

UNIVERSITÉ D'ORAN

Faculté des sciences économiques et des sciences de gestion et des sciences commerciales

Ecole Doctorale d'Economie et de Management

Mémoire de Magister en Economie

Option : Economie Internationale

Thème :

**L'OMC et les accords commerciaux préférentiels :
Les accords d'association des pays du Maghreb avec l'Union européenne**

Présenté par :

M. MELLAL Ahmed

Sous la Direction de:

M. DERBAL Abdelkader

Professeur - Université d'Oran

Membres de jury : Soutenu le 04 Mars 2014

Président : M. MIRAOUI Abdelkrim

Professeur - Université d'Oran

Rapporteur : M. DERBAL Abdelkader

Professeur - Université d'Oran

Examineur : M. DELLIL Mohamed Kheireddine

Maitre de conférences (A)-Université d'Oran

Examineur : M. EL AFFANI Amar

Maitre de conférences (A)-Université d'Oran

Année universitaire 2013-2014

REMERCIEMENTS

L'aventure de réalisation de ce travail de recherche dans le cadre d'un mémoire de magister a commencé après le choix du sujet, par une alternance de périodes d'enthousiasme et de doutes profonds, et enfin elle se conclut par la rédaction du mémoire, qui représente véritablement l'aboutissement du travail. Cet exercice n'aurait pas été possible sans la contribution de quelques personnes, c'est pourquoi je me fais le devoir de les citer pour leur exprimer ma profonde gratitude.

Je voudrais en tout premier exprimer mes sincères remerciements à mon directeur de mémoire, le professeur DERBAL Abdelkader, pour l'encadrement de ma recherche, pour sa clairvoyance et la pertinence de ses conseils, sa rigueur, sa confiance, ainsi que son implication durant toute la phase de recherche. Son œil critique m'a été d'une aide inestimable pour l'amélioration de la qualité de ce travail. Dès le début, le professeur DERBAL s'est investi dans mon travail de recherche, et il l'est resté jusqu'à la fin. Qu'il voit dans ce travail l'expression de ma reconnaissance.

Je tiens aussi à remercier Monsieur MIRAOUI Abdelkrim, Professeur à l'université d'Oran, de m'avoir fait l'honneur de présider le jury de mémoire et pour avoir eu l'amabilité de lire et d'évaluer mon travail. Je tiens à lui exprimer ma profonde gratitude. Je voudrais également adresser mes sincères remerciements, à Messieurs; DELLIL Kheireddine, Maître de conférences classe "A" à l'Université d'Oran et EL AFFANI Amar, Maître de conférences classe "A" à l'Université d'Oran, qui ont bien voulu me faire l'honneur de consacrer une partie de leur temps pour évaluer ce travail.

Le présent travail a été réalisé à la faculté des Sciences économiques, de Gestion et de sciences commerciales de l'université d'Oran, dirigée par le professeur BOULANOUAR Bachir, et à l'École Doctorale économie et management, dirigée par le professeur BENBAYER Habib, et sans oublier le Docteur FEKIH Abdelhamid, Vice doyen de la post-graduation. Je tiens à leurs exprimer toute ma reconnaissance.

L'aboutissement de ce travail a aussi été encouragé par de nombreuses discussions avec mes enseignants et mes collègues de la Faculté des Sciences économiques, le soutien qu'ils m'ont apporté a été précieux pour parvenir au terme de cette passionnante aventure. Je mesure la chance que j'ai à les avoir eus à mes côtés. Mille mercis à eux pour ces riches et stimulants échanges.

Je tiens à remercier également l'ensemble du personnel de l'Ecole Doctorale et les employés de la Bibliothèque de la faculté pour leur efficacité, leur disponibilité et amabilité. Je voudrais exprimer ici également mes sincères remerciements à Madame Khalfoune, pour son aide et sa bienveillance, ainsi qu'à Madame Touaitia, Madame Fatima et Madame Houaria.

Ces remerciements ne seraient pas complets sans l'expression de ma sympathie à toute personne qui a apporté une contribution directe ou indirecte à la réalisation de ce travail.

Ahmed Mellal

DEDICACE

Je commencerai par remercier Dieu le tout puissant de m'avoir donné le courage, la volonté, l'amour du savoir et surtout la patience pour réaliser ce travail.

Les mots sont insuffisants pour exprimer toute ma gratitude et ma reconnaissance à ma famille, qui a toujours été pour moi le pilier d'encouragement fondamentale, J'espère que mes parents trouveront dans ce travail ma reconnaissance pour tous leurs sacrifices et leur soutien permanents.

Un grand merci à mes frères, mes sœurs, pour avoir toujours cru en moi, pour leur patience et leurs encouragements continuels. Jamais un aussi long effort n'aurait été possible sans leur soutien.

Ma reconnaissance va surtout à ma femme pour son précieux soutien et sa confiance durant les moments de doute et de détresse, ma source de bonheur aux pires moments de ce travail.

Je remercie particulièrement mes amis qui ont su m'encourager à leur façon tout au long de mes études, leur soutien dans les moments difficiles: MM. Bahidj Djamel, Mezouar Zine el abidine, Chakrar Dilmi, Mizouri Tayeb, Benjeddah Toufik et Borchhi Salah.

Et enfin, j'adresse un chaud remerciement à tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin pour mener à bien ce travail.

Ahmed Mellal

RESUME

Au cours de la dernière décennie du vingtième siècle, les accords commerciaux préférentiels (ACPr) ont commencé à prendre une place importante dans les relations commerciales entre les pays. La prolifération et le progrès de ces ACPr et leur rapport avec le système commercial multilatéral (SCM), ont conduit à de grandes préoccupations et ont suscité de diverses réactions et d'inquiétudes de la part des responsables gouvernementaux et des analystes sur ce qui peut inciter les pays à participer à de tels accords. Par ailleurs, et dans un cadre académique, ces craintes se sont manifestées par des recherches qui ont été menées sur ce phénomène, ces recherches qui arrivent souvent aux diverses conclusions. D'une part, plusieurs approches suggèrent que ces nouvelles formes d'Accords, sont comme un défaut congénital qui contribue aux échecs du SCM, et d'autre part, autres approches affirment que les accords multilatéraux et les ACPr sont complémentaires et doivent être conçus en conséquence. Généralement, les analyses empiriques ont mis l'accent sur l'importance des ACPr comme un moyen de progrès plus rapide vers la libéralisation complète, plus profonde et sans entraves des échanges internationaux, qui peuvent servir à réduire dans certains cas le fossé entre les pays et apporter une contribution satisfaisante au développement économique.

Dans ce contexte, l'expérience de l'Union Européenne (UE) avec les ACPr est perçue pour lui donner un avantage comparatif dans ce domaine, l'UE est considérée comme un partisan de l'intégration régionale. Dans cette dernière acception, l'adoption de la Déclaration de Barcelone lancée en novembre 1995, avait permis à l'UE de s'engager avec les pays Méditerranéens pour définir le nouveau cadre de partenariat euro-méditerranéen fondé sur le principe de réciprocité en conformité avec les nouvelles exigences de l'OMC. Le processus de Barcelone qui prévoit entre autres, l'instauration progressive d'une zone de libre-échange en Méditerranée à l'horizon de 2010, s'est matérialisé par la conclusion de plusieurs accords bilatéraux de nouvelle génération, dont les Accords d'Association (AA) entre les pays du Maghreb et l'UE. Ces AA prennent en considération dans leurs volets politiques, économiques et sociaux, les difficultés internes et externes qui ont défavorablement contribué à enrayer l'insertion des pays du Maghreb dans l'économie mondiale. D'après leurs contenus, ils sont apparus pour aider les pays du Maghreb à émerger et améliorer leurs crédibilités sur la scène internationale. Mais, malgré les efforts que toute la région a dû fournir, à l'heure actuelle, on constate toujours des résultats médiocres, car ces pays risquent toujours d'être marginalisés de la mondialisation.

Ce travail de recherche s'inscrit dans le cadre du débat relatif aux ACPr. Il fera l'objet d'une analyse relative aux AA des pays du Maghreb avec l'UE. Il est consacré tout d'abord à dresser un bilan de ces AA afin de savoir s'ils ont suffisamment contribué à la stimulation des échanges commerciaux entre les deux parties ou non? Au-delà de cette évaluation, on va identifier à travers quelques théories et résultats de recherches empiriques sur les ACPr, les différents facteurs qui influencent négativement sur les relations économiques entre l'UE et les pays du Maghreb et qui ont conduit à ce bilan qualifié mitigé au long du parcours de l'expérience de la coopération entre les deux parties. En plus, ce travail vise à mettre en exergue les nouveaux instruments de réforme structurelle mise en place qui visent à renforcer la convergence institutionnelle et qui contribueront à appuyer la mise en œuvre d'une intégration plus profonde (Deep integration) entre les pays du Maghreb et l'UE.

Mots clés : Accords commerciaux multilatéraux, GATT / OMC, Accords commerciaux préférentiels (ACPr), les règles d'origine, Intégration régionale, création et détournement du commerce, l'effet de l'assiette de spaghettis, l'effet de domino, Hub and spokes, intégration superficielle et intégration profonde, convergence institutionnelle, pays du Maghreb, le partenariat Euro-Méditerranéen et les accords d'association.

SUMMARY

During the last decade of the twentieth century, Preferential Trade Agreements (PTA) has begun to take an important place in trade relations between countries. The growth and progress of the PTA and their relationship with the Multilateral Trading System (MTS), has led to serious concerns and prompted the various reactions and of government officials and analysts which may induce countries to participate in such agreements. Moreover, in an academic context, these worries are expressed by research that has been conducted on this phenomenon; which has often come to different conclusions. Several approaches suggest that these new forms of agreements are as a congenital defect that contributes to the failure of SCM. In the other hand, PTAs and multilateral agreements are complementary and should be designed accordingly. Generally, empirically analyses have focused on the importance of PTA as a way to accelerate progress towards the full and deeper liberalization and unfettered international trade, which can be used in some cases to reduce the gap between countries and a satisfactory contribution to economic development.

In this context, the experience of European Union (EU) with PTAs is perceived to give it a comparative advantage in this area, the EU is seen as a supporter of regional integration. In this later sense, the adoption of Barcelona Declaration, launched in November 1995 had allowed the EU to engage with the Mediterranean countries to define a new framework of Euro-Mediterranean partnership, based on the principle of reciprocity in accordance with the new requirements of the WTO. The Barcelona Process, which provides the gradual establishment of a free trade area in the Mediterranean by 2010, it was evidenced by signing several bilateral agreements on new generation, including Association Agreements (AA) between the Maghreb countries and the EU. These AAs take into account (in their political, economic and social aspects) the internal and external challenges that have adversely contributed to stop the integration of Maghreb countries in the global economy and according to their content; they appeared to help Maghreb countries emerging and improve their international credibility. At present, despite the efforts provided by the entire Maghreb region, there are still poor results and these countries may still be marginalized from globalization.

This research work, registered in the form of relative debate in PTA. It will study and analyses the AA of the Maghreb countries with the EU. This work focuses first to give a better understanding of AA in order to know if it contributes enough to stimulate the trade exchange between both parties, or not? The evaluations in our Work will try to illuminate and identify through some theory, and the result of empiric research on the PTA, the different factor which negatively influenced the economic relation between EU and the Maghreb countries, which have concluded that these mixed result in each way they have experience of cooperation between these countries. In conclusion, this work will focus to make a point about the new structural reform, which is a valuable asset and which seems to help some institutional convergence and Deep Integration between the Maghreb and the EU.

