

LISTE DES ABREVIATIONS

Acronymes & sigles	Signification
Accord OTC	Accord sur les obstacles techniques au commerce
Accord SPS	Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires
AMF	Accords multifibres
BNT	Barrières non tarifaires
BP	Balance des paiements
BT	Barrières tarifaires
CAGEX	Caisse algérienne d'assurance et de garantie à l'exportation
CDA	Code des douanes algérien
CEE	Communauté économique européenne
CEI	Commission électrotechnique internationale
CIF	Cost Insurance and Freight
CIP	Carriage Insurance Paid to
CIPV	Convention internationale pour la protection des végétaux
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement
DD	Droit de douane
FMI	Fonds monétaire International
FOB	Free on Board
GATT	General agreement for tariff and trade
GU	Groupe utilisation
IAE	Inspection avant expédition
IBS	impôt sur les bénéfices des sociétés
II	Impôts indirects
ISO	International organization of standardization
NIMP	Normes internationales sur les mesures phytosanitaires
NPF	Nation la plus favorisée (clause)
NTEI	Nouvelle théorie de l'échange international
OIE	Organisation mondiale de la santé animale
OMC	Organisation mondiale du Commerce
ONML	Office national de métrologie légale
PAC	Politique agricole commune
PED	Pays en développement
PMA	Pays les moins avancés
PVD	Pays en voie de développement
SH	Système harmonisé de codification et de désignation des marchandises
SPT	Sous positions tarifaire
TMO	Time minimum optimal
TPE	Taux de protection effective
UE	Union européenne
USA	United State of America
USD	United State Dollar
VA	Valeur administrée
TDA	Tarif douanier algérien
UE	Union européenne
UMA	Union du Maghreb arabe
ZALE	Zone arabe de libre-échange

SOMMAIRE

Titre	Page
Introduction générale	01
Chapitre premier: les anciennes règlementations régissant le tarif douanier et le commerce.....	08
Section 01 : les prémisses à la création du GATT.....	10
Section 02 : l'importance du GATT dans la gestion du commerce mondial.	25
Conclusion du chapitre premier	45
Chapitre deuxième: l'imposition de la liberté commerciale : naissance de l'OMC.....	48
Section 01 : l'apport de l'OMC aux règles existantes.....	50
Section 02 : les principes de l'OMC régissant les politiques commerciales internationales.....	71
Conclusion du chapitre deuxième	105
Chapitres troisième: l'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC	107
Section 01: les différentes étapes de la politique commerciale de l'Algérie.....	109
Section 02 : le processus d'adhésion à l'OMC	149
Conclusion du chapitre troisième	153
Conclusion générale	154
Bibliographie	160
Listes des tableaux et des figures	166

Introduction générale

Contexte général de l'étude

L'histoire du commerce mondial a été marquée par plusieurs phases de protectionnisme, malgré que la tendance générale était vers la libéralisation des échanges internationaux à partir de la mise place des organes internationaux qui en avaient la charge d'adopter et d'imposer les règles de gestion des flux commerciaux pour amener à une institutionnalisation de ces règles.

Avant la deuxième guerre mondiale, les échanges internationaux étaient régis par des traités commerciaux bilatéraux. La tendance a évolué vers la généralisation des pratiques des accords commerciaux multilatéraux et la réciprocité pour que des instances mondiales nouvelles soient mises en place pour assurer leurs exercices.

Afin de relancer les économies détruites au lendemain de la seconde guerre mondiale, les pays se sont mis d'accord sur l'obligation de développer une coopération économique internationale. C'est dans ce contexte que le GATT (Accord Général sur les Tarifs et le Commerce) a vu le jour en 1947. C'était un point de départ pour tracer les règles des échanges commerciaux internationaux.

L'accord constituait le point marquant dans les relations commerciales internationales. A partir de la mise en place pour la première fois d'une formule de négociations multilatérales et transparentes, permettant par la suite le lancement de la première grande période durable de libéralisation des échanges, ceci a permis par la suite au pays signataires, durant les huit cycles de négociation l'adoption des règles visant la libéralisation du commerce mondial.

L'augmentation du volume du commerce international, l'élargissement des domaines du commerce (l'agriculture et les services) et la multiplication des dérogations aux règles du GATT ont conduit à l'apparition des pratiques protectionnistes et des conflits, principalement utilisés par les pays développés contre les pays émergents. Ces dérives ont mis en évidence la nécessité de mettre en place un cadre de négociation doté d'institutions avec de véritable administration, des compétences pour instaurer une discipline d'échange. On a vu par la suite que les parties contractantes ont créé l'organisation mondiale du commerce lors du dernier cycle des négociations du GATT, l'Uruguay Round (1986-1994).

L'OMC s'est installée autant qu'un cadre institutionnel permanent jouissant d'une forte autorité pour l'instauration des règles de conduite des échanges commerciaux internationaux des Etats membres à travers leurs politiques commerciales, offrant ainsi une juridiction internationale dotée des moyens nécessaires (organisationnels, humains et financiers) pour le

règlement des litiges entre les pays membre. On assiste à un élargissement du domaine de compétence du GATT limitées aux produits manufacturés, à la réglementation des politiques agricoles pour que d'autre secteur comme le commerce des services et les droits de propriété intellectuelle liés au commerce. Cette organisation est dotée d'un mécanisme chargée de l'examen périodique des politiques commerciales (MEPC) des pays membres. Les sessions se déroulent à intervalles plus ou moins long, selon l'importance économiques des pays.

Les pays en développement sont confrontés à plusieurs défis. Il ya d'abord le problème de dotation en facteurs de production qui se diffère d'un pays à un autre (moins de capital autre qu'humain et qualification technique moyenne de la main d'œuvre très faible), ensuite, les entraves liées à l'inefficacité du système bancaire et financier (pays à revenu relativement faible et existence de plus d'obstacles au financement des activités les plus productives) et le défi lié aux marchés de travail qui fonctionnent moins efficacement (les écarts de salaires entre secteurs en expansion et en déclin très importants par rapport aux pays à revenus plus élevés, empêchant ainsi une certaine fraction de main d'œuvre de s'orienter vers son utilisation la plus productive). A partir de ces spécificités, l'OMC a réservé un traitement particulier au pays en développement lors de l'adoption et la mise en application de ses règles de conduite des échanges commerciaux internationales.

