a interdit les taxes à l'importation dans toutes ses colonies. Tous les pays d'Amérique latine étaient liés par des traités de libre-échange signés avec des pays européens qui interdisaient que les droits de douane dépassent un certain seuil, qui était très bas.¹⁹⁴

Si elle est finalement mise en œuvre, la stratégie de l'UE « pour une Europe compétitive dans une économie mondialisée » visera principalement à supprimer les réglementations imposées aux entreprises européennes (services, investissements, barrières non tarifaires), ou à autoriser les entreprises européennes à vendre davantage de biens ou de services (taxes à l'importation sur les biens et les produits agricoles, marchés publics, services, investissements), ou encore à permettre aux entreprises européennes d'accéder plus aisément et à bon marché aux matières premières (mettre fin aux restrictions à l'exportation) ou enfin à renforcer, au profit des entreprises européennes, le caractère exécutoire des droits de propriété sur des idées qui pourront leur rapporter des bénéfices considérables (propriété intellectuelle).

La stratégie « pour une Europe compétitive dans une économie mondialisée » se rapproche autant que possible d'un plan destiné à imposer la domination économique européenne sans devoir recourir à la force militaire.

En théorie, quand deux pays ouvrent leurs marchés, c'est pour que tous les deux en profitent. Mais en prenant en considération toute une gamme de secteurs où varient les besoins en investissements, en technologie et en compétences, on constate que les accords commerciaux signés par l'UE avec l'Afrique du Sud et le Mexique ont débouché sur une voie à sens unique où les importations en provenance de l'UE se sont fortement accrues. Et cette voie ne conduit ni à la prospérité, ni au développement.

Au lieu de ces accords commerciaux signés entre des pays inégaux à différentes phases de développement, une stratégie commerciale alternative peut consister à développer la coopération commerciale régionale entre des pays qui sont proches (économiquement et géographiquement) tout en protégeant les producteurs, de manière sélective, contre les importations de puissances économiques plus importantes et plus riches comme l'UE. Cette solution ne freinerait pas les échanges entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement et elle encouragerait un développement plus équitable que le modèle de libéralisation nord-sud proposé par l'UE.

4.2 Les leçons à tirer

Comme nous l'avons déjà mentionné, un espace politique est nécessaire pour que le développement soit couronné de succès. Autrement dit, il faut être en mesure d'utiliser différents instruments politiques à différents moments. Les accords commerciaux bilatéraux et régionaux sont un mécanisme qui réduit cet espace et la question à se poser est celle de savoir à quel point ceci est acceptable. Selon World Development Movement, des leçons importantes peuvent être tirées des accords commerciaux signés par l'UE avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Ces leçons sont les suivantes :

- L'UE est bien décidée à obtenir des avantages compétitifs de ces accords et cherchera à négocier des réductions tarifaires qui seront inférieures dans l'UE et supérieures dans le pays cible (c-à-d. un « traitement spécial » en faveur de l'UE).
- Il est peu raisonnable de vouloir négocier l'accès au marché agricole avec l'UE car cette négociation est faussée suite à l'impossibilité de s'attaquer aux subventions agricoles européennes ; cela veut dire que les producteurs des pays en voie de développement (pour la consommation interne

ou pour l'exportation) sont désavantagés dès le début des négociations.

- Le fait de négocier des droits de douane sur les biens industriels avec l'UE aura pour effet de provoquer des réductions tarifaires plus importantes dans les pays en voie de développement, ce qui entraînera une hausse des importations de produits à valeur ajoutée et de haute technologie en provenance de l'UE. Cela donnera lieu, ou accentuera, les déficits commerciaux et entravera les efforts que font les pays en voie de développement pour développer leurs propres industries à valeur ajoutée.
- Comme en ont fait l'expérience les fabricants de vêtements en Afrique du Sud, une plus grande ouverture des marchés européens ne se traduit pas nécessairement par un accroissement des parts de marché au sein de l'UE en raison de la concurrence avec d'autres pays (dans ce cas-ci, avec la Chine). Et il ne faut pas, en échange, ouvrir son propre marché aux exportations de l'UE, qui peuvent avoir des impacts sur la production interne.
- Il est facile de retirer les taxes sur les échanges commerciaux mais il est difficile de les remplacer, surtout dans les pays pauvres, d'autant plus qu'aucune aide, incertaine et conditionnelle, n'est en mesure de compenser la perte de recettes publiques stables
- Le fait d'accepter de nouvelles règles (par exemple, sur les investissements et les marchés publics) que l'UE n'a pas réussi à négocier dans le cadre de l'OMC est très risqué et peu d'avantages s'en dégagent en vue de favoriser le développement des industries du pays cible.
- Le programme de l'UE concernant l'ouverture du marché des services est très étoffé mais il s'agit principalement d'une voie à sens unique dont les impacts peuvent être très négatifs, comme la perte de crédits pour les zones rurales ou les petites entreprises, dont le rôle est si importantes pour assurer le développement économique.