Keywords: Multilateral trade agreements; GATT / WTO; preferential trade agreements; rules of origin; regional integration; trade creation and trade diversion; Effects of Hub-and-Spokes; shallow and deep integration; The spaghetti bowl effect; domino effect; institutional convergence; Maghreb; Euro-Mediterranean Partnership and Association Agreements

خلال العقد الأخير من القرن العشرين، أخذت اتفاقيات التجارة التفضيلية (ACPr) مكانة هامة في العلاقات التجارية بين حيث هذه الاتفاقيات اضافة إلى طبيعة علاقتها مع النظام التجاري المتعدد الأطراف (SCM) عدة انشغالات وردود فعل متباينة بين المسؤولين الحكوميين والمحللين المختصين حول الأسباب الحقيقية و الدواعي يمكن ان تحفز الدول من أجل فاقيات التفضيلية. من جهة أخرى وفي الإطار الأكاديمي، أدت تلك مجموعة من البحوث التي أجريت حول هذه الظاهرة،

تباينة ومتناقضة نجد من بينها عدة حجج تؤكد على أن هذه الأشكال الجديدة من الاتفاقيات التجارية هي عيب البعض الآخر يرى أنه على عكس ذلك فالاتفاقيات متعددة تفاقيات التجارية التفضيلية . بصفة عامة، الكثير من الدراسات التجريبية الحديثة أكدت على أهمية تفاقية التفضيلية كعملية تقدم سريع نحو هدف التحرير الكامل والعميق دلات التجارية الدولية، والتي يمكن ان تساهم إلى حد كبير في تقليص الاقتصادية بين البلدان تحقيق التنمية الاقتصادية .

هذا السياق، فإن تجربة الاتحاد الأوروبي مع اتفاقيات التجارة التفضيلية تجعله يكسب ميزة نسبية في هذا المجال، إذ يعتبر بمثابة مؤيد لعمليات التكامل الإقليمي.

1995 علاقات بين الطرفين وهذا عن طريق ابرام اتفاقيات جيل الجديد على منح الأفضليات التجارية وفقا لمبدأ المعاملة بالمثل تماشيا مع الجديدة المعمول بها في العالمية (OMC). إن اتفاقية برشلونة تهدف من بين عدة أمور اخرى إلى الإنشاء التدريجي لمنطقة التجارة الحرة ما بين دول الاتحاد الأوروبي و بلدان جنوب منطقة البحر الأبيض المتوسط ابتداء من سنة 2010، كما أنها توجت بتوقيع عدة اتفاقيات ثنائية من بينها الاتفاقيات التجارية الثنائية بين بلدان المغرب العربي والاتحاد الأوروبي، هذه الاتفاقيات بمجملها تأخذ بطبيعة أبعادها السياسية، الاقتصادية والاجتماعية بعين الاعتبار مختلف التحديات الداخلية والخارجية التي تعيق سلبا عملية إدماج البلدان المغربية في الاقتصاد العالمي، كما أنها تهدف ايضا إلى محاولة تحقيق التطور الاقتصادي والمساهمة في تحسين مصداقية تلك البلدان على الصعيد الدولي. لكن على الرغم من ذلك وعلى الرغم من الجهود المعتبرة المبذولة من قبل كل دول المنطقة وخاصة المغربية، إلا أننا لا نزال نسجل نتائج ضعيفة، ولا تزال هذه البلدان تعيش تحت خطر التهميش بفعل العولمة.

تفاقيات التجارية التفضيلية. يهدف هذا العمل في بداية الأمر إلى محاولة تقييم تقديم حصيلة لاتفاقيات الشراكة الأور و متوسطة المبرمة بين دول المغرب العربي والاتحاد الأوروبي وهذا بهدف الإجابة على : هل ساهمت اتفاقيات الشراكة بين دخولها حيز التنفيذ أيضا وهذا

تحفيز التبادل التجاري بين الطرفين بعيدا عن هذا التقييم التقليدي لتلك الاتفاقيات النظريات و الأبحاث الحديثة المتعلقة بالاتفاقيات ية التفضيلية، على تحديد ودراسة العلاقات الاقتصادية بين الاتحاد الأوروبي وبلدان المغرب العربي والتي أدت الى تلك النتائج المتباينة بين الطرفين. وبالإضافة إلى ذلك، يهدف هذا العمل لمتابعة وتقييم هم جوانب السياسة الأور و متوسطة تسليط الضوء الصيغ الجديدة من الإصلاح الهيكلي التي هي في طريق التنفيذ (الاقتصادية والمالية) كونها ترمي نحو تحقيق نوع من (بين بلدان المغرب العربي والاتحاد الأوروبي.

: الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، اتفاقية الجات منظمة التجارة العالمية الاتفاقيات التجارية التفضيلية التكامل الإقليمي، خلق وتحويل مسار التجارة، أثر صحن المعكرونة، أثر الدوميد الأور و متوسطة.

LES ACCORDS D'ASSOCIATION DES PAYS DU MAGHREB AVEC L'UNION EUROPEENNE



Les 27 pays de l'UE

ALLEMAGNE	LETTONIE
AUTRICHE	LITUANIE
BELGIQUE	LUXEMBOURG
BULGARIE	MALTE
CHYPRE	PAYS-BAS
DANEMARK	POLOGNE
ESPAGNE	PORTUGAL
ESTONIE	R.TCHEQUE
FRANCE	ROUMANIE
FINLANDE	ROYAUME-UNI
GRECE	SLOVAQUIE
HONGRIE	SLOVENIE
ITALIE	SUEDE
IRLANDE	

Les pays du Maghreb

ALGERIE
MAROC
TUNISIE

Liste des abréviations

- AA:** Accord d'association.
- AC:** Accord commercial.
- ACP:** Afrique, Caraïbes, Pacifique.
- ACPNR:** Accord commercial préférentiel non-réciproque.
- ACPr:** Accord commercial préférentiel.
- ACR:** Accord commercial régional.
- ADPIC:** Accord sur les Aspects de Droits de Propriété Intellectuelle relatifs au Commerce.
- AGCS:** Accord Général sur le Commerce des Services.
- ALE:** Accord de Libre-échange.
- APE:** Accords de Partenariat Economique.
- APEC:** Coopération économique des pays d'Asie-Pacifique.
- ASEAN:** Association des Nations du Sud-Est Asiatique.
- BIT:** Bureau International du Travail.
- CAN:** Communauté Andine des Nations.
- CEDEAO:** Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
- CEE:** Communauté économique européenne.
- CEMAC:** Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale.
- CIRDI:** Centre International de Règlement des Différends relatifs aux Investissements.
- CIS:** Commonwealth of Independent States.
- CNUCED:** Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.
- COMESA:** Common Market for Eastern and Southern Africa.
- CSI:** Confédération Syndicale Internationale.
- DD:** Développement Durable.
- EUROMED:** Partenariat euro-méditerranéen.
- FMI:** Fonds Monétaire International.
- FTTA:** Free Trade Area of the Americas.
- GATS:** General Agreement on Trade in Services.
- GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade.
- GCC:** Conseil de Coopération du Golfe.
- IDE:** Investissements Directs Etrangers.
- MCC:** Marché Commun Centre-américain.
- MEDA:** MESures D'Accompagnement (accompanying measures)
- MNT:** Mesures non tarifaires ou barrière non tarifaire (BNT).
- NAFTA:** Accord de Libre Échange Nord-Américain.
- NCM:** Négociation Commerciale Multilatérale.
- NPF:** Nation la Plus Favorisée.

nTIC: nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication.

OCDE: Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OEPC: Organe d'examen des politiques commerciales.

OIC: Organisation Internationale du Commerce.

OIT: Organisation Internationale du Travail.

OMC: Organisation Mondiale du Commerce.

OMD: Objectifs du Millénaire pour le Développement.

OMS: Organisation Mondiale de la Santé.

ONG: Organisations Non Gouvernementales.

ONU: Organisation des Nations Unies.

ORD: Organe de règlement des différends.

PAC: Politique Agricole Commune.

PAS: Programme d'Ajustement Structurel.

PDD: Programme de Doha pour le Développement.

PECO: Pays d'Europe Centrale et Orientale.

PEV: Politique Européenne de Voisinage.

PED: pays en développement.

PMA: Pays les Moins Avancés.

PMG: Politique Méditerranéenne Globale.

PSEM: Pays du sud et de l'est de la Méditerranée.

SAARC: South Asian Association for Regional Co-operation.

SACU: Southern Africa Customs Union.

SADC: Communauté de l'Afrique du Sud pour le Développement.

SGP: Système Généralisé de Préférences. (**SPG** - Système des Préférences Généralisées)

SGPG: Système généralisé de préférences Global.

SPS: Sanitaire et phytosanitaire.

TCE: Traité instituant la Communauté Européenne.

TSA: Tous Sauf les Armes.

TSD: Traitement spécial et différencié.

TTPI: Traités de Protection des Investissements.

UD: Union Douanière.

UE: Union Européenne.

UEMOA: Union Economique et Monétaire de l'Ouest Africain.

UMA: Union pour le Maghreb Arabe.

UPM: Union Pour la Méditerranée.

ZALE: Zone Arabe de Libre-échange (GAFTA).

ZLE: Zone de Libre-échange.

SOMMAIRE

Introduction Générale.....	1
1.1- La problématique de recherche:.....	6
1.2- Les hypothèses de la recherche:.....	7
1.3- Le plan de travail:.....	8
Chapitre I: Le Système commercial multilatéral : Du GATT à l'OMC.....	11
Section 1: L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT):.....	12
1- La genèse du GATT:.....	12
2- Les cycles de négociations commerciales du GATT.....	18
Section 2: L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	31
1- La doctrine multilatérale de l'OMC en pratique.....	31
2- Les principales règles fondamentales du GATT et de l'OMC.....	43
3- Le système GATT/OMC: théories et pratique.....	53
Section 3: Le cycle de Doha: évolution et statut des PED.....	62
1- L'état des négociations du cycle de Doha.....	62
2- Les PED et les jeux d'alliances au sein de l'OMC.....	77
Chapitre II : L'OMC et les accords commerciaux préférentiels.....	85
Section 1: Les Accords commerciaux préférentiels.....	86
1- Définition et évolution des ACPr.....	86
2- Les exceptions juridiques du GAAT/OMC au profit des ACPr.....	94
3- Les règles d'origine.....	100
4- L'érosion de préférences et les nouvelles questions contenant dans les ACPr.....	106
Section 2: Les accords commerciaux régionaux dans le système du GATT/OMC.....	113
1- La typologie classique de d'intégration régionale.....	114
2- Les différentes vagues de l'intégration régionale.....	117
3- Régionalisation, Régionalisme ou Intégration Economique Régionale: quel terme, pour quelle définition?.....	121
4- Les différents niveaux de coordination (la profondeur) dans l'intégration régionale.....	124
5- Les différentes conceptions de l'intégration régionale.....	127
6- Les flux commerciaux intra et extra-régionaux.....	131
Section 3: Le traitement spécial et différencié (TSD) en faveurs des PED et PMA.....	134
1- L'évolution de Traitement spécial et différencié (TSD) dans le système GATT/OMC.....	134
2- Le TSD dans le Programme de Doha pour le développement.....	137
3- Les champs d'applications des SGP impliquant l'UE et les États-Unis.....	139
4- L'incidence de TSD sur le système commercial multilatéral.....	145