Pour tous les pays visant l'intégration du marché mondial, l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur constitue un axe indispensable dans sa politique de développement.

Une telle politique de libéralisation peut influencer la multiplication des échanges commerciaux, soit par la mise en place d'une stratégie d'attraction des investissements directs étrangers (IDE), ou faire appel aux modes de financements extérieurs (capitaux étrangers) pour satisfaire les besoins de l'économie nationale.

A l'instar d'autres pays en développement, l'Algérie, depuis l'indépendance a instauré une politique protectionniste pour différentes raisons (industrie naissante, raisons historiques,.....etc.). Cette politique a absorbé d'énormes potentialités financières pour prouver ses limites, surtout après la crise de baisse des prix de pétrole et le recours à l'endettement extérieur. Les autorités ont été dans l'obligation de rechercher des issues de sortie à travers l'imposition des règles de conditionnalité à opter pour une libéralisation du commerce extérieur, à travers la multiplication des accords d'échange, l'abolition du contrôle des échanges extérieurs (AGI, les quotas,...etc.). Le but recherché consistait à restreindre l'activité gouvernementale

dans la gestion des flux commerciaux de telle manière à élargir le rôle des agents privés dans les opérations d'importation et d'exportation, ce qui a abouti à une diversification dans la nature des biens échangés.

La libéralisation du commerce extérieur algérien était une des conditions imposées par le Fonds Monétaire International, en 1993, lors de la signature de l'accord dit « stand by » portant le rééchelonnement de la dette extérieure du pays¹. Le gouvernement a mis en place un ensemble de mécanismes visant la mise à niveau des entreprises algériennes (publiques et privées) dans le but de promouvoir les industries nationales et les rendre aptes à faire face à la concurrence étrangère. Un accès libre aux devises officielles était garanti aux opérateurs du commerce extérieur dans le cadre de la convertibilité restreinte.

Le tarif douanier au tant qu'instrument d'orientation et de régulation avec son double rôle économique et fiscale, est au cœur de la politique de la libéralisation du commerce extérieur algérien. D'où une adaptation de la politique tarifaire va s'avérer nécessaire afin de préparer les processus de négociations entamées par les pouvoirs publics dans le but d'intégrer l'économie internationale.

Le premier processus est celui relatif aux négociations d'accession à l'OMC. Cette perspective se traduira par une consolidation des tarifs douaniers, d'où l'importance d'une politique tarifaire devant traduire une plus grande cohérence dans la structure tarifaire en liaison avec les autres instruments d'encadrement des échanges.

Le second processus est relatif à la conclusion d'un accord de partenariat avec l'Union Européenne devant aboutir à la création d'une zone de libre-échange. L'accord en question signé en 2002 est entré en vigueur en 2005. Le troisième processus quant à lui concerne la création de la grande zone arabe de libre-échange (GZALE)².

Le manque de visibilité et surtout l'absence d'une stratégie économique cohérente, harmonieuse et claire à travers laquelle une problématique d'encadrement des échanges va être établie pour tenir compte de la configuration actuelle des structures économiques de l'Algérie et de leur évolution future, qui continue à caractériser la politique commerciale.

¹ BENISSAD Mohamed Elhocine, Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché (1962-2004), ENAG édition, P183.

² STEVENSON Louis, Développement du secteur privé et des entreprises, UNC Press Books, 2012, P66.

Intérêt du thème

Le thème proposé nous permet de montrer les changements que le commerce mondial a connu afin de justifier, d'expliquer l'inévitable ouverture de l'économie algérienne malgré la persistance de l'instauration d'une forme de protectionnisme. L'économie algérienne va évoluer vers l'instauration d'une multiforme de conclusion des opérations commerciales à travers des formes d'intégration (relations bilatérales avec l'union européenne) et d'adhésion (l'OMC) pour qu'inévitablement on va constater l'existence de répercussions sur l'économie nationale. Il s'agit d'un thème transversal dans la mesure où la politique commerciale n'est qu'une composante parmi tant d'autres, dans la politique économique. Cette politique commerciale n'est que l'expression d'une multitude d'action permettant de justifier l'évolution de l'économie Algérienne vers beaucoup plus d'ouverture économique.

Etudes antérieures

Parmi les études qui ont traités des sujets ayant trait à ce thème, on peut citer :

- L'ouvrage du Dr BEKENNICHE Otmane, enseignant à l'université de Mostaganem, intitulé « l'Algérie, le GATT et l'OMC », OPU, 2006.
- La thèse de doctorat en sciences économique, soutenu en 2009 par EMAM Khalil, portant thème : « analyse du dumping et de l'anti dumping : cas de l'Egypte », sous la direction de VINCENT Merlin, à l'université de Caen Normandie.
- L'article des DIPANKAR Sengupta et DEBASHIS Chakraborty, « OMC : s'adapter à un avenir moins protectionniste. », publié dans le numéro 37 (2007/3, P.37-48) de la revue l'Économie politique.

Problématique

Dans le contexte qui précède, la problématique que sous entend ce travail est posé de la manière suivante :

En considérant les impératifs d'une protection nationale, quel est le régime commercial adopté par l'organisation mondiale du commerce (OMC) face au protectionnisme, pour que la position de l'Algérie soit conforme?

Il convient de se demander ensuite à travers des questions auxiliaires:

- 1- Quelles sont les principales étapes qui ont marqué l'évolution du commerce mondial pour différencier le libre échange et le protectionnisme?
- 2- les mécanismes mis en place par l'Algérie dans la perspective d'intégrer l'économie mondiale.

