

Repenser l'AGOA au profit des Africains et non des Américains

Sept ans de mise en œuvre de la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA) n'a pas aboutit à une croissance économique durable et à la réduction de la pauvreté dans les pays africains cibles tel que envisagé. Peut être, comme le démontre Patrick Opoku Asuming dans cette communication, la faute relève de la formulation de l'AGOA, d'où la nécessité de repenser cette loi.

Face aux revendications en vue de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une politique globale de commerce et de développement, le Congrès des Etats-Unis a approuvé le projet de loi en mai 2000 et la sur la Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA) a vu le jour.

Jusque là l'AGOA a fonctionné suivant les principes fondamentaux de préférences commerciales et d'assistance technique pour encourager davantage le commerce entre les Etats-Unis et l'Afrique ainsi que les investissements directs et établir des liens d'affaires plus étroits fondés sur le dialogue, tout dans le but de renforcer les réformes économiques et politiques en Afrique.

Si l'on cherche à savoir comment l'AGOA a fonctionné pendant ses sept années d'existence, la réponse serait un refrain presque unanime pour faire certainement plaisir aux disciples du culte – J'aime l'Afrique – Le membre du Congrès Jim McDermott donne une réponse typique: l'AGOA permet de soutenir le commerce d'environ deux milliards entre les Etats-Unis et l'Afrique subsaharienne. Ces dollars ont créé des emplois dans toute la région de l'Afrique subsaharienne.

Des statistiques sont toujours disponibles pour étayer et conférer une véracité incontestable au mythe de l'altruisme dynamique et unilatéral de l'AGOA. Sous le régime d'AGOA, 4 650 produits provenant des pays de l'Afrique sub-saharienne ont un accès en franchise aux marchés des Etats-Unis dans le cadre du Système Généralisé des Préférences (SGP). En décembre 2000, 1850 produits supplémentaires ont été ajoutés à la liste. La durée de la couverture du SGP pour les produits a été prolongée à septembre 2008 et tout récemment à septembre 2015, la date butoir initial étant septembre 2001.

Depuis 2001, les exportations sous le régime AGOA ont presque triplé. A la fin de 2006, plus de la moitié des exportations des pays de l'Afrique subsaharienne vers les Etats ont été admises en franchise de douane et sans contingent conformément aux dispositions de l'AGOA.

Cependant, ces chiffres ne font ressortir que les avantages à court terme et occultent l'impact réel du programme reluisant d'AGOA en Afrique de l'Ouest. Un examen de l'ampleur de la contribution de l'AGOA au développement durable à long terme en Afrique subsaharienne devient inévitablement un véhicule pour remettre en cause les prétentions d'avantage réciproque de l'AGOA.

Bien que le nombre de produits qui bénéficient d'accès en franchise aux marchés des Etats-Unis semble impressionnant, les marges de préférences sous le régime d'AGOA demeurent très limitées et se concentrent sur la suppression des tarifs sans aborder les contraintes provenant des barrières non tarifaires (BNT). Ce constat s'explique mieux dans un contexte historique.

Les tarifs moyen dans le monde ont baissé sous le régime du GATT/OMC au cours des décennies, les pays développés ont habilement eu recours à la protection de leur marché en revendiquant des normes phytosanitaire et en augmentant leur soutien interne à leurs producteurs. Dans ce contexte d'AGOA, il survient situation ironique suivant laquelle les marges de préférences les plus restreintes sont appliquées aux produits dont l'Afrique est enclin à bénéficier le plus. En conséquence, le café, le coton, le sucre et d'autres produits d'importance capitale pour l'Afrique subsaharienne sont exclus des dispositions d'accès en franchise et sans contingents de l'AGOA. Par ailleurs, les dispositions relatives aux textiles et vêtements font état des règles des règles d'origine très strictes. Par conséquent, environ le tiers des pays de l'Afrique sub-saharienne qui sont éligibles aux avantages dans le domaine de l'exportation des vêtements n'ont pas encore exporté des vêtements vers les Etats-Unis.

Pendant trois décennies, les accords de commerce préférentiel avec l'Union Européenne n'ont pas abouti à une croissance remarquable des exportations des pays ACP vers les marchés de l'Union Européenne. L'accès aux marchés en soi ne peut pas entraîner automatiquement un accroissement sensible des exportations africaines vers les Etats-Unis sans prendre des mesures pour développer la capacité de production et aborder les règles d'origines restrictives, les barrières non tarifaires et les contraintes d'approvisionnement.

L'éligibilité fondée sur des critères économiques sous le régime d'AGOA ont limité davantage le développement de la capacité de production des pays africains, d'où leur incapacité à participer de manière efficace au commerce mondial. Dans la situation actuelle, pour adhérer au régime AGOA des Etats-Unis, un pays subsaharien doit remplir huit conditions. L'une des premières conditionnalités est que le pays doit faire des progrès remarquables dans la libéralisation de son marché et d'autres réformes axés sur le marché en vue d'établir une économie de marché qui assure la protection des droits de propriété privée, des règles commerciales transparentes et réduit l'ingérence de l'état dans l'économie grâce à des mesures comme le contrôle des prix, les subvention et l'appropriation des propriétés économiques par l'état.

Problèmes

Le monde développé est bien conscient du fait que les pays de l'Afrique subsaharienne font face à de nombreux problèmes structurels, y compris la nature restreinte et segmentée des marchés, une infrastructure inadéquate, un capital humain limité exacerbé par le coûts paralysant de l'éducation et des soins sanitaire et le transfert de technologie très lent entre autres. De plus, tout comme de nombreuses régions en développement, la majeure partie de l'activité productive est entreprise par les petites et moyennes entreprises (PME) dont la plupart se retrouve dans le secteur informelle. Les PME font face à de nombreuses contraintes notamment le manque de crédit et d'expertise de gestion.

La recherche de solution à ces contraintes exige des interventions de politiques visant la prestation des services sociaux comme l'éducation et la santé, l'appui aux PME à travers l'apport de crédit et d'intrants subventionnés et l'extension des service et l'institutionnalisation