Section 4: les contextes théoriques des accords commerciaux préférentiels.....	147
1- Les effets statiques des accords commerciaux préférentiels.....	147
2- Les effets dynamiques des Accords commerciaux préférentiels.....	152
Chapitre III : Les Accords d'association des pays du Maghreb avec l'UE.....	171
Section 1: Le Maghreb dans le système commercial international.....	172
1- Les Plans d'Ajustement Structurel (PAS) aux pays du Maghreb.....	172
2- L'ouverture commerciale multilatérale des pays du Maghreb.....	174
3- Les accords commerciaux préférentiels.....	178
Section 2: Les relations des pays du Maghreb avec l'UE.....	186
1- Les accords commerciaux non réciproques : la coopération de la 1ere et 2eme génération.....	186
2- Les accords commerciaux réciproques: les accords de 3eme génération.....	193
Section 3: Un bilan très controversé des AA entre l'UE et le Maghreb:.....	219
1- États d'avancement de la mise en place des ZLE entre les pays du Maghreb et l'UE:.....	219
2- Des performances économiques inégales entre les deux parties.....	220
3- Le démantèlement tarifaire dans les AA:.....	223
3- Les échanges entre les pays du Maghreb et l'UE.....	228
4- L'afflux des IDE dans les pays du Maghreb.....	241
Section 4: Quels facteurs expliquent ce bilan mitigé?.....	246
1- L'érosion des préférences européennes.....	246
2- L'absence et /ou faible intégration horizontale (intégration Sud-Sud).....	249
3- L'impact des élargissements de l'UE.....	253
4. l'impact de la fin des accords multifibres et de l'accession de la Chine à l'OMC.....	259
Section 5: Des tentatives d'amélioration: vers une intégration plus profonde entre les pays du Maghreb et l'UE.....	261
1- La Politique Européenne de Voisinage (PEV).....	261
2- Le Processus de Barcelone: Union pour la Méditerranée (UPM).....	264
3- Le rapprochement institutionnel entre les pays du Maghreb et l'UE.....	266
Conclusion Générale.....	274
Références bibliographique.....	282
Liste des Tableaux, Cartes, graphiques et Figures.....	298
ANNEXE N° 01: Les Résultats du Cycle d'Uruguay.....	303
ANNEXE N° 02: GROUPES À L'OMC.....	304
ANNEXE N° 03: Article XXIV, Article V et la Clause d'Habilitation.....	307
ANNEXE N° 04: Les documents de notification des AA des pays du Maghreb avec l'UE dans l'OMC.....	316
ANNEXE N° 05 : Les Calendriers de Démantèlement tarifaire sur les biens industriels tels que spécifié dans les AA entre l'UE et la Tunisie, le Maroc et l'Algérie.....	319
Table des matières.....	323

Introduction Générale

Introduction Générale

La mondialisation (ou globalization pour les Anglo-saxons) est un processus géo-historique de mise en relation et d'interdépendance de la quasi-totalité des pays du monde. Ce concept n'est pas nouveau ; depuis le milieu du XIXe siècle, il y a eu au moins deux formes de mondialisation. La plus récente a débuté après la fin de la Seconde Guerre mondiale, à la faveur de l'apparition de nouvelles technologies de communication et de l'amélioration des moyens de transport. Elle a été marquée par une longue période de forte croissance du libre-échange.

Cependant, la mondialisation n'est pas sans effet sur l'économie internationale. De fait, l'intensification des échanges et la multiplication des liens commerciaux entre les pays ont modifié la dynamique des rapports de forces entre les Etats-nations. Le concept de frontières n'a plus la même valeur stratégique que dans le passé à cause du changement marqué et imposé par la mondialisation. L'histoire du changement progressif et du passage d'une économie de subsistance à une économie de marchandises est le résultat de cycles longs. Chaque cycle s'accompagne d'une évolution technico-économique qui est à l'origine de la croissance et ce depuis la machine à vapeur, au chemin de fer, à l'électricité, au pétrole et enfin aux expansions des produits dominés par les techniques de l'information et de la communication (nTIC) qui caractérisent nos jours.

Il est clair que, dans un monde conflictuel par nature, les intérêts des États qu'ils soient économiques ou politiques sont différents et incompatibles. L'échange international n'est acceptable que pour cette fin, les exportations des uns étant les importations des autres. Et malgré les lacunes persistantes dans nos connaissances et notre compréhension, les arguments théoriques et pratiques qui démontrent les gains tirés du libre-échange restent solides. Certains facteurs économiques peuvent cependant réduire ces gains ou fausser leur répartition. Les coûts commerciaux élevés peuvent empêcher certains pays de participer au commerce international ou réduire le volume de leurs transactions commerciales. Donc, le libre-échange peut faire en même temps des gagnants et des perdants.

Après la fin de la Seconde Guerre mondiale, plusieurs facteurs sont venus toutefois affirmer cette orientation, ce qui a donné naissance à un ordre commercial international différent. Tout d'abord, la volonté de créer une organisation internationale du commerce, mais ce projet de l'OIC a échoué. À sa place c'est le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) qui est devenu une instance essentiellement vouée à la libéralisation des échanges entre pays occidentaux. Sans nul doute, dès sa signature en 1948 jusqu'à la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, le GATT a énormément contribué à la réduction ou à l'élimination d'une série d'entraves au commerce entre nations. L'utilité du GATT est toujours considérée comme incontestable dans le développement du libre-échange et l'expansion des échanges qui est devenu un moteur de croissance dans le projet de reconstruction économique.

Nombreux pays membres du GATT, des experts ou des économistes favorables au libre-échange se disaient fiers que le système commercial multilatéral ait pu faire progresser le libre-échange dans le cadre de règles négociées. Le nombre d'adhérents à ces négociations retient de plus

en plus l'attention des pays et ne cesse d'augmenter. Lorsque le GATT est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1948, les membres fondateurs n'étaient qu'au nombre de 23, alors que L'OMC compte aujourd'hui 159 Membres dont plus des deux tiers sont des pays en développement (PED). Cet accroissement substantiel montre bien ce que la communauté internationale pense réellement de l'utilité de l'Organisation. Il constitue la riposte la plus éclatante à ses détracteurs. Le fait que parmi les accessions récentes figure celle de la Chine, le Royaume d'Arabie saoudite et la Russie et que celle-ci sera bientôt rejointe par l'Algérie et d'autres pays, en est une parfaite illustration qui montre bien le rôle central et irremplaçable que joue l'OMC dans les ambitions de ses membres sur le plan économique et en matière de développement.

Le régime fondé sur l'OMC est venu à être considéré comme la pierre angulaire d'une économie mondiale axée sur le marché. À cet effet, tous les membres de GATT/OMC prennent part aux négociations commerciales multilatérales et visent à atteindre une réduction mutuelle des tarifs douaniers et autres barrières au commerce entre les participants. Le système commercial multilatéral de l'OMC impose des limites à l'exercice des politiques commerciales (au sens large), par le biais des obligations générales qui s'appliquent à tous les membres de GATT/OMC et les engagements spécifiques conclus au cas par cas par les pays.

La libéralisation croissante est soutenue par des échanges internationaux sous l'égide du GATT puis de l'OMC nous laisse penser que l'économie mondiale s'approche de l'image d'un seul et un grand marché sur lesquels les tarifs douaniers et non tarifaires seront réduits progressivement. L'OMC, après tout, est la seule institution multilatérale créée récemment et expressément en vue d'une économie mondiale caractérisée par une complète interdépendance. Ces grands principes, ces règles ainsi que ces accords, sont le résultat de plusieurs cycles de négociation, leur objectif fondamental est l'amélioration du niveau de vie pour tous et le développement durable.

Au cœur du GATT/OMC, il existe le principe de non-discrimination, caractérisé par la Clause de la nation la plus favorisée qui assure que les meilleures conditions tarifaires et non tarifaires accordées à une partie contractante du GATT/OMC soient étendues automatiquement et sans condition à toutes les autres parties contractantes. La Clause de la nation la plus favorisée constitue une des clefs de voûte du GATT/OMC. Le système du GATT/OMC est ouvert à tous les pays qui veulent respecter les règles, ceci démontre l'objectif de système du GATT/OMC qui consiste à construire un système commercial global et intégré.

Cependant, les instances défendant le multilatéralisme (GATT/OMC), ont autorisé les accords de libre-échange régionaux. Ainsi, en dépit de son caractère important, la Clause NPF a fait l'objet des exceptions qui reposent sur son exact opposé: la notion des préférences commerciales. L'article XXIV du GATT a légitimé l'existence et la constitution d'arrangements commerciaux préférentiels réciproques pour faciliter le trafic transfrontalier. Ces nouvelles données ont généré des pressions concurrentielles entre les pays. Pour faire face à cette contrainte, toutes les nations du monde ont cherché à renforcer leur compétitivité à travers la conclusion des ACPPr.

Mais sur la scène mondiale, de nouveaux enjeux sont apparus; ils concernent, en particulier, l'écart entre les pays développés et ceux en voie de développement. Convaincue que toute diminution de cet écart est dans l'intérêt des pays développés comme pour les PED, les pays développés ont commencé dans les années 60 à accorder un traitement préférentiel cette fois sur une

base unilatérale non réciproque aux importations des PED et pour trouver à cette fin une exemption spécifique dans les règles du GATT. C'est ce qui a été fait à la suite des négociations du Cycle de Tokyo par une solution juridique plus permanente pour les préférences commerciales à une clause que l'on a appelée depuis la «Enabling Clause - clause d'habilitation». Cette clause n'a pas modifié le texte du GATT, mais, comme il s'agissait d'une décision des Parties contractantes au GATT, elle avait pour l'essentiel un effet juridique semblable.

Ainsi, après la mise en place, lors du cycle d'Uruguay, d'un Accord sur les services (GATS), la notion des préférences commerciales avait fait l'objet d'une autre dérogation. C'est à l'aide de l'article V du GATS qu'ont été légitimé à leur tour l'existence et la constitution d'arrangements commerciaux préférentiels réciproques pour faciliter le trafic des services.

Cette libéralisation se poursuit jusqu'à nos jours avec l'intégration de tous les pays dans les unions régionales et les espaces de libre-échange. S'agissant de la nature des arrangements préférentiels réciproques ou non réciproques en faveur des PED, l'on peut distinguer trois grandes catégories. Premièrement, les accords régionaux de libre-échange entre pays développés et PED (Nord/Sud). Cette forme de régime préférentiel, qui repose sur la réciprocité, ne relève pas à strictement parler des préférences commerciales en faveur des PED. Deuxièmement, les régimes préférentiels spéciaux accordés à des groupes de PED (comme dans le cadre de la Convention de Lomé/Cotonou, ACP ou de l'Initiative pour le bassin des Caraïbes) et le Système généralisé de préférence (SGP). Troisièmement, les ACPr accordés entre les PED (Sud/Sud) et ce, dans le cadre de Système Global de Préférences Commerciales entre les PED (SGPC).

Contrairement aux objectifs de l'OMC, les accords commerciaux préférentiels (ACPr) sont basés sur le principe de la discrimination en accordant aux pays à l'intérieur du bloc un traitement favorisé. Le régionalisme, dans sa logique bilatérale ou régionale, exclut tous les pays qui ne font pas partie de l'accord, dans le sens contraire au multilatéralisme qui veut que tous les États participent aux négociations. La menace émanant des ACPr est qu'ils prévoient un traitement préférentiel soit réciproque (ALE, UD) ou non réciproque (SGP, TSA), notamment en ce qui concerne le commerce des marchandises, qui entraîne un détournement des échanges au détriment des tierces parties et qui sape le principe fondamental de la nation la plus favorisée.

Avec les méandres et la lenteur des progrès des négociations au sein de l'OMC, l'existence des ACPr a toujours été importante, cet intérêt augmente plus vite encore après le cycle de Doha dont les semences de son échec sont toujours présentes. Ces accords sont le produit de l'impuissance de l'OMC. Plusieurs États membres de l'OMC ont décidé de libéraliser bilatéralement et négocié quelques ACPr, d'où, dans les deux dernières décennies, plus de 350 accords ont été négociés.

L'OMC est une institution totalement paralysée si on prend en considération le temps perdu pour mener des négociations. Un cycle de négociations multilatérales nécessite souvent plusieurs années (le cycle de Doha est en cours depuis 2001). Or, durant ce temps le monde change. La règle de consensus devient de plus en plus difficile à obtenir pour des décisions extraordinairement complexes. Contrairement à la lenteur des négociations au sein de l'OMC, les ACPr mettent moins de temps à être finalisés vu que les parties sont moins nombreuses. C'est souvent ce qui les rend très attrayants pour les responsables politiques et les milieux d'affaires, qui cherchent à obtenir des résultats rapidement.