Hypothèses de recherche

Pour tenter de répondre à la problématique posée ainsi que les questions subséquentes, il apparaît opportun de formuler les hypothèses suivantes:

- 1- les raisons de la conclusion des accords du GATT sont les mêmes qui ont induit son échec et la naissance de l'OMC ;
- 2- l'évolution de la politique du commerce extérieur était en diapason avec les étapes qu'a traversé l'économie algérienne ;

Démarche méthodologique

Ce travail s'appuie sur une démarche analytique déductive. Nous étions amené à restituer l'importance que représente les échanges internationaux pour les économies nationales à travers tout un courant théorique qui explique les fondamentaux du commerce international. Nous avons complété cet apport théorique par des enquêtes qui ont été menées essentiellement par des administrations directement concernées par le sujet (ministère du commerce, direction générale des douanes,...). On a eu recours aussi à des données statistiques internationales, (UNCTAD, FMI, WDI.) et nationales (ONS) pour une illustration empirique crédible.

Plan adopté

Ce mémoire de magister est organisé de la manière suivante : il s'articule autour de trois (03) chapitres :

Dans le premier chapitre on passe en revue d'une manière très succincte les anciennes réglementations régissant le tarif douanier dans le commerce extérieur. Deux sections ont été consacrées à ce sujet, la première concerne les prémisses de la création du GATT. Elle nous a permis de montrer que face à la multiplicité et le volume des échanges il fallait nécessairement créer, institutionnaliser dans un cadre organisé ces opérations d'échanges, ce qui a donné la création du General Act and Tariffs on the Trade (GATT). La seconde montre quel a été son

importante dans la gestion du commerce mondial. Il faut reconnaître que le commerce international a été régi conformément à des règles bilatérales avec des préférences liées à la nature des acteurs.

Le deuxième chapitre va expliquer la nécessité de l'instauration des négociations commerciales multilatérales, car on évolue vers plus d'ouverture commerciale, création des blocs régionaux, multiplication des intervenants,..... Pour évoluer vers un nouvel cadre de gestion et d'organisation des opérations commerciales, ce qui a donné à la naissance de l'OMC. De la même manière que le précédent chapitre, deux sections vont être consacrées, la première va expliquer les principes régissant l'accession à l'OMC, on est amené à ce niveau que les pays membres doivent nécessairement respecter un certain nombre de principes pour être membre de l'OMC. La seconde section va nous permettre d'aborder les politiques commerciales qui fondent les principes généraux de cette organisation.

Le troisième chapitre qui un travail d'un cas pratique lié au processus d'adhésion mené par l'Algérie. Ce chapitre est réparti aussi en deux sections qui vont nous permettre dans un premier temps de présenter la politique commerciale de l'Algérie qui s'accommode avec une forme de pratique protectionniste pour que dans la seconde, on puisse montrer après les interminables sessions ou se trouve dans le cadre de ce processus d'adhésion.

Chapitre premier:
Les anciennes réglementations
régissant le tarif douanier et le
commerce mondial

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les économies développées étaient « détruites » ce qui a paralysé la grande partie des échanges commerciaux internationaux. Une économie mondiale totalement désorganisée.

Dans le but de réorganiser le système international, les pays se sont mis d'accord sur l'élargissement des compétences de l'organisation des nations unies aux questions économiques et sociales. Cette dernière lors de sa conférence sur le commerce et l'emploi en 1948 a adopté la charte de la Havane qui a pour objet de soutenir les institutions de Bretton Woods, à savoir, la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International (FMI) par la mise en place de l'Organisation Internationale du Commerce (OIC). La création de cette organisation était motivée par la stabilisation des relations entre Etats pour objectif de relancer les industries et supprimer les obstacles au commerce (réduction des tarifs douaniers, facilitation de l'accès aux moyens de production).

Suite à l'échec qu'a connu la charte de la Havane, l'OIC n'a jamais vu le jour. Parallèlement un autre cycle de négociation s'est lancé et qui s'est terminé par la signature en 1947 du General Agreement on Tariffs and Trade ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Au début l'accord revêtu un caractère temporaire et il n'était pas une institution ou une organisation internationale jouissant de l'autorité de discipline. Malgré son caractère provisoire l'accord a perduré 47 ans et a pu mettre en place des règles régissant le commerce international pendant une de ses plus florissantes périodes et demeure en vigueur jusqu'à ce jour dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Nous nous essayerons ainsi dans ce travail de retracer chronologiquement un état des lieux du commerce international qui a précédé la mise en place du GATT et les raisons qui ont poussé les nations à sa création. Ensuite nous étudierons ses spécificités fonctionnelles et techniques afin de comprendre en quoi cette institution s'est révélée être un succès, malgré son statut provisoire et non contraignant. A la fin nous terminerons par les limites et les critiques dont était victime le GATT.

Section 01 : les prémisses de la création du GATT.

1- Les politiques commerciales d'avant 1947

Dans l'histoire des relations économiques internationales, le recours à la mise en place des structures spécialisées dans l'élimination de tous les obstacles pour passer à la libéralisation des échanges commerciaux internationaux était justifié, dans une large part, de la situation économique des pays à la sortie de la deuxième guerre mondiale. La reconstruction des économies (détruites) a nécessité la coordination des efforts afin de promouvoir la croissance à travers la diversification des échanges. Pour comprendre pourquoi de telles institutions se sont imposées à ce moment, il était nécessaire de se pencher sur l'étude des politiques commerciales adoptées avant même la première guerre mondiale.

L'historique des politiques commerciales adoptées depuis le début de XIXe siècle était en parallèle avec la conjoncture économique qui régnait, il avait le choix entre le durcissement des règles protectionnisme en cas de récession ou l'élimination des barrières et l'instauration des règles de libre échange en cas d'expansion. Donc, il n'y avait pas une tendance générale vers l'élimination totale du protectionnisme et son remplacement par des règles de libre échange. Dans les pays les plus libérales, le recours à des mesures protectionnistes était pratiquement automatique en cas de récession, crise ou le déclenchement d'une guerre. A partir delà, il s'avère clairement qu'une forte influence des politiques commerciales sur l'activité économique, la protection effective mène vers la récession et le libre-échange nourrissant la croissance.

