

Le partenariat ACP-UE

La dimension commerciale

Le régime commercial de Lomé (1975-2000)

- **Caractéristiques:**
 - Régime commercial préférentiel non réciproque
 - Protocoles relatifs aux produits de base
- **Résultats décevants:**
 - Part de marché réduit des ACP sur le marché de l'UE
 - Erosion des préférences
 - Peu de diversification dans les exportations
- **Préférences ne pas en règle avec OMC**

Cotonou: une transformation profonde des relations commerciales ACP-UE

Caractéristiques:

- Fin du régime préférentiel des non-PMA à partir de 2008
- Négociations des accords de partenariat économique (APE) ou alternatives possibles (septembre 2002 – décembre 2007)
- Pour les PMA: ‘Tout-sauf-les-armes’ accès amélioré au marché (Lomé +)

Cotonou: une transformation profonde des relations commerciales ACP-UE (suite)

Objectifs:

- Intégration régionale
- Intégration graduelle dans l'économie mondiale
- Développement durable et réduction de la pauvreté

Accords de partenariat économique (APE)

- Accords de libre-échange, des biens, produits et services
- Les domaines liés au commerce (normes, règles sanitaires et phyto-sanitaires, environnement, commerce et travail, etc....)
- Alternatives possibles aux APE (dès 2004)

APE

Opportunités

- Création de marchés régionaux
- Attrait des investissements étrangers directs
- Soutien des réformes commerciales
- Intégration dans l'économie mondiale
- Compatibilité avec les règles de l'OMC
- Accord à durée illimitée (non sujet à renouvellement)

APE

Impact controversé

- Recettes douanières réduites
- Processus d'intégration régional plus complexe en raison de différenciation entre pays ACP (Ex. les PMA et les non-PMA)
- Problèmes de capacité à tous les niveaux
- Contexte global changeant rapidement au-delà de la coopération ACP-UE

Grand défis pour ACP, CEDEAO et Cap Vert

- Calculer les bénéfices des APE
- Pour un PMA: faire le bon choix entre APE et TSA
- Cohésion du Groupe ACP
- Compensation pour la perte des recettes douanières
- Renforcement des capacités en matière de production et de négociation

Le processus de négociation

- le 27 septembre 2002 à décembre 2007
- Phase I: Groupe ACP tout ensemble
 - Principes de base
 - Structure globale et étapes des négociations
 - intérêts communs à tous les ACP (p.ex. barrières non tarifaires)
- Phase II: niveau régional: dès septembre 2003
- 2004: revue à mi-parcours

Principaux éléments des négociations

- Direction politique
- Structure des négociations:
 - Groupes de négociation (6)
 - Groupes techniques spécialisés
 - Participation du secteur privé et de la société civile

Préparation des négociations au niveau de la CEDEAO

- Conseil des Ministres CEDEAO
- Comité ministériel de suivi
- Groupe ambassadeurs CEDEAO Bruxelles
- Groupe représentants permanents CEDEAO Genève
- Comité régional de négociation
- Comité technique d'appui

Renforcement des capacités de négociation

- Engager et renforcer les capacités analytiques
- Capacités de consultation, coordination et communication
- Capacités de lobbying
- Formation spécialisée pour les négociateurs
- Cohérence entre initiatives d'appui bailleurs de fonds
- Capitaliser les expériences de négociation réussies