Aujourd'hui, au-delà du nombre impressionnant d'accords commerciaux qui sont en vigueur ou en négociations, il faut aussi remarquer leur variété; de plus en plus ces ACPr sont profonds (Deep integration) plutôt que des accords superficiels (Shallow Integration), ils comprennent un large éventail de questions au-delà des tarifs. Cependant, pour décrire ces questions les économistes ont adopté les expressions de l'OMC-plus et d'OMC-extra, qui peuvent se produire soit parce que le système multilatéral n'a pas convenu de négocier ou de conclure une ou plusieurs de ces questions, soit parce qu'un pays exige de tels avantages de son partenaire plutôt que de l'ensemble des membres de l'OMC bien sûr (OMC+). De plus, les accords régionaux permettent d'ouvrir de nouveaux territoires. Du fait de similitudes sur le plan des intérêts et de valeurs communes souvent plus évidentes, les accords commerciaux bilatéraux peuvent être conclus dans des domaines nouveaux comme l'investissement, la concurrence, les normes de travail ou les règles en matière d'environnement, où il n'y a pas de consensus dans l'OMC (OMC-X).

Les ACPr ont permis à tous les membres de l'OMC de négocier des règles et des engagements qui allaient au-delà de ce qui était alors possible à l'échelon multilatéral. Ces règles ont à leur tour ouvert la voie et la possibilité de conclure des accords d'intégration régionale et des accords bilatéraux afin de permettre d'accélérer le rythme de la libéralisation des échanges jugé nécessaire pour promouvoir le commerce dans certains secteurs qui exigent une convergence entre les partenaires.

Par conséquent, l'échange n'est plus limité aux flux du commerce entre les pays qui n'est aujourd'hui qu'une des formes classiques de l'échange international. Cependant, il existe d'autres avantages qu'une économie peut tirer d'un accord commercial, en particulier dans le domaine monétaire et financier. La libéralisation économique génère des échanges de biens et de services (le commerce des services), des flux d'IDE entrants et sortants, des flux de capitaux échangés sur les marchés financiers, des flux technologiques incorporés dans le capital physique ou humain et aussi sous forme d'externalités technologiques.

Dans ce contexte, tous les accords, bilatéraux, régionaux ou multilatéraux se sont multipliés ces dernières années et de nouveaux accords sont actuellement négociés. Dans un cadre académique, de nombreux ouvrages, articles et rapports relatifs à la question du phénomène de prolifération des accords commerciaux régionaux et bilatéraux ont été publiés ces dernières années. Cette thématique fait même l'objet d'un grand intérêt, tout particulièrement, dans les cercles universitaires des pays développés et au sein des institutions internationales.

Les organisations internationales et intergouvernementales ont également mis en place des structures visant à surveiller l'évolution de ces accords régionaux. En 1996, le Conseil général de l'OMC a créé le Comité des accords régionaux, avec pour mission d'examiner ces accords et analyser leurs conséquences systémiques¹. Depuis 1996, la Banque mondiale mène un projet de recherche sur le régionalisme. Deux importantes publications ont été diffusées par ce projet en plus d'une centaine de documents de travail². Quant à l'ONU, elle a suivi la même démarche au point d'ouvrir des voies de consolidation de ses modes d'action à partir de piliers régionaux, même l'OCDE a fait des recherches sur ce sujet.

¹ Les documents sur le régionalisme peuvent être consultés sur le portail de l'OMC à partir de l'adresse suivante: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

² Ces documents de travail sont en ligne à partir de l'adresse suivante: <http://www.worldbank.org/research/trade/>

Donc, la littérature qui se rapporte à ce sujet est très vaste, elle comprend également des contributions d'auteurs en économie, en sciences politiques et en droit international. Ces analyses empiriques qui ont mis l'accent sur l'importance des ACPr entre les économies de la planète et leur impact sur le libre-échange, essentiellement l'effet de création et de détournement du commerce. Cette préoccupation au sujet du rapport entre le système commercial multilatéral et les ACPr a suscité des diverses réactions. J. Bhagwati a adopté l'expression «bol de spaghetti» pour désigner la prolifération des ACPr fortement variés du point de vue de la taille des pays partenaires, des secteurs couverts, des concessions accordées et des systèmes de règles d'origine.

Certains mettront le conflit des systèmes et les incompatibilités entre l'approche discriminatoire et l'approche non discriminatoire des relations commerciales, d'autres souligneront l'importance croissante des ACPr qui serait un signe de la faillite du multilatéralisme. Et certains autres encore affirmeront que les accords régionaux et multilatéraux sont, par définition, complémentaires et doivent être conçus en conséquence. Aucun de ces points de vue ne peut cerner à lui seul la complexité des relations commerciales internationales à l'heure actuelle.

Les PED en général et les pays du Maghreb en particulier, après avoir été plutôt marginalisés de la mondialisation, sont aujourd'hui poussés par la volonté d'augmenter leur bien-être et par la communauté internationale au biais des institutions internationales (OMC et autres) à s'ouvrir aux échanges, ce qui leur permettrait de s'intégrer et de s'inscrire davantage dans les mouvements de la recomposition de l'économie mondiale.

De ce fait, les pays du Maghreb n'ont pas dérogé à la règle. Ils ont pour la plupart opté pour des stratégies de libéralisation commerciale. Ceux qui ont déjà accédé dans un cadre multilatéral au GATT/OMC (1987 pour le Maroc et 1990 pour la Tunisie) sont imités par ceux qui négocient aujourd'hui leur adhésion à l'OMC (Algérie). Simultanément, les pays du Maghreb ne sont pas en marge de l'évolution actuelle de la régionalisation. Ces pays ont encouragé la création de réseaux de partenariat de libre-échange, régional et bilatéral.

D'un autre côté, afin de marquer ces nouvelles réorientations stratégiques et renforcer le désir d'intégration régionale, l'Union européenne a développé un certain nombre d'accords régionaux et bilatéraux à travers le monde entier, dont ceux dirigés vers ses frontières du sud dont les pays du Maghreb font partie, à savoir dans le cadre: des accords de coopération entre la CEE et certains pays de la rive sud de la méditerranée, la politique méditerranéenne rénovée, le processus de Barcelone (1995) relatif au partenariat Euro-méditerranéen, la politique de voisinage et enfin le projet de l'Union pour la méditerranée. Par ailleurs, le phénomène de la montée en puissance de ces politiques de regroupement régional et bilatéral ont également permis au pays du Maghreb de concrétiser quelques accords importants: (UMA, GAFTA et l'Accord d'Agadir). En outre, chacun des pays de la région a conclu des accords bilatéraux: La Tunisie avec la Turquie (2005), le Maroc avec la Turquie (2005) et avec les États-Unis (2006). Il en résulte un véritable enchevêtrement d'accords commerciaux qui se combinent et se superposent (régionalisme spaghetti), rendant l'impact de ces accords plus difficile à évaluer.

Ce qui est remarquable aujourd'hui, c'est que les échanges de l'ensemble des pays du Maghreb avec le reste du monde ont beaucoup progressé, mais beaucoup moins vite que dans d'autres régions. Il semble alors, que tous les pays ne profitent pas, dans les mêmes proportions, des

avantages offerts par la libéralisation des échanges, parce que leurs importations ont augmenté plus rapidement que leurs exportations, ce qui entraîne en conséquence des pertes de revenus pour leur économie. Et malgré les diverses ambitions affichées, la région du Maghreb n'a pas atteint un degré d'intégration et de coalition suffisant pour prévenir les tensions ou les conflits politiques régionaux et bilatéraux persistants.

Si certains arguments théoriques et empiriques soutiennent que l'établissement des accords de libre-échange qui devrait dynamiser les économies des pays membres, augmenter leur bien-être économique et contribuer à l'amélioration de leurs compétitivités par l'accélération de son insertion dans l'économie mondiale, pour les pays du Maghreb, qui à l'heure actuelle ont signé des accords régionaux et bilatéraux, dont les plus importants sont les accords d'association avec l'Union européenne, la réalité est que ces pays ne peuvent fournir que 0.4% du Produit intérieur brut mondial (PIBm), ne participent que pour 2% au commerce international et ne reçoivent même pas 1% des investissements directs de l'étranger (IDE).

1.1- La problématique de recherche.

Sans aucun doute, le Maghreb est une région possédant un potentiel de développement très riche. Avec des ressources naturelles et humaines très importantes et des liens culturels et linguistiques communs, les trois pays du Maghreb sont dotés des conditions de production non négligeables jugées comme des atouts nécessaires au démarrage effectif de leur économie. L'Algérie, le Maroc et la Tunisie, à l'aide des accords d'association avec l'UE, ont axé leurs actions sur la coopération régionale afin de garantir un meilleur accompagnement de leur programme de relance économique et sociale. Par ailleurs, il est important de souligner que ce rapprochement avec l'UE, la première puissance économique et commerciale au monde (avec 16.4% des échanges mondiaux en 2012 des biens et services, soit environ 4633 milliards de dollars) devrait être selon la projection des pays du Maghreb comme le catalyseur d'une augmentation des échanges commerciaux bilatéraux, des investissements et de coopération économique, ainsi qu'un déclencheur de la croissance pour les deux parties.

À l'heure actuelle, L'UE reste toujours le premier partenaire commercial des trois pays maghrébins, représentant un volume d'échanges d'environ 100,3 milliards d'euros pour 2012. Mais, si le poids du marché européen est prépondérant dans le commerce des pays du Maghreb, paradoxalement le poids du Maghreb dans le commerce extérieur européen est extrêmement faible, voire marginal. Et depuis plus de 50 ans de relations, les échanges entre les pays du Maghreb et l'UE restent caractérisés par une forte asymétrie qui se manifeste par la part prépondérante de l'UE dans le commerce maghrébin et des échanges marqués par des complémentarités traditionnelles entre le Nord et le Sud.

Ce travail de recherche s'inscrit dans le cadre du débat relatif aux ACPr. Il fera l'objet d'une analyse relative aux accords d'association des pays du Maghreb avec l'Union Européenne. Son contenu est consacré tout d'abord à l'analyse du bilan de ces accords d'association afin de savoir s'ils ont contribué à un niveau suffisant pour la stimulation des échanges commerciaux entre les deux parties ou non?

Notre objectif est de montrer, à travers l'étude de la trajectoire de l'évolution des accords d'association (partenariat) des pays du Maghreb avec l'UE, si ces derniers sont compatibles avec les nouvelles règles du GATT/OMC, et s'ils constituent un obstacle ou un moyen d'aller de l'avant en matière d'intégration des pays du Maghreb dans les flux d'échanges commerciaux mondiale?

Dès lors, il s'agit de voir l'importance de ces accords d'association pour savoir s'il est souhaitable pour les pays du Maghreb de continuer le processus de négociation commercial multilatéral et en même temps de diversifier et d'élargir ces accords bilatéraux et régionaux. Ou vaudrait-il mieux jouer sur une intégration plus profonde avec l'Union européenne?

Afin de répondre à ces questions, notre travail s'inspirera essentiellement de la chronologie d'évolution historique du système commercial multilatéral (GATT/OMC), puis du système commercial préférentiel (ACPr) et de la littérature économique existante consacrée à déterminer les différents facteurs qui ont conduit à l'émergence de ces deux systèmes commerciaux.

Lorsqu'on connaît la masse de documents déjà publiée sur la question des accords commerciaux dans le monde (les effets statiques et dynamiques et leurs impacts sur la démarche des négociations multilatérales sous l'égide du GATT puis de l'OMC), comme les écrits des grands économistes, au risque d'en oublier beaucoup, on peut citer parmi eux: J. Bhagwati, A. Panagarya, P. Krishna, R.E. Baldwin, K. Bagwell, J.P. Chauffour, P. Krugman, J.M. Siroën, C. Deblock et M. Abbas, on pourrait s'interroger sur l'opportunité d'une étude traitant ces questions sur les accords d'association des pays du Maghreb avec l'UE?

1.2- Les hypothèses de recherche.

Les réponses à nos questions posées, réside dans les hypothèses suivantes:

Hypothèse 1.