Avant l'avènement du capitalisme les politiques de développement étaient basées dans la majorité sur l'utilisation des barrières entravant la circulation des marchandises entre les nations. À cette époque, on pouvait justifier cela par diverses raisons, d'une part, les principes annoncés par les pouvoirs politiques étaient en contradiction avec le principe de liberté économique. D'autre part, l'ancien régime accentuait sur la mise en place des barrières douanières pour des raisons budgétaires : les taxes imposées sur les importations constituaient une source très importante pour le budget de l'Etat. Donc c'est qu'à partir du XIXe siècle que les pays commençaient à s'intéresser au libre échange comme vecteur de croissance. Il s'agissait des auteurs du courant classique parmi les premiers qu'y ont fournit une démonstration des avantages que cette politique apporte aux nations.

Davis Ricardo³ a avancé un double argument en faveur du libre échange: d'un coté il permet la spécialisation internationale des pays dans la marchandise ou elle tient l'avantage de la produire à moindre cout. De l'autre coté, les citoyens des pays échangistes bénéficièrent d'une diversification de l'offre par rapport à ceux en autarcie. Le développement économique pousse les agriculteurs à l'exploitation de nouvelles terres moins productives, ce qui augmente la rente perçue par les propriétaires fonciers de terres de meilleure qualité. Avec le temps, l'augmentation de la rente va influencer négativement sur les profits réalisés, ce qui conduit à la stagnation. Le recours à l'importation des produits ou le pays ne dispose pas d'avantage sera la solution idéale pour contrecarrer cette tendance.

Ce principe, remis en cause ultérieurement par d'autres auteurs, permet de comprendre l'importance des débats qui entourent la question de la politique commerciale au XIXe siècle qui connaît la succession de deux phases : à la marche vers le libre-échange, qui s'effectue du début du siècle jusqu'aux années 1880, succède, à la fin de la période, le retour au protectionnisme.

La suppression des barrières aux échanges internationaux se diffuse parmi les grandes puissances à partir de l'exemple britannique ; elle gagne ensuite notamment la France et l'Allemagne.

Les économies puissantes ont intérêt à être libre échangiste à l'exemple de la grande Bretagne au XIX siècle. Elle représentait une part très importante de la production et des échanges mondiaux (le Royaume uni gérait 18 % des échanges mondiaux en 1850)⁴, ce qui lui a permis d'une part d'importer les produits non fabriqués localement à moindre cout et d'autre part assurer plus de débouchés possibles à sa production. Peel R (1846) alors premier ministre de la Grande Bretagne avait lancé un célèbre plaidoyer en faveur du libre échange à travers cette phrase : « faisons confiance à l'opinion publique dans les autres pays et ne doutons pas que notre exemple, avec preuve des bienfaits concrets que nous en retirons, permettra dans un avenir proche la généralisation des principes qui fondent notre action »⁵.

Mais, ce que peut être juste au niveau macroéconomique, ne peut pas l'être toujours au niveau sectoriel. En effet, la révolution industrielle a rendu les produits de l'industrie anglaise plus compétitifs avec un prix de revient le plus faible au monde. Ce qui constitue un avantage pour cette branche d'activité et l'a rendu apte pour faire face à la concurrence étrangère sans aucun besoin de protection, en revanche, ce n'est pas le cas de l'agriculture. D'un coté, les industriels avaient intérêt

³ RAINELLI Michel, le GATT, édition la découverte, 1994, P6.

⁴ Ibid, P 7.

⁵ Ibid, P 7.

à ce que les produits agricoles qui leur servent de matière première soient cédés au plus bas prix possible. De l'autre côté, les agriculteurs activaient pour que les pouvoirs publics adoptent des barrières afin de protéger leur production de la concurrence étrangère. A l'exemple du « Corn Laws » de 1815 qui constitue un ensemble de lois pour encadrer le commerce du blé notamment le blé avec l'étranger, en interdisant toute importation de céréales lorsque les cours passaient en dessous d'un certain seuil.

Les libéraux britanniques qui souhaitaient développer un avantage comparatif dans l'industrie, ne cessaient de réclamer l'abolition de cette législation reconnue de son caractère protectionniste. Ils se réuniraient en 1838 sous une ligue pour pousser les pouvoirs politiques à l'abolition de ces lois (Anti-Corn Law League). Ils obtinrent finalement gain de cause en 1846 par l'intermédiaire du Premier ministre Robert Peel.⁶

Malgré qu'il reste encore d'autres barrières aux échanges commerciaux extérieurs, on peut considérer, la Grande-Bretagne comme un pays leader en libre échange, et qui a influencé les principales nations européennes à savoir l'Allemagne et la France. Elle avait intérêt à agir de la sorte compte tenu de son pouvoir industrielle, de l'étroitesse de son marché pour s'assurer des débouchés vers d'autres pays, ce qui a justifié son empire pour instaurer par la suite sa zone de libre échange « commun walth ».

L'Allemagne à son tour, s'est lancée dans un mouvement libéralisme commençant par l'instauration en 1834 d'une union douanière (Zollverein). Elle consiste à l'abolition des droits sur les échanges entre les principautés (les Etat membre) d'un côté et l'adoption d'un tarif douanier unique à l'encontre de tous les Etats extérieur de l'autre côté. En plus, une série de traités était signée avec les principaux partenaires, à savoir la France en 1862 et la grande Bretagne en 1865⁷.

Au début du XIX siècle, la France, dans un souci de protéger son industrie de la concurrence accrue des produits britanniques, s'est dotée d'une politique fondamentalement protectionniste. L'instauration d'un tarif douanier sévère, a l'exemple de la prohibition des importations de cotonnades ou l'imposition d'un droit de 50% sur les importations de fer. Des tentatives de libéralisation et d'ouverture de l'économie française aux échanges extérieurs commençaient à se manifester dans les années 1850 et trouve leur issues par la signature d'un traité de libre échange avec la Grande Bretagne en 1860⁸.