Il paraît que le gouvernement sud-africain souhaiterait maintenant revenir sur certains effets négatifs de l'accord commercial signé avec l'UE.¹⁹⁵ World Development Movement estime qu'il s'agit d'une demande à laquelle l'UE doit répondre. Mais la Commission européenne souhaite étendre la portée de l'accord commercial plutôt que revenir

sur certains effets préjudiciables provoqués par l'ouverture des marchés. Lors d'une visite effectuée en Afrique du Sud en 2006, le Commissaire européen au Commerce, M. Peter Mandelson, a affirmé que « la révision [de l'ALE] doit avoir pour objectif la création de nouveaux accès au marché, de nouvelles activités, une nouvelle croissance. » Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire, selon lui, de « procéder à des modifications importantes dans les services, les investissements et les marchés publics » et de mettre l'accent sur « les barrières techniques au commerce, les procédures douanières, la facilitation des échanges et la concurrence. »¹⁹⁶

Il est évident que les fonctionnaires d'État n'entreprennent pas de négociations en pensant qu'ils vont être trompés ou que cela va mal finir pour eux. Nul doute que les négociateurs sud-africains et mexicains avaient confiance en leur capacité de négocier un accord qui rapporterait des avantages économiques à leur pays et à leurs concitoyens. Néanmoins, quand il existe une telle asymétrie entre les parties sur le plan économique et politique, comme dans le cas de l'UE vis-à-vis de la plupart des pays en voie de développement, il y a de fortes chances pour que ces négociations débouchent sur une voie à sens unique et soient potentiellement préjudiciables.

Les accords commerciaux présentent le risque de figer des politiques et de les mettre hors de portée de tout contrôle démocratique. Les décisions prises limitent la possibilité de recourir à des mesures telles que l'établissement de taxes sur les échanges commerciaux à un moment donné, sans savoir précisément quels en seront les effets ou si des gouvernements auront besoin d'y recourir à l'avenir. Comme le suggèrent les commentaires du Commissaire européen au Commerce, la dernière leçon à tirer est la suivante : une fois qu'un accord commercial est conclu avec l'UE, il n'y a qu'une direction à suivre, celle qui conduit vers davantage de libéralisation. On ne peut pas revenir en arrière.

Renvois

1. Fleming, S. (2005). China could strike back on Bra Wars sequel. *European Voice* 8 – 14 septembre 2005.
2. Commission européenne – Commerce extérieur. (2006). *Global Europe: Competing in the world*. Commission européenne. Bruxelles, octobre 2006.
3. Mandelson, P. (2007). *Openness, trade and the European Union, discours de M. Peter Mandelson à la Chambre de Commerce et de l'Industrie*. Paris, 30 juin 2007, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/july/tradoc_135131.pdf
4. « Singapore issues » part of EU's trade agenda: Lamy. *Jakarta Post*, 9 septembre 2004. (<http://www.thejakartapost.com/yesterdaydetail.asp?fileid=20040909.N01>)
5. Mandelson, P. (2006). Discours à la London School of Economics. 09/10/06.
6. Calculé par WDM à partir de données de la Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde 2006*. Banque mondiale. Washington DC.
7. Commission européenne – Commerce extérieur. (2006). *Global Europe: Competing in the world*. Commission européenne. Bruxelles. Octobre 2006.
8. Commission européenne – Commerce extérieur. (2006). *Global Europe: Competing in the world*. Commission européenne. Bruxelles. Octobre 2006.
9. Calculé par WDM à partir de données de la Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde 2006*. Banque mondiale. Washington DC.
10. UE et Afrique du Sud. (1999). *Accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République d'Afrique du Sud*. 04/12/99.
11. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
12. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
13. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
14. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
15. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
16. Meth, C. (2007). « Rational ignorance » and South Africa poverty statistics. Dans *Transcending two economies: Renewed debates in South African political economy*. Édition spéciale de Africanus, Journal of Development Studies, de l'université d'Afrique du Sud. Novembre 2007.
17. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
18. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
19. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
20. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
21. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
22. Commission européenne. (2008). *EU Relations with South Africa : Country Overview*. (http://ec.europa.eu/development/geographical/regionscountries/countries/south_africa.htm). Consulté en janvier 2008.
23. Dans Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. Juin 2007.
24. Nduru, M. (2007). EU agreement « has not been beneficial ». IPS. Johannesburg. 26/04/07
25. UE et Afrique du Sud. (1999). *Accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République d'Afrique du Sud*. 04/12/99
26. Kalaba, M., Sandrey, R. et Van Seventer, D.E. (2005). *Analysis of trade between South Africa and the EU and a Preliminary attempt to examine the impact of the EU-SA FTA on trade*. Trade and Industrial Policy Strategies. Janvier 2005

27. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
28. Grant, C. (2006). *Southern Africa and the European Union*. The TDCA and SADC EPA. Tralac Trade Brief. N° 1/2006. Mai 2006
29. Keet, D. (2007). Correspondance par courrier électronique avec WDM. 09/11/07
30. Turok, B. (2007). Conversations avec WDM. 05/12/07.
31. Kalaba, M., Sandrey, R. et Van Seventer, D.E. (2005). *Analysis of trade between South Africa and the EU and a Preliminary attempt to examine the impact of the EU-SA FTA on trade*. Trade and Industrial Policy Strategies. Janvier 2005
32. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
33. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
34. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
35. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007*. Nations unies. New York et Genève.
36. Banque mondiale. (2007). *Financement du Développement dans le Monde 2007*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2007. Et FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
37. Bond, P. (2008). Conversations avec WDM. 02/01/08.
38. FMI. (2007). IMF Executive Board concludes 2007 article IV consultation with South Africa. *Public Information Notice N° 07/94*. FMI. Washington DC. 06/08/07.
39. Mpahlwa, M. (2007). « Proposal to go it alone on trade misreads the evidence ». Business Day. Afrique du Sud. 07/11/07.
40. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007*. Nations unies. New York et Genève.
41. Turok, B. (2007). Conversations avec WDM. 05/12/07.
42. Calculé par WDM sur la base de données de l'OMC (non daté). South Africa Bound Concessions at the HS 6-digit subheading level. OMC. Genève. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm Et OMC (2006). South Africa data on applied tariffs and imports. OMC. Genève. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm
43. Greenberg, S. (2000). Raw deal: South Africa – European Union trade pact. *Southern Africa Report Vol.15 N° 4*. Mai 2000.
44. Dans in Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1*. Juin 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
45. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
46. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
47. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
48. UE et Afrique du Sud. (1999). *Accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République d'Afrique du Sud*. 04/12/99.
49. Olympio, J., Robinson, P. and Cocks, M. (Non daté). A Study to Assess the Likely Impacts on Southern African and EU Producers of Further Liberalising the Trade, Development and Co-operation Agreement (TDCA) by Granting South Africa Duty Free Access to the EU. RTFP Occasional research paper no. 3. Pretoria. Regional Trade Facilitation Programme.
50. Turok, B. (2007). Déclaration au Parlement sud-africain : Europe has duty-free access

to South African markets. *Proceedings of the National Assembly*. 25/10/07.

51. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
52. Goodison, P. (2007). Conversations avec WDM. 13/12/07.
53. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
54. Turok, B. (2007). Déclaration au Parlement sud-africain : Europe has duty-free access to South African markets. *Proceedings of the National Assembly*. 25/10/07.
55. Conversations de WDM avec Rudi Dicks, COSATU. 20/11/07. Et conversations de WDM avec Lebohang Pheko, Trade and Gender Network. 19/11/07.
56. Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1*. Juin 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
57. Greenberg, S. (2000). Raw deal: South Africa – European Union trade pact. *Southern Africa Report Vol.15 N° 4*. Mai 2000.
58. Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. Juin 2007.
59. Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. Juin 2007.
60. Association des supermarchés d'Amérique (Grocery Manufacturers of America). (2007). Réf. : commentaires publics au sujet des négociations visant à un accord de libre-échange avec l'Afrique du Sud. *Federal Register Vol.67 N° 221*
61. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
62. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
63. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
64. Business Times. (2006). 'Perfectly happy with the cut of his cloth'. *Business Times*. Afrique du Sud. 24/09/06.
65. Van der Westhuizen, C. and Deedat, H. (2003). *Trade liberalisation and the socio-economic impact of employment loss on women in the South African clothing industry*. A research report commissioned by the Economic Justice Network of FOCCISA and Christian Aid. Juillet 2003.
66. Ministère du Commerce et de l'Industrie de l'Afrique du Sud, cité dans Edwards, L. and Morris, M. (2007). *An evaluation of the employment trends in the clothing and textile industry*. 23/10/07.
67. Van der Westhuizen, C. and Deedat, H. (2003). *Trade liberalisation and the socio-economic impact of employment loss on women in the South African clothing industry*. A research report commissioned by the Economic Justice Network of FOCCISA and Christian Aid. Juillet 2003.
68. Van Eden, J. and Sandrey, E. (2007). *South African quotas on Chinese clothing and textiles : has there been sufficient economic justification?* Tralac Trade Brief. No 6/2007. Septembre 2007.
69. Conversations de WDM avec Rudi Dicks, COSATU. 20/11/07.
70. Calculé par WDM sur la base de données de l'OMC (non daté). South Africa Bound Concessions at the HS 6-digit subheading level. OMC. Genève. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm Et OMC (2006). South Africa data on applied tariffs and imports. OMC. Genève. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm
71. UE et Afrique du Sud. (1999). Accord de libre-échange entre l'Union européenne et la République d'Afrique du Sud. 04/12/99.
72. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>

73. Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1*. Juin 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
74. Dans in Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1*. Juin 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
75. Baunsgaard, T. and Keen, M. (2004). *Tax revenue and (or?) trade liberalization*. FMI. Washington DC. Septembre 2004.
76. FMI. (2006). *Kingdom of Lesotho: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for the Kingdom of Lesotho*. FMI. Washington DC. Novembre 2006.
77. FMI. (2007). *Namibia: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Namibia*. FMI. Washington DC. Janvier 2007.
78. Sur la base de données du FMI. (2007). *Namibia: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Namibia*. FMI. Washington DC. Janvier 2007.
79. Sur la base de données du FMI. (2007). *Namibia: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Namibia*. FMI. Washington DC. Janvier 2007
80. HM Treasury. (2007). 2007 Pre-Budget Report and Comprehensive Spending Review. HM Treasury. Londres. Octobre 2007
81. FMI. (2007). *The Kingdom of Swaziland: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director*. FMI. Washington DC. Mars 2007.
82. Sandrey, R., Matlanyane, A. and Maleleka, D. (2006). *Trade liberalisation: What exactly does it mean for Lesotho?* Tralac Working Paper No 7/2006. Juin 2006.
83. Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. Juin 2007.
84. Commission européenne. (2007). The EU welcomes South Africa in the SADC EPA negotiation. Commission européenne. Bruxelles. 14/02/07.
85. Commission européenne. (2007). Update: Interim Economic Partnership Agreements. Bruxelles. 30/11/07. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/november/tradoc_136959.pdf
86. http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm
87. Les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la Chine, le Royaume-Uni, la France, l'Italie, l'Espagne, le Canada, l'Inde et la Corée du Sud précèdent le Mexique. Banque mondiale. (2007). Indicateurs du développement dans le monde. 2007. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2007.
88. Banque mondiale. (2006). Indicateurs du développement dans le monde. 2006. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
89. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
90. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.
91. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
92. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
93. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
94. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
95. Banque mondiale. (2006). *Indicateurs du développement dans le monde. 2006*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2006.

96. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980.* (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
97. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980.* (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
98. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980.* (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
99. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980.* (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
100. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after NAFTA: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3.
101. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
102. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
103. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
104. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
105. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
106. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after NAFTA: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3. Et Audley, J.J et al. (2004). *NAFTA's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere.* Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC. Et Polaski, S. (2006). The employment consequences of NAFTA. Testimony submitted to the Senate Sub-Committee on Finance. Carnegie Endowment for international Peace. Washington DC. Septembre 2006
107. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
108. Audley, J.J et al. (2004). *NAFTA's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere.* Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
109. Polaski, S. (2006). The employment consequences of NAFTA. Testimony submitted to the Senate Sub-Committee on Finance. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC. Septembre 2006.
110. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work.* Penguin Books. Londres.
111. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
112. Audley, J.J et al. (2004). *NAFTA's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere.* Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
113. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system.* Portobello Books. Londres.
114. Audley, J.J et al. (2004). *NAFTA's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere.* Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
115. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007.* Nations unies. New York et Genève.
116. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *NAFTA, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization.* America Program Special Report. 13/02/04.
117. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *NAFTA, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization.* America Program Special Report. 13/02/04.
118. Polaski, S. (2006). The employment consequences of NAFTA. Testimony submitted to the Senate Sub-Committee on Finance. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC. Septembre 2006.
119. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system.* Portobello Books. Londres.
120. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system.* Portobello Books. Londres.