Malgré l'existence de ces AA avec l'UE, les pays du Maghreb n'arrivent toujours pas à tirer parti du nouveau marché mondial, ils n'ont pas pu relever les défis de la concurrence accrue sur leurs marchés traditionnels d'exportation, notamment vers l'UE, où leur parts de marché stagnent ou s'amenuisent au profit des produits émanant des pays tiers, en raison de leur situation économique interne vulnérable et à cause de leur manque de dynamisme commercial caractérisé par des coûts de production moins compétitifs résultant des produits moins élaborés, et moins diversifiés, en perte de vitesse dans les échanges mondiaux, générés généralement par des exportations des matières premières comme le pétrole, les produits manufacturés intensifs en main-d'œuvre. Et en raison de la pratique commerciale de l'UE qui n'a pas fait inclus les produits agricoles et les services dans les négociations. Donc on pourrait dire que les résultats de ces AA conduisent à un bilan mitigé.

Hypothèse 2:

Les élargissements de l'UE notamment vers les pays des PECO et la multiplication des offres de préférence de la part de l'Union Européenne (bol de spaghetti Européen), fait que ces AA avec les pays du Maghreb **sont sources d'inefficacités** liées aux interférences entre les instruments des différents schémas de préférences dont les niveaux en matière de marge préférentielle, de règle d'origine et de clause de sauvegarde peuvent être différents. Cette multiplication des offres de

préférences par l'UE contribueraient à l'érosion des marges dont pourraient bénéficier les pays du Maghreb dans la hiérarchie des préférences.

Hypothèse 3:

Mais cette érosion ne peut constituer la seule explication **des résultats médiocres** enregistrés dans ces pays, car les pays du Maghreb ne profitent plus de certaines offres de l'UE dédiés à aider et à stimuler la production et les échanges dans la zone euro-méditerranéenne, comme les dispositions offertes par les systèmes de cumul bilatéral, diagonal et total des règles d'origine, l'intégration Sud-Sud, l'attractivité des IDE et les programmes d'aides financières de l'UE.

Hypothèse 4:

Les dispositions des AA des pays du Maghreb ne se limitent pas à la seule levée d'obstacles aux échanges, mais actuellement ils commencent à aller plus loin dans la couverture des questions de réglementation d'où **ce bilan mitigé** est aussi le résultat de manque de vision par ces pays aux profit des avantages qu'offre une convergence institutionnelle entre les deux partenaires, à savoir la convergence politique et sociale, la convergence réglementaire et la convergence économique et financière. Donc, pour la réussite des initiatives de rapprochement entre l'UE et les pays du Maghreb à travers les AA, le concept de convergence institutionnelle et l'intégration plus profonde apparaissent nécessaires.

1.3- Le plan de travail.

Pour répondre à ces questions, le présent travail s'articule autour de trois chapitres :

Le premier chapitre, tente de retracer dans un cadre historique, théorique et pratique l'essor du système commercial multilatéral incarné par l'Organisation mondiale du commerce (OMC – successeur du GATT), tout en mettant l'accent sur les efforts considérables déployés par tous les pays dans le monde afin d'améliorer les échanges commerciaux par le biais des différents cycles de négociations commerciales multilatérales. On va à cet effet énumérer les principales règles de fonctionnement et les modalités des négociations qui ont eu lieu dans les cycles de négociations commerciales multilatérales émergé sous l'égide du GATT puis de l'OMC comme une nouvelle vision politique et économique du monde après-guerre.

Quant au **deuxième chapitre**, il propose une interprétation de l'évolution des ACPr. Notre objectif sera consacré donc à l'analyse générale, structurelle et fonctionnelle, des ACPr. Ce qui nous permettra de rendre compte de l'ensemble des formes prises par les processus régionaux dans le cadre de la mondialisation et nous allons mettre au point les termes du débat sur les ACPr ainsi que les conséquences de ces accords sur le multilatéralisme.

Le troisième chapitre, portera sur les cas des accords d'association (AA) des pays du Maghreb avec l'Union européenne, En premier lieu, on présentera un panorama de l'évolution de l'intégration économique des pays du Maghreb dans le monde, à travers les différents accords multilatéraux, régionaux et bilatéraux signés par les pays du Maghreb. Le second et le principal axe de ce chapitre insistera sur le partenariat euro-méditerranéen en général et ceux du Maghreb en particulier, à travers l'étude et l'analyse de leur évolution historique, leurs motivations et objectifs et leur

contenance. On trouvera également, un examen de son bilan, puis nous mettrons en évidence les nouveaux instruments de réforme structurelle mise en place qui visent à renforcer la convergence institutionnelle et qui contribueront à appuyer la mise en œuvre d'une intégration plus profonde (Deep integration) entre les pays du Maghreb et l'UE.

Nous finaliserons par une conclusion générale dans laquelle nous résumerons les principaux apports de ce modeste travail de recherche, On y reprendra l'essentiel des chapitres, surtout, qui portent sur l'état des relations économiques bilatérales entre les pays du Maghreb et l'UE ; en vérifiant les hypothèses que nous avons posé dans notre problématique et en discutant certaines limites ainsi que, de nouvelles pistes de recherche sur le lien entre les accords commerciaux multilatéraux et les ACPr, qui n'ont pas pu être examinés au cours de ce travail, mais qui pourront être approfondies dans les futures recherches.

Chapitre I :

Le système commercial multilatéral:

Du GATT à l'OMC

Chapitre I : Le Système commercial multilatéral : Du GATT à l'OMC

Depuis plus de soixante ans, l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a fourni un système de règles commerciales mondiales dans lesquelles le commerce international a prospéré. En 1995, Le GATT a ensuite donné naissance à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en tant qu'institution officielle multilatérale avec les plus fortes procédures de règlement que le GATT. Alors que le GATT a eu une existence plutôt sereine, l'OMC s'est avérée très controversée.

Le premier objectif de l'OMC, comme du GATT, est la libéralisation progressive du commerce international, c'est-à-dire la réduction des barrières douanières (désarmement douanier). Cette libéralisation ne doit pas être confondue avec le libre-échange souvent présenté comme la raison d'être du GATT et de l'OMC. Le libre-échange implique, en effet, la suppression complète de tous les obstacles aux échanges. Ce n'était pas l'ambition du GATT et ce n'est pas non plus celle de l'OMC, l'un et l'autre étant d'ailleurs incapables de l'instaurer. La finalité du GATT et de l'OMC est la libéralisation des échanges, qui implique seulement l'abaissement aussi loin que les États y consentent, des entraves au commerce international, qu'il s'agisse des mesures tarifaires ou non tarifaires.

Le processus de libéralisation du commerce mondial repose principalement sur des systèmes économiques fondés sur la coordination des politiques commerciales au sein du GATT puis de l'OMC. Cette dernière qui a toujours employé ses efforts pour décourager le recours aux politiques protectionnistes, surtout pendant les crises économiques et financières a fortement contribué à empêcher une situation comparable à la grande dépression des années 1920 et 1930, notamment pendant la crise financière 2007-2009.

Ce premier chapitre a pour objet de retracer dans un cadre historique, théorique et pratique l'essor du système commercial multilatéral incarné par l'Organisation mondiale du commerce (OMC – successeur du GATT), tout en mettant l'accent sur les efforts considérables déployés par tous les pays dans le monde afin d'améliorer les échanges commerciaux par le biais des différents cycles de négociations commerciales multilatérales. On va à cet égard faire la lumière sur les principales règles de fonctionnement et les modalités des négociations qui ont eu lieu dans les cycles de négociations commerciales multilatérales émergées sous l'égide du GATT puis de l'OMC comme une nouvelle vision politique et économique du monde d'après-guerre.

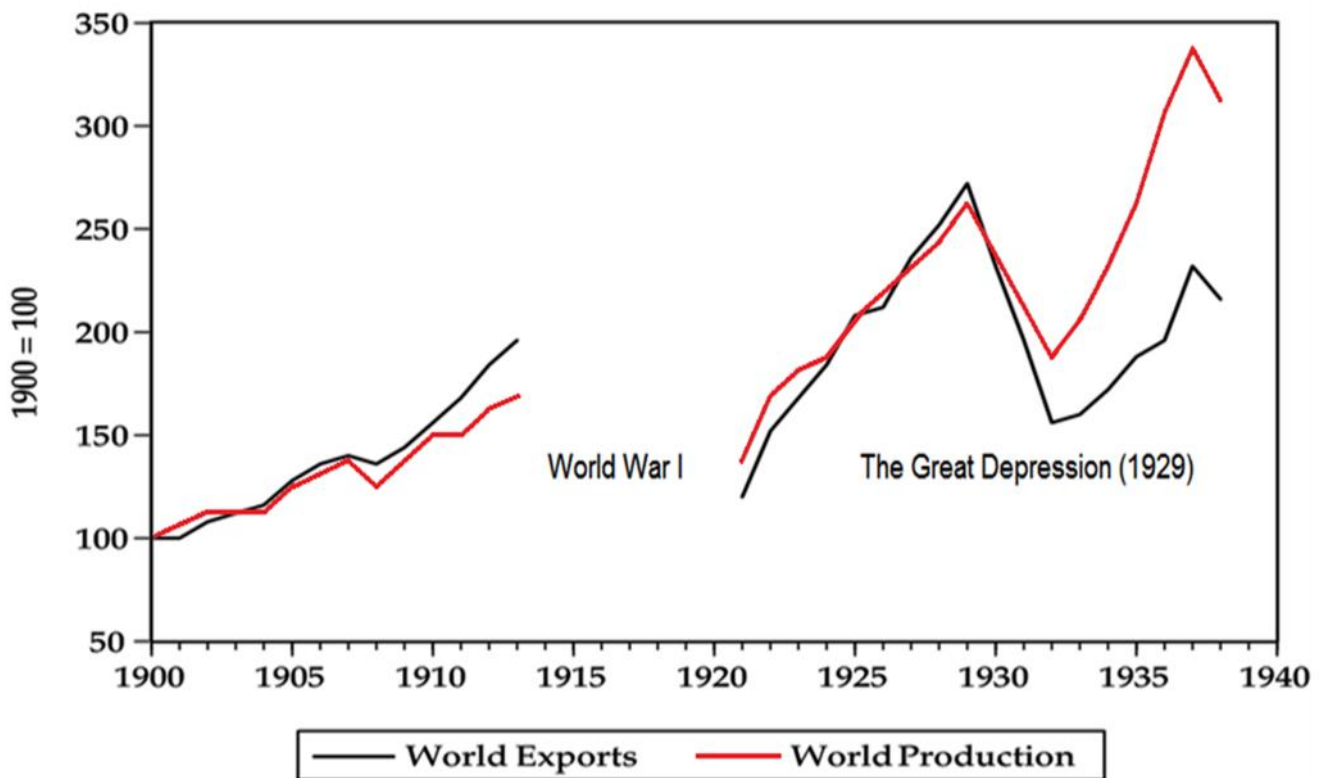
Section 1: L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

1- La genèse du GATT.

1.1- Contexte historique.

Pour comprendre les origines du GATT, il faut apprécier les événements traumatiques des années du 1920 à 1945. La période entre la Première Guerre mondiale et la Seconde Guerre mondiale a été un désastre politique et économique, elle est marquée par la Grande dépression et la montée du fascisme. Cependant, un fort désir d'éviter de répéter cette expérience après la Seconde Guerre mondiale, avec l'abandon de l'isolationnisme des États-Unis en faveur d'un rôle de leadership dans les affaires mondiales, a favorisé le soutien au monde entier pour une nouvelle approche de la coopération économique internationale¹.

Graphique I-01 : Le volume du commerce mondial et de la production, 1900-1938



Source: Irwin D.A., P.C. Mavroidis, A.O. Sykes, «**The Genesis of the GATT**», Cambridge University Press, Cambridge, 2008, p: 07.