⁶ RAINELLI Michel, op. cit, P 8.

⁷ Ibid, P 8.

⁸ L'OMC, Rapport sur le commerce mondiale 2007, P39.

La fin du XIX siècle était marquée par un retour du protectionnisme qui a touché de manière inégale les nations entre 1880 et 1913 ; Trois pays seulement sont restés à l'abri de ce mouvement : il s'agissait de la Grande Bretagne, de la Hollande et du Danemark. Cette montée du protectionnisme peut être expliquée par de nombreux facteurs. Parmi ceux-ci, on peut citer la forte influence des doctrines argumentant le protectionnisme, les résultats négatifs de la crise de surproduction 1873-1879⁹, et la défense des intérêts purement nationaux.

Si la théorie ricardienne a érigé le libre échange en principe, d'autres courants n'ont cessé d'insister sur les effets positifs du protectionnisme. L'un des auteurs les plus influents en ce sens est l'auteur allemand Frédéric List¹⁰ qui publie, en 1841 le système national d'économie politique. Le fondement de son argumentation se trouve dans la comparaison qu'il fait des situations de l'Allemagne et de la Grande-Bretagne : pour que la première, en retard par rapport à la seconde, puisse développer une industrie nationale, il est indispensable de protéger ses producteurs qui, autrement, seront balayés par la concurrence britannique. Son argument se ramène donc à la promotion de ce que List appelle l'éducation industrielle de la nation, argument passé à la postérité sous les termes du protectionnisme éducateur et de « l'industrie dans l'enfance ». En termes modernes, la théorie de List peut être exposée en utilisant le concept de rendements d'échelle croissants: les industriels britanniques, lancés les premiers dans la production, ont atteint la taille minimale optimale qui permet de produire aux coûts les plus faibles ; pour que les industriels allemands puissent rivaliser avec eux, il leur est indispensable de disposer d'un marché intérieur protégé sur lequel ils pourront se développer. Lorsque leur niveau de production et leur expérience seront suffisants, ils pourront alors seulement lutter à armes égales avec les producteurs britanniques.

Donc List (op cité) n'est pas totalement contre le libre échange, pour lui, le recours à la protection peut être justifié dans le cas des pays nouveaux venus sur la scène internationale et voulant développer une industrie locale. La protection ne peut être tolérée que pendant la durée nécessaire pour permettre à ces nations de combler leur retard industriel par rapport aux puissances dominantes¹¹. Ses idées sont restées les arguments les plus utilisés par des parties importantes de l'opinion pour justifier le refus du libre échange et le retour au protectionnisme.

⁹ L'OMC, Rapport sur le commerce mondial 2007, P38.

¹⁰ BOUET Antoine, le protectionnisme : analyse économique, Vuibert, P 6.

¹¹ Ibid, P 10.

Les périodes de crise économique sont toujours marquées par le recours des gouvernements à l'adoption des mesures protectionnistes sous la pression des opinions publiques. C'est ce qui a poussé les principales nations à ériger des barrières douanières suite à la crise du dernier quart du XIX^e siècle. En règle générale, la protection mise en place ne concerne pas la totalité de l'économie, mais un secteur donné. Ainsi, la France a vu ses échanges internationaux en produits agricoles se dégrader de manière très significative. L'exemple le plus représentatif sera le blé: les importations françaises de blé ; depuis qu'elles étaient négligeables dans la période 1851-1860 ; elles ont pris une tendance croissante, soient 10% de la production entre 1871-1880 et 19 % entre 1888-1892. Ce qui a conduit les autorités en 1885 à l'instauration d'une taxe d'environ 15 % sur les importations de ce produit (taxe qui sera relevée ultérieurement)¹².

La démarche protectionniste entamée en France a abouti à l'instauration en 1892 d'un nouveau tarif douanier (après celui de 1881 qui a été marqué par une augmentation modeste des droits sur les produits finis), connu sous le nom du tarif Méline, du nom de l'homme politique qui a fédéré les industriels menacés par la concurrence allemande et les agriculteurs¹³. Il a constitué le symbole du retour du protectionnisme en France en mettant fin aux traités de commerce avec ses partenaires. C'était un tarif double, le minimal était applicable aux importations en prévenance des nations qui réservent le même traitement aux exportations françaises, alors que le tarif général était destiné au reste du monde.

Chaque pays victime d'une mesure protectionniste garde le droit de se défendre par l'imposition à son tour des taxes sur les importations. Ce qui a créé une vague du protectionnisme connu sous l'appellation de la guerre des tarifs entre les nations qui se livrent à une escalade dans la protection.

2- Le protectionnisme dans l'entre-deux-guerres

Avec le déclenchement de la première guerre mondiale les nations s'enfermaient sur elles-mêmes. Dans un souci de défense nationale et afin de reprendre les échanges suite à la nécessité de disposer des devises indispensables pour l'achat des armes, il a été décidé la limitation des importations en mettant en place des barrières douanières. Après que la guerre ait pris fin, les entraves douanières se sont maintenues, pour qu'on puisse assister avec le déclenchement de la

¹² L'OMC, Rapport sur le commerce mondiale 2007, P39.

¹³ Ibid, P 11.

crise de 1929 à un durcissement du mouvement protectionniste qui a été généralisé à l'ensemble des acteurs qui activaient sur les marchés mondiaux.

Les nouveaux Etats en Europe centrale issus du traité de Versailles se trouvaient dans l'obligation de suivre une politique protectionniste afin de protéger leurs appareils productifs désorganisés de la concurrence étrangère accrue¹⁴. Dans le temps où les nations européennes étaient très « occupées » de la guerre, d'autres pays ont profité de cette occasion pour développer leurs production à l'instar de l'Australie, l'Argentine, le Brésil,....etc. Cependant, après la fin de guerre et le retour progressif des producteurs européens sur la scène internationale, pour préserver leurs économies, ces pays qui ont saisi cette opportunité ont à leurs tour, érigé des barrières tarifaires et non tarifaires pour protéger leur économie, il s'en est suivi un désordre mondiale qui a vu l'émergence des institutions financières internationales.