121. Audley, J.J et al. (2004). *NAFTA's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
122. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *NAFTA, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization*. America Program Special Report. 13/02/04.
123. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system*. Portobello Books. Londres.
124. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
125. Smith, G. (2002). Farmers are getting plowed under. *Business Week*. 18/11/02.
126. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
127. Cevallos, D. (2006). *Mexico-EU: Not everyone happy with results of free trade treaty*. IPS. 08/02/06.
128. UE et Mexique. (2000). *Accord de libre-échange entre l'UE et le Mexique*. Mars 2000.
129. http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/mexico/ftapr_en.htm
130. UE et Mexique. (2000). *Accord de libre-échange entre l'UE et le Mexique*. Mars 2000.
131. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
132. FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
133. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
134. Calculé par WDM à partir de données du FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
135. Banque mondiale. (2007). *Financement du Développement dans le Monde 2007*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2007. Et FMI. (2007). *Direction des statistiques sur les échanges, à partir de 1980*. (Washington DC : FMI). Octobre 2007.
136. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after NAFTA: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3.
137. Chang, H-J. and Grabel, I. (2004). *Reclaiming development: An alternative economic policy manual*. Londres. Zed Books.
138. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007*. Nations unies. New York et Genève.
139. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007*. Nations unies. New York et Genève.
140. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
141. Moreno-Brid, J.C., Valdivia, J.C.R., and Santamaria, J. (2005). Mexico: economic growth exports and industrial performance after NAFTA. CEPAL: Economic Development Unit. Décembre 2005.
142. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. Juin 2007.
143. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after NAFTA: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3.
144. Hendricks, D. (2007). European companies continue to expand in Mexico. *Expansionmanagement.com* 21/06/07. <http://www.expansionmanagement.com/Internationalspotlights/Mexico/18813>
145. Calculé par WDM sur la base des données de Comtrade. (2007). Base de données des Nations unies sur les statistiques du commerce de matières premières. <http://comtrade.un.org>
146. Calculé par WDM sur la base de données de l'OMC. (Non daté). Mexico Bound Concessions at the HS 6-digit subheading level. OMC. Genève. Et calculé par WDM sur la base de données de l'OMC. (2006). Mexico data on applied tariffs and imports. OMC. Genève.

147. Banque mondiale. (2007). *Financement du Développement dans le Monde 2007*. Banque mondiale. Washington DC. Avril 2007.
148. Woodward, D. (2001). *The Next Crisis? Direct and Equity Investment in Developing Countries*. Londres, Zed Books.
149. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007*. Nations unies. New York et Genève.
150. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Penguin Books. Londres.
151. Mission du Mexique auprès de l'UE. (2007). *Mexique-EU trade links Year 7. N° 7*. Mission du Mexique auprès de l'UE. Bruxelles. Juin 2007
152. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. Juin 2007.
153. Conseil conjoint UE-Mexique . (2001). Décision N° 2/2001 du Conseil conjoint UE-Mexique mettant en œuvre les articles 6, 9, 12 (2)(b) et 50 de l'Accord de partenariat économique, de coordination politique et de coopération. Journal officiel des Communautés européennes. (2001/153/EC). 27/02/01.
154. OMC. (1994). Mexico schedule of commitments to the General Agreement on Trade in Services. OMC. Genève. OMC. (1994).
155. Conseil conjoint UE-Mexique . (2001). Décision N° 2/2001 du Conseil conjoint UE-Mexique : Accord sur les services. 27/02/01.
156. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. Juin 2007.
157. <http://www.hsbcnet.com/hsbc/mexico> (Viewed on 14/11/07).
158. Moreno-Brid, J.C., Valdivia, J.C.R., and Santamaria, J. (2005). Mexico: economic growth exports and industrial performance after NAFTA. CEPAL: Economic Development Unit. Décembre 2005.
159. FMI. (2007). *Mexico: Financial sector assessment program update - Technical Note - Financing of the private sector*. IMF. Washington DC. Mai 2007.
160. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *NAFTA, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization*. America Program Special Report. 13/02/04.
161. Detragiache, E., Tressel, T. and Gupta, P. (2006). *Foreign banks in poor countries: Theory and evidence*. IMF Working Paper WP/06/18. Washington DC. Janvier 2006.
162. Detragiache, E., Tressel, T. and Gupta, P. (2006). *Foreign banks in poor countries: Theory and evidence*. IMF Working Paper WP/06/18. Washington DC. Janvier 2006.
163. Hall, D. (2005). *Electricity privatisation and restructuring in Latin America and the impact on workers, 2005*. PSIRU. Greenwich. Septembre 2005.
164. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. Juin 2007.
165. OMC. (1994). Mexico schedule of commitments to the General Agreement on Trade in Services. OMC. Genève. OMC. (1994).
166. Conseil conjoint UE-Mexique . (2001). Décision N° 2/2001 du Conseil conjoint UE-Mexique : Accord sur les services. 27/02/01.
167. Malkin, E. (2003). Mexico turns to investors to add power capacity. *New York Times*. 18/03/03. Et Power Project Financing. (2003). Mexico Energy Project Financing. Rapport auprès de la California Energy Commission.
168. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Penguin Books. Londres.
169. http://www.unionfenosa.es/webuf/ShowContent.do?contenido=CON_14_04_01&idioma=EN (Viewed on 18/10/07).
170. Calculé à partir de données de Union Fenosa. (2007). Rapport annuel 2006 de Union Fenosa. Union Fenosa. Madrid.
171. http://www.unionfenosa.es/webuf/ShowContent.do?contenido=CON_14_04_01&idioma=EN (Viewed on 18/10/07).
172. Hall, D. (2007). *Electricity companies in Latin America 2007*. Public Services International Research Unit. Londres. Octobre 2007.
173. Estimation à partir de données du groupe EDF (2007). Rapport financier 2006 du Groupe EDF. Groupe EDF. Paris. p.131