Comme le graphique I-01 le montre, le déclenchement de la Première Guerre mondiale, en 1914, a interrompu une période de prospérité économique croissante dans le monde entier avec des tarifs modérés. Le commerce mondial à cette époque, était en pleine expansion soutenue par un

¹ Irwin D.A., P.C. Mavroidis, A.O. Sykes, « The Genesis of the GATT », Cambridge University Press, Cambridge, 2008, p. 05.

système monétaire international (l'étalon-or) qui fonctionnait parfaitement. Après le choc de la Première Guerre mondiale, le commerce international et le système de paiements se récupèrent difficilement avec un rythme lent au cours des années 1920. Parce qu'en temps de guerre, généralement, la plupart des pays ne suppriment que progressivement les contrôles sur le commerce. Alors que les niveaux tarifaires demeurent plus élevés qu'avant la guerre. Jusqu'au 29 avril 1925, le Royaume-Uni annonce la décision de rétablir la convertibilité-or de la livre sur la base de la parité d'avant-guerre¹, d'autres pays ont attendu encore plus longtemps avant de rétablir la convertibilité de leur monnaie. Et quoique, en 1927 et sous les auspices de la Société des Nations², une Conférence économique mondiale a été programmée dans le but de rétablir l'économie mondiale dans son état précédent, mais la Conférence a seulement débuté avec un débat international sur des questions telles que les droits de douane, la clause de la nation la plus favorisée, évaluation en douane, etc.

Les tentatives de restauration progressive de l'économie mondiale ont été interrompues par une récession mondiale à partir de 1929. Le ralentissement économique a été atteint par un protectionnisme accru, ce qui a réduit davantage le commerce mondial³. Les barrières commerciales sont devenues de plus en plus restrictives à la suite de la Première Guerre mondiale, elles ont atteint des niveaux extrêmes lorsque les États-Unis ont promulgué la loi Smoot-Hawley en 1930. En vertu de cette loi, les tarifs moyens des États-Unis sont passés de 38 à 52%.

Sans surprise, de nombreux partenaires commerciaux des États-Unis n'ont pas tardé à réagir, dans les mois suivants les droits de douane ont été augmentés au Canada, Cuba, France, Mexique, Italie, Espagne, Australie et la Nouvelle-Zélande. D'autres pays, dont la Grande-Bretagne, ont rejoint le déchaînement de rétorsion peu de temps après. En fin de compte, des mesures de rétorsion ont été imposées de façon presque universelle, les taux tarifaires post-Smoot-Hawley pour les grandes puissances étaient généralement de l'ordre de 50%⁴.

Bien que les facteurs monétaires et financiers fussent principalement responsables de la récession durant la Grande dépression des années 1930, la propagation des restrictions commerciales a aggravé le problème. Les politiques commerciales des années 1930 sont devenues caractérisées par la politique de «chacun pour soi», car de nombreux pays ont cherché à protéger leur économie de la récession économique en élevant des barrières commerciales. Le blocage des importations s'est avéré être une solution inutile pour augmenter l'emploi intérieur parce que les importations d'un pays sont les exportations d'un autre. L'effet combiné de cette tour vers l'intérieur de cette politique adoptée a été l'effondrement du commerce international et un approfondissement de la crise dans l'économie mondiale⁵.

La deuxième moitié des années 40 a été marquée par la fin de la Seconde Guerre mondiale, à cette époque le défi des pays est de guérir le monde à peine des ravages de cette guerre la plus destructrice que le monde n'ait jamais connue, un défi sans précédent dans l'histoire de l'humanité

¹ Clerc Denis, « Les belles leçons de M. Keynes », *L'Économie politique*, 2013/2 n° 58, p. 53-66.

² La Société des Nations était une organisation internationale introduite par le traité de Versailles en 1919, lui-même élaboré au cours de la Conférence de paix de Paris, afin de préserver la paix en Europe à la fin de la Première Guerre mondiale.

³ Bagwell K. et R.W. Staiger, «The Economics of the World Trading System», The MIT Press, London, 2002, p. 43.

⁴ Irwin D.A., «Free trade under fire», third Edition, Princeton University Press, United States, 2009, p. 220.

⁵ Irwin D.A., P.C. Mavroidis, A.O. Sykes, «The Genesis of the GATT», *Op.cit.*, p. 05.

par sa dimension et sa complexité, était de restaurer la stabilité économique dans un monde plongé dans le chaos et complètement dévasté, de retrouver un sentiment d'appartenance à la communauté mondiale et de jeter les bases de la croissance et de la prospérité futures. Les architectes du nouveau système ont dû tout rebâtir, agissant sur plusieurs fronts à la fois.

Les participants à la conférence de Bretton Woods en 1944, ont manifesté leur volonté de ne plus vivre les expériences troublantes du protectionnisme des années antérieures, ils avaient convenu de la mise sur pied, entre 1944 et 1948, des trois grandes organisations internationales¹:

- le Fonds Monétaire International (FMI), en charge des questions liées au système monétaire international et la coopération entre les États;

- la Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD), chargée de la reconstruction de l'Europe et ultérieurement du financement du développement ;

- l'Organisation Internationale du Commerce (OIC) aux compétences étendues en matière de promotion du commerce et de l'emploi.

Ces trois institutions supranationales de coopération économique, s'inscrivaient dans une logique d'ensemble et répondaient à des objectifs précis. Il s'agissait essentiellement, de penser principalement à l'édifice de la paix mondiale. L'Organisation internationale ne sera qu'un système incomplet et mal équilibré, si nous n'avons pas, présente à l'esprit, l'interdépendance des problèmes. Or pour résoudre ces problèmes, il convenait d'avoir recours à des initiatives complémentaires qui devaient permettre de réaliser trois grands objectifs: la sécurité, la justice et le bien-être, tous trois inscrits dans la charte et le mandat de l'Organisation des Nations Unies (ONU) et assumés tour à tour par l'une ou l'autre des grandes organisations internationales mises sur pied durant ces années².

1.2- L'Organisation Internationale du Commerce (OIC): un projet mort-né.

La volonté exprimée par les diplomates des pays victorieux en vue de construire une institution internationale qui prend en charge la conduite des négociations multilatérales débutées juste après la fin de la Seconde Guerre mondiale a conduit à un projet d'établissement d'une institution nommé l'Organisation internationale du commerce (OIC). À cette période, c'est l'OIC qui a été préconisé comme troisième institution pour aller avec les deux autres institutions de Bretton Woods (la Banque mondiale et le Fonds monétaire international)³.

Du 21 novembre 1947 au 24 mars 1948, une nouvelle conférence siégeant à la Havane, s'est fixé pour objectif de créer l'OIC. Les participants à cette conférence ont adopté une Charte dite de la Havane qui va mettre sur pied l'OIC, mais l'adoption de la charte devait être premièrement soumise à la ratification des pays signataires, comme une condition d'entrer en vigueur, et au moins la moitié des pays devait signer⁴.

¹ Siaka KONÉ, «Catégorisation et évaluation de divers scénarios de conclusion du volet agricole du Cycle de Doha pour les filières coton en Afrique de l'ouest et du centre», Thèse de doctorat, Centre International d'Études Supérieures en Sciences Agronomiques, Soutenue publiquement le 8 Juillet 2011, p. 134.

² Deblock C., «L'Organisation mondiale du commerce. Où s'en va la mondialisation ?», Coll. Points chauds, Éditions Fidès, Québec, 2002, p. 07.

³ Krugman P., M. Obstfeld, et M.J. Melitz, «Économie internationale», Pearson Éducation, 9e Éd, France, 2011, p. 261.

⁴ Massé P., «Histoire économique et sociale du monde: De l'origine de l'Humanité au XXe siècle: Evolution des activités économiques et financières», Tome 2, Edition l'Harmattan, Paris, 2011, p. 57.

Les buts de cette organisation déclarée dans la Charte de la Havane, sont les suivants¹:

- garantir l'accroissement du revenu réel et de la demande effective des biens, le développement de la production, de la consommation et des échanges commerciaux et contribuer à l'équilibre de l'économie mondiale ;
- stimuler le développement industriel et le développement économique en général et encourager le mouvement international des capitaux destinés aux investissements productifs ;
- faciliter à tous les pays l'accès aux marchés et aux sources d'approvisionnement.

La Charte de l'OIC est l'accord de commerce international le plus complet jamais négocié. Elle crée une nouvelle institution spécialisée des Nations Unies, de même qu'elle comprend des sujets tels l'emploi, la réduction des barrières commerciales, la non-discrimination, les quotas à l'importation, les entreprises d'État et les accords sur les ressources naturelles. L'article 1, par exemple, se fixait comme objectif le plein-emploi. Sur le plan des normes sociales ou sur celui du droit de la concurrence, la Charte de la Havane (1948) était plus ambitieuse, que ce que le GATT puis l'OMC auront mis en place².

Lors de l'élaboration de la Charte de l'OIC qui contient 106 articles et 16 annexes, il y avait au centre des préoccupations et des intérêts des pays, l'entêtement des Britanniques qui revendiquent une amélioration de l'accès à leur marché en incluant à l'agenda des négociations tarifaires pour préserver le système de préférences au sein du Commonwealth³, tel que signé en 1932 à Ottawa; une clause permettait aux PED d'adopter temporairement des mesures protectionnistes. Bien que l'OIC ait été approuvée par 53 pays sur les 56 présents à la conférence de la Havane, seulement le Libéria ratifie l'accord. L'Australie et la Suède le ratifient, mais sous condition que les États-Unis et la Grande-Bretagne (dans le cas de la Suède) le ratifient à leur tour⁴.

Aux États-Unis, sans grand enthousiasme, la Charte a été adoptée par les professeurs d'université, les économistes, le mouvement ouvrier et les agriculteurs, alors que, l'opposition est concentrée chez les hommes d'affaires, lesquels se sont plaints que les barrières commerciales soient trop élevées et qu'il y ait trop d'exceptions. Ils rejetaient aussi le principe du plein emploi, l'utilisation des quotas à l'importation, la représentation égale des consommateurs et des producteurs dans les accords sur les ressources naturelles, le principe d'un vote par pays et les dispositions sur les cartels. Les hommes d'affaires se sont aussi montrés déçus du fait que les investissements n'étaient pas protégés contre l'expropriation et la discrimination⁵.

¹ Nyahoho. E et P.P Proulx, «Le Commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles», Canada, Presse de l'Université du Québec, 4e Édition, 2011, p. 383.

² IPEMED, «Régulations régionales de la mondialisation : Quelles recommandations pour la Méditerranée? », rapport du groupe de travail composé de Charles A., H. Benabderrazik, C. de Boissieu et al., coordonné par Beckouche P., Institut de prospective économique du monde méditerranéen (IPEMED), France, 2011, p. 21.

³ Graz J.C., «Aux sources de l'OMC: la Charte de la Havane 1941-1950», Publications d'histoire économique et sociale internationale, 1999, p. 234.

⁴ Nyahoho. E et P.P Proulx, Op.cit., p. 383.

⁵ Maryse Robert, «Le Système multilatéral commercial: du GATT à l'OMC», juin 2008, disponible sur le site: http://www.sedi.oas.org/dttc/haiticourse/Presentations/Session1/Le_Syst%C3%A8me_multilat%C3%A9ral.pdf (consulté le 17 mai 2012)

Enfin, la Charte a été soumise pour approbation au Congrès, lesquels l'a rejetée. La Charte de l'OIC était jugée trop américaine par les Européens (par son approche d'abolition générale des tarifs, elle était jugée insuffisamment libérale), trop européenne par les Américains (par sa préservation des préférences d'unions douanières), trop libérale par des conservateurs et trop conservatrice par les libéraux, elle fut donc abandonnée¹.

Selon C. Deblock, L'échec de la Havane serait alors très révélateur puisque c'est l'unique fois où l'on avait rassemblé un nombre de participants supérieur aux 51 qu'on avait atteints à San Francisco en 1945. mais ce dénombrement ne nous dit pas tout, car ce qui est encore plus révélateur, c'est que parmi les 23 présents à Genève en 1947, on retrouve quatre nouvelles et anciennes grandes puissances (États-Unis, Royaume-Uni, France et Chine), huit pays membres du Commonwealth (Australie, Canada, Ceylan, Inde, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Rhodésie du Sud et Afrique du Sud), trois d'Amérique latine (Brésil, Chili et Cuba), cinq autres d'Europe (Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège et Tchécoslovaquie) et trois pour le reste du monde (Birmanie, Liban et Syrie). C'est dire que la dimension commerciale de la construction de ce vaste projet universel, d'après-guerre, incombe essentiellement à des pays qui ont déjà entre eux de très fortes affinités aussi bien commerciales que d'autres².