Il y a eu un prolongement dans le domaine monétaire pour que durant ces années le mouvement du protectionnisme s'est considérablement élargi aux principales nations. Ces dernières ont été poussées à restreindre leurs échanges commerciaux internationaux, en faisant appel à des barrières autres que les droits de douane, de nombreuses restrictions quantitatives, comme les licences d'importation, les prohibitions diverses ou encore les quotas.

Cette tendance protectionniste a été fortement ébranlée par le fonctionnement de ces institutions financières internationales issues des accords de Bretton Woods qui instituait la liberté d'échange.

On a pu constater que l'escalade protectionniste qui s'est manifestée dès le début de la crise de 1929, s'est poursuit, pour l'essentiel, sur la totalité de la période 1929-1939 ; Ainsi, en 1939, environ la moitié du commerce mondial était concernée par des barrières tarifaires.

Ce mouvement de généralisation de la protection pour les principaux pays est passé par les étapes suivantes : l'adoption du tarif Smoot-Hawley aux Etats-Unis en juin 1930¹⁵. Il a poussé sensiblement vers la hausse les droits de douane sur la plupart des produits industriels qui ont vu leurs prix aux Etats-Unis presque doubler (le tarif prévoit des droits de douane allant jusqu' à 90%)¹⁶. Les exportations européennes vers les Etats-Unis et particulièrement celles en provenance

¹⁴ L'OMC, Rapport sur le commerce mondiale 2007, P42.

¹⁵ Ibid, P45.

¹⁶ BOUET Antoine, op. cit, P 14.

de l'Allemagne sont très affectées par ces mesures qui vont donc contribuer à accroître la dépression.

La Grande-Bretagne était restée libre-échangiste, avec un taux des droits de douane ne dépassait pas les 13 % de la valeur des importations au début des années trente. Par la suite, elle se trouvait dans l'obligation de se défendre en instaurant des barrières protectionnistes. La loi de mars 1932 établit un droit général de 10 % sur la valeur des importations, avec quelques exceptions (les produits provenant de l'Empire et certains biens, essentiellement des matières premières et des produits agricoles). Ces mesures se sont aggravées en avril 1932 de manière différenciée : les droits généraux sur les produits manufacturés passent à 20 % et peuvent aller jusqu'à 33 %¹⁷.

La politique française, identique sur le fond (accroissement des droits de douane en 1931), a innové dans les moyens de la protection en utilisant des restrictions quantitatives, tout d'abord dans le domaine des produits agricoles. Cette technique avait offert des possibilités supérieures de protection des secteurs nationaux concernés, puisqu'elle avait établi administrativement la part de marché laissée aux producteurs étrangers ; Quel que soit le niveau de leurs prix, l'entrée sur le marché ainsi protégé devient impossible au-delà de la quotité fixée. Les quotas s'étaient généralisaient rapidement. À la fin de 1932, onze nations ont utilisé cet instrument.

Ensuite, les échanges internationaux vont évoluer à partir des années 1945 vers plus de libéralisation avec l'abandon de l'étalon Or (le Gold Standard), pour des raisons évidentes tel que l'épuisement des réserves aurifères, l'explosion du volume des échanges etc..., le système monétaire international a évolué vers le Gold Exchange Standard qui a vu l'imposition de la domination économique américaine qui a imposé ses points de vue dans le concert international.

On a pu constater qu'une partie des restrictions aux échanges qui étaient alors imposées avaient pour but essentiel de défendre les monnaies et non de protéger les producteurs nationaux. L'escalade protectionniste lors de la crise de 1929, illustrée par le cas de trois des principaux pays, pouvait être expliquée par deux raisons différentes. La première liée à la nature de mesures de rétorsion : c'est là l'effet direct du protectionnisme qui avait conduit un pays partenaire à prendre des contremesures lorsque ses exportations étaient atteintes. La seconde, en revanche, avait trouvé son origine dans l'impact général des politiques protectionnistes : celles-ci étaient prises pour atténuer l'impact de la crise dans une nation, en cherchant à remplacer les importations par une

¹⁷ L'OMC, Op.cit, P45.

production nationale. Ce faisant, elles étendaient l'impact de la crise aux nations échangistes qui cherchaient, à leur tour, à se protéger, dans un mouvement qui ne pouvaient que s'auto renforcer. C'est la prise de conscience de ce mécanisme qui a conduit, après la seconde guerre mondiale, à la mise en place de ces nouvelles institutions destinées à éviter le retour à de telles situations.

3- La naissance du GATT

Le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) est né après la seconde guerre mondiale, dans un contexte général qui est celui des créations institutionnelles internationales destinées à construire un système économique mondial fonctionnant harmonieusement. Dans cet ensemble d'institutions nouvelles, le GATT occupait une place originale en raison de ses objectifs, de ses structures et de ses principes de fonctionnement.

Avant même la fin de la seconde guerre mondiale, les principaux Etats se préoccupaient du rétablissement du système économique mondial. Pour assurer une sortie de guerre qui évitait les problèmes créés en 1918, l'idée de la coopération internationale s'imposait avec force, d'autant plus que les Etats-Unis étaient devenus hégémoniques. Trois grandes questions devaient être réglées pour que l'économie mondiale puisse sortir de la guerre et des désordres antérieurs dans de bonnes conditions.

Il avait tout d'abord la question des taux de change : comment fixer les parités lorsque les transactions internationales reprendront, mais aussi quel choix faire en matière d'ajustement de ces parités ? Ensuite, celle de la remise en état des économies partiellement ou totalement détruites par les hostilités : comment financer leur reconstruction ? Et enfin celle de l'organisation des échanges internationaux de marchandises : comment éviter les repliements protectionnistes de l'entre-deux-guerres ?