174. SFI. (2005). Summary of Project Information: Rio Bravo IV. Société financière internationale. Banque mondiale.
175. OMC. (1994). Mexico schedule of commitments to the General Agreement on Trade in Services. OMC. Genève.
176. Conseil conjoint UE-Mexique. (2001). Décision N° 2/2001 du Conseil conjoint UE-Mexique : Accord sur les services. 27/02/01.
177. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. Juin 2007.
178. Royaume-Uni et Mexique. (2006). *Agreement for the promotion and reciprocal protection of investments*. Royaume-Uni et Mexique. Vienne. 12/05/06
179. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. Juin 2007.
180. Association des usagers de l'eau de Saltillo. (2004). *Citizens organise against Aguas de Barcelona in Saltillo, Mexico*. Association des usagers de l'eau de Saltillo. Saltillo. Octobre 2004.
181. Association des usagers de l'eau de Saltillo. (2004). *Citizens organise against Aguas de Barcelona in Saltillo, Mexico*. Association des usagers de l'eau de Saltillo. Saltillo. Octobre 2004.
182. Mouvement culturel populaire. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienne. 10-12 Mai 2006.
183. Mouvement culturel populaire. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienne. 10-12 Mai 2006.
184. Tourism Concern. (Non daté.) Sun, sand, sea and sweatshops. Mexico – Cancun and Maya Riviera. <http://www.tourismconcern.org.uk/campaigns/sss-case-study1.html>
185. Mouvement culturel populaire. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienne. 10-12 Mai 2006.
186. Joy, C. (2003). Blog quotidien depuis Cancun : mardi 9 septembre 2003. World Développement Movement. Londres. <http://www.wdm.org.uk/news/blogs/wto2003/cancundiary2.htm>
187. Mouvement culturel populaire. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienne. 10-12 Mai 2006.
188. UE et Mexique. (2000). *Accord de libre-échange entre l'UE et le Mexique*. Mars 2000.
189. UE et Mexique. (2000). *Accord de libre-échange entre l'UE et le Mexique*. Mars 2000.
190. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/november/tradoc_125855.pdf (Consulté le 18/10/07).
191. CNUCED. (2007). *Rapport sur le commerce et le développement 2007*. Nations unies. New York et Genève.
192. Birdsall, N., Rodrik, D. et Subramanian, A. (2005). How to help poor countries. *Foreign Affairs Vol. 84 Issue 4*. New York. Juillet / août 2005.
193. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Penguin Books. Londres.
194. Chang, H-J. (2007). In Gallagher, K.P. (ed). (2007). *Putting development first: The importance of policy space in the WTO and International Financial Institutions*. Zed Books. Londres.
195. Keet, D. (2007). Correspondance par courrier électronique avec WDM. 09/11/07.
196. Dans Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. Juin 2007.