En effet, à cette époque-là, on avait constaté, que la Charte de la Havane (OIC) de 1948 est demeurée sans suite et que, faute de mettre sur pied l'OIC, heureusement, c'est l'accord temporaire du GATT, signé l'année précédente, qui servira de cadre à l'intérieur duquel seront aménagées les négociations commerciales pendant plus d'un demi-siècle³.

1.3- Le système du GATT: en alternative provisoire.

Par la force des choses, les pays sont retournés à l'accord du GATT, ce dernier qui contient des objectifs moins ambitieux par rapport à l'OIC, mais c'est dans le cadre de cet accord (GATT) que les efforts vont se poursuivre pour alléger et coordonner les politiques commerciales afin de généraliser et multilatéraliser le libre-échange pour garantir le développement⁴.

L'histoire du GATT a débuté après la réunion d'un comité de rédaction de l'ONU à Lake Success, New York, Janvier-Février 1947 afin d'améliorer le libellé des articles où un accord substantiel avait été atteint. Cette réunion a débouché sur la première version complète du GATT en s'appuyant sur les chapitres de la partie IV intitulée «politiques commerciales» inclus dans le projet de l'OIC. Le GATT a été jugé nécessaire pour protéger les concessions tarifaires négociées. La réunion de New York a également décidé que le GATT ne comprend pas les articles portant sur la politique intérieure exclusive, qui seraient inclus dans la Charte de l'OIC et que les obligations du GATT n'ont pas un effet immédiat, mais seulement après une période de transition (E/PC/T/C.6/55 1947).

¹ Jouanneau D., «L'Organisation mondiale du commerce», 4^{ème} édition, P.U.F. «Que sais-je?», Paris, 2003, p. 08.

² Deblock C., «L'Organisation mondiale du commerce. Où s'en va la mondialisation ? », Op.cit, p. 10.

³ Ibid., p. 80-81.

⁴ Massé P., Op.cit., p. 58.

Le Comité préparatoire a établi les comités de travail suivants¹:

- Le Comité I: L'emploi et l'activité économique;
- Le Comité II: Politique générale de commerce;
- Le Comité III: Pratiques commerciales restrictives;
- Le Comité IV: Dispositions intergouvernementales sur les produits;
- Le Comité V: Administration et organisation.

Le Comité II est le plus important, car c'est sous son égide que les premiers projets d'articles du GATT ont été préparés. Il a mis en place une série de sous-comités qui ont été appelés à présenter leurs conclusions au Comité principal (II): le premier parmi eux, le sous-comité technique, qui portait sur un certain nombre de dispositions figurant dans le GATT, allant de l'évaluation en douane au traitement national. La participation au sous-comité technique a été ouverte aux délégués de tous les pays représentés au sein du Comité préparatoire. Les délégués de six nationalités différentes agissant comme rapporteurs. Les autres sous-comités sont des structures de rédaction: les questions ont d'abord été négociées en détail au sein du Comité II, par la suite elles seront visées de sorte qu'elles furent mises sous une forme qui fut acceptable au Comité préparatoire.

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) - prédécesseur de l'OMC - est né en 30 octobre 1947 en tant que traité international, en vue de promouvoir le libre-échange par des négociations commerciales internationales², avec les 23 signataires qui ont signé le Protocole d'application provisoire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, au Palais des Nations à Genève. Le traité est entré en vigueur le 1^{er} Janvier 1948. Sur les 23 signataires originels du GATT, 12 étaient des pays industrialisés et 11 des PED³. Le GATT est une enceinte dans laquelle les pays membres négocient en permanence, mais avec un but unique: réduire les obstacles aux échanges. Les réductions tarifaires ont été négociées sur une base bilatérale, produit par produit, sous le principe "avantages mutuels et réciproques", qui assure qu'aucun pays ne serait contraint de faire des concessions unilatérales. Si un accord bilatéral sur les droits de douane des produits spécifiques a été conclu, les concessions accordées au taux inférieur seraient alors appliquées à tous les autres membres du GATT par le biais de la clause de la nation la plus favorisée. Les États-Unis ont réduit leur tarif d'environ 20% au premier tour du GATT. Une estimation précise à quel taux d'autres pays ont réduit leurs tarifs n'est pas disponible, mais les principaux pays européens ont réduit leurs droits de douane à l'importation de façon significative entre les années 1930 et début des années 1950, bien que les restrictions quantitatives et les contrôles des changes aient persisté dans beaucoup de ces pays

En réalité, le GATT n'était ni un traité ni une véritable organisation internationale, mais seulement un ensemble de 38 articles qui comporte des dispositions aptes à développer les échanges et auxquelles adhèrent tous les pays signataires, les parties contractantes⁴. Mais dès son introduction, le GATT a fourni un cadre consensuel des règles et des procédures pour la conduite

¹ Irwin D.A., P.C. Mavroidis, A.O. Sykes, «The Genesis of the GATT», Op.cit., p. 107.

² Salvatore D., «Economie internationale», 1^{er} Edition, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2008, p. 338.

³ Dilip K. Das, «The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations- Arduous Issues and Strategic Responses», Palgrave Macmillan, First published, New York, 2005, p. 02.

⁴ Massé P., op.cit., p. 58.

efficace du commerce international. En outre, il a servi de forum de négociation dans lequel des réductions importantes des barrières commerciales ont été convenues et effectuées. Les deux piliers principaux ou les principes guide du GATT sont bien connus : non-discrimination et réciprocité.

Le système assuré par le GATT attache une grande importance au droit de la concurrence. Si on prend la concurrence dans un sens large, le GATT a essentiellement traité la concurrence, dans la mesure où il vise à limiter la capacité des gouvernements à imposer des mesures commerciales qui ont pour effet de restreindre ou de fausser la concurrence, en particulier celles venant de l'étranger. Donc, il est évident que la plupart des dispositions du GATT visent les pratiques commerciales restrictives d'origine publique et soient, par conséquent, en étroite relation avec la concurrence. Les sujets relatifs au droit de la concurrence traités directement ou indirectement par le GATT sont nombreux¹:

- L'article I de GATT, concernant le traitement général de la nation la plus favorisée ; l'article II prévoyant la réduction des droits de douane et les concessions tarifaires; l'article III, sur le traitement national en matière d'impositions et de réglementation intérieures ; l'article VI, concernant les droits antidumping et droits compensateurs qui a été par la suite complété par le premier Code antidumping de 1967 et révisé en 1979 lors de la conclusion des négociations du Tokyo round ; l'article VII consacré à la détermination de la valeur réelle des marchandises ; l'article X, exigeant la publication et l'application des règlements relatifs au commerce ; l'article XI, prévoyant l'élimination générale des restrictions quantitatives ; l'article XIII, imposant aux parties contractantes l'application non discriminatoire des restrictions quantitatives ; l'article XVI sur les subventions ; l'article XVII, concernant les entreprises commerciales d'État ; l'article XVIII, sur l'aide de l'État en faveur du développement économique ont toute une conséquence sur le droit de la concurrence. Ils contribuent à améliorer la concurrence internationale en assurant l'accès des produits étrangers aux marchés nationaux puis interdisent leur discrimination sur le territoire des États en établissant une mise en relation concurrentielle entre eux.

Le GATT n'a pas éliminé les restrictions commerciales en un seul coup, c'était un parapluie sous lequel une série de réductions tarifaires a été entreprise. Le processus de réduction tarifaire a été réparti sur huit Cycles. Aux États-Unis, le tarif moyen a baissé de près de 92% au cours des 33 années couvertes par le Cycle de Genève de 1947 et le Cycle de Tokyo. Au début des années 1980, le niveau tarifaire était descendu à 4,9% aux États-Unis, 6% dans la Communauté économique européenne et 5,4% au Japon.

2- Les cycles de négociations commerciales du GATT.

Puisque, à cette époque, parmi les objectifs essentiels il était question d'assurer une libéralisation continue des échanges entre les nations ; dans le GATT, il était nécessaire de mettre en place une procédure permettant aux parties contractantes de négocier pour ces objectifs. C'est ainsi qu'avaient été créés les cycles de négociations commerciales multilatérales ou 'Rounds' durant lesquels les concessions tarifaires accordées par une partie contractante à une autre étaient généralisées grâce à la clause de la nation la plus favorisée.

¹ Keskin A.C., «Pour un Nouveau Droit International de la Concurrence», éditions l'Harmattan, Paris, 2009, p. 147-148.

De 1947 à 1994, tout au long de ces années, les principes juridiques fondamentaux du GATT sont pour l'essentiel restés les mêmes qu'en 1948, mais ils ont été complétés ou amendés pendant les négociations multilatérales¹.

2.1- de Genève au Tokyo Round.

De 1947 à 1961, cinq cycles de négociations ont été menés sous l'égide du GATT, (Genève, Annecty, Torquay, Genève et Dillon Round). Globalement, ces premiers cycles ont permis d'aboutir à des réductions très substantielles des droits de douane entre les pays concernés, dont les négociations ont pris la forme de négociations bilatérales: chaque pays négociait de façon indépendante avec ses partenaires commerciaux². Leurs objectifs principaux étaient la réduction des tarifs. Chaque État inaugurait la technique « bimultilatérale », chaque État négociait avec son principal fournisseur, celui qui était le plus intéressé à la diminution de ses droits, puis les droits résultant de cette négociation étaient étendus à l'ensemble des participants en vertu de la clause de la nation la plus favorisée³. Il faut se rappeler qu'en dépit de l'échec de l'OIC, les pays ne voulaient pas non plus revivre les expériences protectionnistes des années 1930 qui avaient mené à la guerre. A cet époque, les États-Unis avaient adopté en 1930 la législation Smoot-Hawley, la plus protectionniste de leur histoire, même le Royaume-Uni mit fin à sa politique libre-échangiste et signa en 1932 l'Accord d'Ottawa, créant le système de préférence au sein du Commonwealth. Après la guerre, l'équilibre des forces s'est radicalement transformé. Les États-Unis émergent non seulement comme puissance militaire incontestée, mais aussi comme puissance économique. De nombreuses industries américaines, alliant les économies d'échelle, l'efficacité technique et soutenues par une devise nationale (dollar) jugée aussi bonne que l'or, n'avaient pas à se soucier des concurrents internationaux⁴.

Dès la révolution industrielle, le Royaume-Uni voyait le protectionnisme contre leurs intérêts, les États-Unis semblaient engagés à éviter que les mesures protectionnistes s'élèvent un peu partout dans le monde, afin de permettre à ses firmes de prendre le large. Ce qui s'est traduit par l'acceptation des États-Unis à ouvrir ses marchés domestiques aux produits étrangers suite à leurs grands engagements tout au long des cinq premiers cycles de négociations du GATT de réduire les tarifs douaniers. Le système de préférence britannique est une des mesures que les États-Unis ont vivement cherché à abolir, mais sans succès.

En outre, le Plan Marshall, pour la reconstruction de l'Europe dévastée par la guerre et celui de Dodge, pour le Japon, allaient donner un coup de pouce aux industries américaines dans leur tentative de pénétration des marchés outre-mer. À cette réalité géopolitique s'ajoute celle d'une conjoncture économique particulièrement favorable, pour ne pas dire euphorique. La fin de la guerre a relancé les industries de consommation à un point tel que la rentabilité des entreprises était évaluée par rapport à leur capacité d'offre plutôt que par leurs stratégies de mise en marché.

¹ Love P. et R. Lattimore, «Les cycles de négociations commerciales et l'OMC», in, OCDE, *Le commerce international: libre, équitable et ouvert?*, Éditions OCDE, Paris, 2009, p. 92.

² Krugman P, M. Obstfeld, et M.J. Melitz, «Économie internationale», op.cit., p. 263.

³ Jouanneau D., Op.cit., p. 12.

⁴ Nyahoho. E et P.P Proulx, Op.cit., p. 389-390.

Le premier cycle de négociation du GATT, a été initié afin de créer un cadre réglementaire favorable au développement des échanges internationaux. Son activité débute conjointement avec celle du FMI et de la Banque mondiale¹.