Pour résoudre les problèmes liés à cet ensemble de question, les nations se sont concertées pour créer dès les années 1945, des institutions internationales dans le cadre des accords de Bretton Woods. Il s'agissait :

- **Le fonds monétaire international (FMI) :**

Les problèmes liés au système monétaire international sont réglés par le FMI (fonds monétaire international), créé par les accords de Bretton Woods en juillet 1944, signés par 44 nations alliées. Parmi les compétences du FMI, la plus importante est la gestion des taux de change : le but est d'éviter les ajustements trop brutaux des économies nationales. Le système monétaire international mis en place par ces accords repose sur un principe général : la fixité des parités des devises et la coopération des nations.

Concrètement, cela implique contrairement à ce qui a pu se passer dans les années trente, que les nations ne peuvent plus manipuler librement la définition internationale de leur monnaie et, en particulier, qu'il leur est impossible de se livrer à des dévaluations compétitives grâce auxquelles une nation cherche à obtenir un avantage sur ses partenaires en faisant baisser fortement la valeur de sa monnaie, alors même que sa situation économique ne le justifie pas.

Les parités officielles des monnaies sont définies en poids d'Or ou en dollars (ce qui revient au même puisque la parité du dollar à l'Or est fixée à 35 dollars l'once) et leurs cours ne peuvent s'écarter de plus de 1 % de la parité officielle, ce qui suppose des interventions des banques centrales sur le marché des changes afin de faire respecter les différentes parités. Le changement d'une parité est possible, mais il s'agit d'une exception ayant pour but de « corriger un déséquilibre fondamental », selon les termes de l'accord de Bretton Woods¹⁸. Il intervient dans le cours terme pour rétablir les déséquilibres structurelle de la balance de paiement avec des procédures d'imposition progressives.

- **La banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD):**

La banque internationale pour la reconstruction et le développement a été créée parallèlement au fonds monétaire international lors de la conférence de Breton Woods. Son rôle est complémentaire à celui du FMI : alors que ce dernier est concerné par le cour terme, la BIRD a pour objectif initial d'aider les économies dévastées par la guerre à financer des projets productifs. Rapidement, la reconstruction européenne est sortie, de fait, de son champ de compétences (ce sont

¹⁸ www.imf.org

les Etats-Unis, avec le plan Marshall, qui ont rempli cette fonction) et le financement du développement est devenu sa fonction unique pour concerner l'ensemble des pays pour qu'elle évolue autant qu'une banque mondiale à qui on lui a associé par la suite deux antennes à savoir la société financière internationale (SFI) ainsi que l'agence internationale pour le développement (AID) qui intervienne pour le cas des pays économiquement faible afin de ne pas les exclure du champs d'intervention de cette institution internationale.¹⁹

- La charte de la havane et l'organisation internationale du commerce

Dés le début des années quarante, un mouvement présidé par les Etats-Unis appelait au retour de l'établissement des règles de libre échange dans le commerce international. Les accords passés avec les Alliés pendant la guerre faisaient référence à ce principe. D'où, la nécessité de compléter les accords de Bretton Woods par la création d'une organisation dont la mission était la réduction des barrières entravant le commerce international.

L'administration américaine en contacts avec les principales nations concernées ont pris l'initiative de lancer une réflexion au sein de l'Organisation des Nations Unies, visant d'une part la mise en place d'un projet portant création d'une organisation internationale du commerce et, d'autre part, d'une proposition de conférence internationale ayant pour but une réduction multilatérale des obstacles aux échanges internationaux. Ensuite, les deux démarches, menées parallèlement, pour la première, en février 1946, un des organes de l'ONU a adopté une résolution décidant d'une conférence en vue de rédiger la charte de l'OIC. Les Etats-Unis ont élaboré un projet de charte, et une réunion préparatoire qui s'est tenu à Londres en octobre 1946. Quatre réunions ont conduit à un projet détaillé examiné à la conférence de Genève d'avril à novembre 1947.

Cette négociation sur l'OIC a fait l'objet d'un conflit de compétences entre le congrès et le président, le premier estimant que le second n'avait pas le pouvoir d'engager seul les Etats-Unis dans l'adhésion à l'OIC. La conférence de Genève a donc séparé la première partie des négociations des deux autres, ces dernières devenant le GATT, et la première étant une simple élaboration d'un texte, examiné à la conférence de la Havane où la charte de l'OIC est adoptée le 24 mars 1948. Ce texte n'a jamais été adopté par le congrès des Etats-Unis compte tenu de la divergence des positions politiques dont les décideurs américains étaient issus (le président américain Truman étant démocrate alors que le congrès est majoritairement républicain). A cette opposition politique s'ajoutait le fait qu'en 1948 les impératifs liés à la sortie de guerre étaient loin des préoccupations

¹⁹ www.banquemondiale.org

du moment, avec le développement de la « guerre froide » entre les Etats-Unis et le bloc soviétique, et que le texte de la charte n'apparaissait pas assez libéral aux membres du congrès. A la fin de 1950, l'exécutif des Etats-Unis avait déclaré officiellement ne plus vouloir chercher l'accord du congrès, ce qui a mis définitivement fin au projet pour que l'accord de Genève s'institutionnalise, devenant par la suite le GATT²⁰.

- **Les accords multifibres :**

Le commerce des produits du textile et du vêtement, notamment entre pays développés et pays en développement, est soumis à un ensemble d'entraves tarifaires et non tarifaires (contingents, quotas..) imposées unilatéralement ou en vertu d'accords de limitation qui s'éloignaient peu ou prou, selon le cas, des principes du GATT.

Les plus importantes barrières sont celles érigés par les accords multifibres (AMF). Ces derniers constituaient le principal instrument juridique mis en œuvre par les pays développés pour renforcer leur protectionnisme en matière de produits textiles et d'habillement. Mais, à côté des AMF, il existait d'autres arrangements spécifiques s'inspirant des principes identiques pour faciliter des accords de préférences. Il s'agissait des accords de la CEE avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (dits pays ACP). Ces accords entraient dans le cadre de la convention de Lomé offrant des arrangements préférentiels conclus entre la CEE et certains pays méditerranéens. Ces arrangements sont d'une manière générale des accords d'autolimitation mais qui prévoient des taux de croissance des quotas supérieurs d'environ 50% aux taux AMF²¹.