La négociation d'Annecy 1949 fixe les conditions d'accession de 11 nouveaux États. Les négociations de Torquay (1950-1951) et Genève (1956) aboutissent à des réductions de droits supplémentaires. En dix ans, le GATT a fait baisser les droits de 25 % sur 55 000 produits. Ensuite il n'y aura plus de grande baisse tarifaire avant 1967. Le Congrès a le sentiment que les concessions américaines sur les droits de douane n'ont pas été payées de retour par les pays européens, qui suppriment les restrictions quantitatives entre eux, dans le cadre de l'OECE (Organisation européenne de coopération économique) mais pas à l'égard des pays tiers².

La création de la Communauté économique européenne (CEE) après la signature du traité de Rome (25 mars 1957), donnent au mouvement de libéralisation des échanges un élan décisif. Et ce suite au remplacement des droits de douane nationaux par un tarif douanier commun, les six États membres de la CEE devront entrer en consultation avec les pays tiers et leur offrir des compensations chaque fois que le tarif commun sera supérieur aux tarifs nationaux antérieurs. En 1961, cette négociation donne lieu aux premiers débats difficiles entre la CEE et ses principaux partenaires à propos de la politique agricole commune (PAC). Ce sera, au sein du GATT puis l'OMC, un sujet permanent d'affrontement. Les Parties contractantes ne se prononceront en définitive jamais sur la compatibilité du traité de Rome avec le GATT alors que la première puissance commerciale du monde, conformément aux règles de la politique commerciale commune, s'est vu reconnaître dès le départ la capacité de négocier avec les États tiers en lieu et place de ses États membres.

Ayant intérêt à ce que le tarif douanier communautaire les pénalise le moins possible, les États-Unis proposent une négociation tarifaire classique dans l'esprit des précédentes. Le Dillon Round inaugure une nouvelle méthode de travail. La négociation produit par produit est remplacée par la «réduction linéaire», mise en œuvre par les six pour le désarmement intracommunautaire et l'alignement progressif des droits nationaux sur le tarif douanier commun, achevé en 1962. Réduction linéaire ne veut pas dire réduction générale : la CEE met en exception les produits agricoles et une série de produits industriels «sensibles». Au total, la négociation Dillon aboutit à une baisse moyenne des droits de douane de 6.5%.

Lors du Kennedy Round, les choses ont passablement changé. La conjoncture économique semble avoir une influence négative aux États-Unis. D'abord, le budget fédéral se détériore sous l'effet de la guerre du Vietnam, ainsi que de diverses dépenses pour le développement urbain et la réalisation du projet mobilisateur de la grande société américaine. Sur le plan monétaire, l'alerte est déjà sonnée par l'incapacité de la Federal Reserve Bank à rembourser l'or pour le dollar ; c'est le début de la «surabondance» du dollar. La balance courante des États-Unis commence à faire piètre figure avec la relève des industries européennes, japonaises et canadiennes. Un autre événement lourd de conséquences pour le GATT est la formation de la CEE qui, au Kennedy Round, décide de négocier en bloc. Les États-Unis doivent maintenant composer avec un partenaire commercial de

¹ Madaule S., «Le manuel du développement: 25 ans d'expérience dans la coopération internationale», Edition l'Harmattan, Paris, 2012, p. 84.

² Jouanneau D., Op.cit., p. 13-14.

taille importante. Les négociations ont non seulement porté sur les réductions tarifaires, mais également, pour la première fois, sur les mesures antidumping. Le Kennedy Round se distingue ainsi des autres cycles de négociations par son adoption d'un code sur le dumping et les droits compensatoires (article VI). La définition du dumping est entachée d'ambiguïtés. En voici la teneur¹:

1. Les parties contractantes reconnaissent que le dumping, qui permet l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normale, est condamnable s'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie d'une partie contractante ou s'il retarde sensiblement la création d'une production nationale. Aux fins d'application du présent article, un produit exporté d'un pays vers un autre doit être considéré comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur à un prix inférieur à sa valeur normale, si le prix de ce produit est :

a) inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire, destiné à la consommation dans le pays exportateur ;

b) ou, en l'absence d'un tel prix, sur le marché intérieur de ce dernier pays, si le prix du produit exporté est :

i) inférieur au prix comparable le plus élevé pour l'exportation d'un produit similaire vers un pays tiers au cours d'opérations commerciales normales,

ii) ou inférieur au coût de production de ce produit dans le pays de production de ce produit dans le pays d'origine, plus un supplément raisonnable pour les frais de vente et le bénéfice.

Le sixième cycle de négociation, connu sous le nom de Kennedy Round, s'est achevé en 1967. Cet accord, qui impliquait les principaux pays industrialisés, a permis de réduire en moyenne les droits de douane d'environ 35%.

Il est bien intéressant de noter que pendant la période entre 1945 et 1973 la grande majorité des pays développés ont connu une forte croissance économique, (Les Trente Glorieuses selon l'expression de Jean Fourastié). A propos de cette période, J. Bhagwati avait écrit: « À cette époque, les pays riches s'activaient à libéraliser leur commerce, leurs investissements et leurs flux de capitaux. Ils voyaient dans l'intégration internationale la baguette magique qui leur apporterait la prospérité, ce qu'elle fit effectivement en produisant l'âge d'or des marées montantes qui soulevèrent tous les navires jusqu'à ce que l'explosion des prix du pétrole déclenchée par les pays de l'OPEP bouleverse l'économie mondiale à partir du milieu des années 1970. Mais les pays pauvres craignaient l'intégration internationale»².

Dans les années 70, Le Tokyo Round a été lancé en 1973 pour se terminer en 1979. Ce cycle a vu la première tentative majeure visant à remédier aux obstacles au commerce autres que les droits

¹ Nyahoho. E et P.P Proulx, Op.cit., p. 391.

² Bhagwati J., «Plaidoyer pour la mondialisation», Ouvrage paru chez Oxford University Press sous le titre: In Defense of Globalization Oxford University press, New York, 2004, Traduit de l'anglais (États-Unis) par Michel Bessières et Agnès Botz, Edition Odile Jacob, 2010, p. 35.

de douane et à améliorer le système¹. De l'avis d'Olivier Long, directeur général du GATT, «*les négociations du "Tokyo Round" sont les plus complexes et les plus vastes qui n'aient jamais été entreprises dans ce domaine*». Elle se distingue aussi par le nombre de pays participants beaucoup plus élevé (99 contre 48 pour le Kennedy Round). Le Tokyo Round s'est déroulé dans une conjoncture économique très défavorable : chocs pétroliers, inflation, chômage à des niveaux record dans la plupart des pays et, surtout, la chute du système de Bretton Woods avec l'abandon du système de parité fixe des devises. Le monde était à nouveau hanté par le spectre d'une course aux dévaluations /dépréciations comme stratégies concurrentielles².

En outre, en 1973 la CEE a connu des changements considérables par d'autres élargissement avec l'entrée du Royaume-Uni, le Danemark et l'Irlande, Ces changements procurent à cette communauté qui de surcroît, négociait en bloc (9 pays), un poids économique considérable. Et après l'élection d'un nouveau président au États-Unis en 1977, des négociations ont été déclenchées par la suite entre les États-Unis et la CEE sur le sujet de l'agriculture, mais sans aucune suite. Et il a été recommandé aux parties contractantes du GATT, de poursuivre le développement d'une coopération dans ce secteur dans un cadre consultatif. Au premier plan, la CEE, le Japon et les États-Unis s'efforcent de se mettre d'accord avant de négocier avec d'autres pays de taille intermédiaire, tels le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. D'un autre côté, les États-Unis, la CEE, le Japon et le Canada se réunissent au sein du groupe quadrilatéral pour se concerter. Par la suite, au fur et à mesure que ces discussions progressent entre les pays industrialisés, on intègre les PED. C'est ce qu'on appelle des négociations de type pyramidal³.

Dans cette procédure, l'avantage est que les négociations se font d'abord entre les pays qui ont un pouvoir de veto, l'inconvénient de cette procédure est que les autres (petits pays) n'ont pas d'autre choix que d'accepter l'accord issu des délibérations entre ces grands pays. Le résultat final du Tokyo Round le distingue des autres séries de négociations par son traitement spécifique et étendu des mesures non tarifaires: marchés publics, droits antidumping, certificats d'origine, marques d'origine, subventions aux exportations, valeurs en douane, normes et réglementations techniques, etc. Ainsi, outre l'abaissement des tarifs douaniers, toute une série de codes (plurilatéraux) touchent aux mesures non tarifaires (MNT). En voici le résumé des faits saillants⁴:

– un accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général a été inséré (code sur les subventions et les droits compensatoires). Ce code a pour objectif de limiter le recours à des subventions à l'exportation ;

– un code de valeur en douane a été également arrêté pour une définition d'un système équitable, uniforme et neutre ;

– un accord relatif aux marchés publics visant un marché libre et de transparence dans les procédures d'appel d'offre, de soumission ;

– un accord sur les obstacles techniques au commerce afin d'atténuer et non pas d'éliminer entièrement les obstacles non nécessaires au commerce ;

¹ http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm (consulté le 17 mai 2012).

² Jouanneau Daniel, Op.cit., p. 15.

³ Nyahoho E., P.P Proulx, Op.cit., p. 392.

⁴ ibidem.

Résumé:

Les accords commerciaux préférentiels (ACPr) ont commencé à prendre une place importante dans les relations commerciales entre les pays. La prolifération et le progrès de ces ACPr et leur rapport avec le système commercial multilatéral (SCM), ont conduit à de grandes préoccupations et ont suscité de diverses réactions et d'inquiétudes de la part des responsables gouvernementaux et des analystes. Dans un cadre académique, ces craintes se sont manifestées par des recherches qui arrivent souvent aux diverses conclusions. D'une part, plusieurs approches suggèrent que les ACPr, sont comme un défaut congénital qui contribue aux échecs du SCM, et d'autre part, autres approches affirment que les deux sont complémentaires et doivent être conçus en conséquence.

Dans ce contexte, l'expérience de l'Union Européenne avec les ACPr est perçue pour lui donner un avantage comparatif dans ce domaine, l'UE est considérée comme un partisan de l'intégration régionale. Dans cette dernière acception, l'adoption de la Déclaration de Barcelone lancée en novembre 1995, avait permis à l'UE de s'engager avec les pays Méditerranéens pour définir le nouveau cadre de partenariat euro-méditerranéen fondé sur le principe de réciprocité conformément aux exigences de l'OMC. Le processus de Barcelone qui prévoit entre autres, l'instauration progressive d'une zone de libre-échange en Méditerranée à l'horizon de 2010, s'est matérialisé par la conclusion de plusieurs accords bilatéraux, dont les Accords d'Association (AA) avec les pays du Maghreb. Ces AA prennent en considération les difficultés internes et externes qui ont défavorablement contribué à enrayer l'insertion des pays du Maghreb dans l'économie mondiale.

Ce travail de recherche s'inscrit dans le cadre du débat relatif aux ACPr. Il fera l'objet d'une analyse relative aux AA des pays du Maghreb avec l'UE. Il est consacré tous d'abord à dresser un bilan de ces AA afin de savoir s'ils ont suffisamment contribué à la stimulation des échanges commerciaux entre les deux parties ou non? Au-delà de cette évaluation, on va identifier, les différents facteurs qui influencent négativement sur les relations économiques entre les deux parties et qui ont conduit à ce bilan qualifié mitigé au long du parcours de l'expérience de leur coopération. En plus, ce travail vise à mettre en exergue les nouveaux instruments qui contribueront à appuyer la mise en œuvre d'une intégration plus profonde entre les pays du Maghreb et l'UE.

Mots clés :

Accords Commerciaux Multilatéraux; GATT/OMC; Accords Commerciaux Préférentiels; Les Règles D'origine; Création Et Détournement Du Commerce; L'effet De L'assiette De Spaghettis; L'effet De Domino; Intégration Superficielle Et Intégration Profonde; Convergence Institutionnelle; Les Accords D'associationeuro-Maghrébins.