Les origines des accords multifibres remontent aux années 1950 durant lesquelles les industries textiles britanniques et américaines ont commencé à souffrir de la concurrence croissante de pays tels que le Japon, Hong-Kong et, dans une moindre mesure la Chine, l'Inde, le Pakistan et l'Egypte.

En 1957 et suite à de multiples pressions, le gouvernement japonais accepta d'appliquer des "restrictions volontaires" à ses exportations vers les Etats-Unis. Ce programme s'est étendu sur une période de cinq ans et a concerné une vingtaine de produits textiles de coton. Cependant, cet accord n'a pas permis de freiner la croissance des importations américaines, puisque d'autres petits

²⁰ RAINELLI Michel, Op.cit, P18.

²¹ NYAHOHO Emmanuel, PROULX Pierre-Paul, le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles, PUQ, 3ème édition, 2006, P738.

producteurs (l'Inde, le Pakistan, le Portugal, etc.) en ont profité pour accroître leur part compensant ainsi les restrictions imposées au Japon²².

Dans un tel contexte, le champ couvert par ce type d'arrangements n'a fait que s'élargir. Dorénavant, ce sont les industries des textiles et des vêtements de l'ensemble du monde développé qui sont à protéger contre la percée spectaculaire des nouveaux outsiders et à leur tête les "Dragons" de l'Asie de l'Est et du Sud-est.

C'est ainsi qu'en 1961, dans le cadre du GATT et sur proposition des Etats-Unis, une conférence internationale réunissant tous les grands importateurs et exportateurs des produits textiles a été convoquée. Son objectif était d'éviter une "désorganisation induite des industries existantes". Cette conférence a débouché sur la signature d'un accord à court terme sur les textiles de coton²³.

Certaines notions ont été élaborées à l'occasion pour justifier théoriquement les mécanismes protectionnistes mis en œuvre par les pays développés signataires de l'accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT), c'est le cas notamment de la notion de "désorganisation du marché" et du "risque de désorganisation du marché".

Les négociations se sont poursuivies pour aboutir, en 1962, à un accord à long terme sur le commerce international des textiles de coton (ALT). Celui-ci entra en vigueur le 1er octobre 1962 pour une durée de cinq ans. Il plaçait dans le cadre du GATT tout un ensemble d'accords bilatéraux, si bien qu'au fond, ces derniers étaient contraires aux principes de non discrimination (Article 1 de l'accord) et aux clauses de sauvegarde (article 19). Cet accord de long terme prévoyait aussi que les pays qui maintenaient des restrictions en dehors du GATT devaient progressivement les assouplir.

L'objectif principal annoncé de cet arrangement concernait l'établissement d'un équilibre entre, d'une part, les aspirations des exportateurs afin d'accroître leurs exportations dans la perspective de l'ouverture de nouveaux marchés pour leurs produits et, d'autre part, d'éviter une "désorganisation des marchés" des pays importateurs par un accroissement durable sans discontinuité, sans perturbation des importations d'articles textiles offerts à des prix compétitifs et de forte qualité.

²² GALLOUX-FOURNIER Bernadette, Histoire de l'Europe au XXème siècle, Tome V, Edition Complexe, 1995, P127.

²³ NYAHOHO Emmanuel, PROULX Pierre-Paul, Op.cit, P739.

Cet accord (ALT) devait permettre aux pays importateurs (les Etats-Unis et la Grande-Bretagne en premier lieu) de freiner la progression rapide des importations de produits de textiles de coton et de faciliter l'adaptation de la concurrence internationale de leurs entreprises.

Il est à souligner au passage que la notion de "désorganisation du marché" est définie par trois critères:

- accroissement rapide des importations de produits de textiles de coton;
- prix notablement inférieurs à ceux pratiqués sur le marché national pour des produits similaires;
- préjudice ou menace de préjudice grave pour les producteurs nationaux.

Vers la fin des années 60, le contexte économique international a connu une profonde évolution. Les échanges des articles de vêtements à base de laine mélangée et de fibres chimiques ainsi que les filés chimiques et autres tissus n'entrant pas dans le cadre de l'ALT se sont accrus à une cadence très rapide. A cette époque aussi, plusieurs pays en développement ont marqué leur présence dans le peloton des pays producteurs de textiles. Leurs capacités de production se sont développées au point de commencer à concurrencer sérieusement les industries du monde industriel, notamment au niveau des produits bas de gamme et dans les créneaux intensifs en main d'œuvre. Dans un tel contexte, les accords conclus au titre de l'ALT n'ont fait que se multiplier et, de surcroît, à un rythme rapide. Ainsi, les Etats-Unis, qui avaient conclu un seul accord d'autolimitation avec le Japon en 1962, se sont trouvés en 1972 avec trente pays.

Nonobstant ces accords, la concurrence s'est accrue au niveau d'autres produits qui étaient restés hors du champ de l'ALT. C'est ainsi qu'entre 1971 et 1972, les Etats-Unis avaient de nouveau pris unilatéralement l'initiative de négocier des accords bilatéraux portant sur des produits non couverts par l'ALT avec le Japon, la Corée du Sud, la Malaisie, Taïwan et Hong-Kong. Ce fut le passage de l'ALT à l'AMF et avec lui un nouveau genre de protectionnisme²⁴.

En juin 1972, le Conseil du GATT créa un groupe de travail chargé de procéder à une enquête sur la situation globale des échanges textiles. A la suite de cette enquête, le groupe de travail, devenu un groupe de négociation comprenant une cinquantaine de pays participants, est parvenu à un accord couvrant un champ plus vaste que l'ALT. Il s'agissait d'arrangement ou accords multifibres souvent dit accord multifibre - au singulier - (AMF).

En réalité, l'AMF n'était qu'un cadre global au sein duquel un grand nombre d'accords bilatéraux étaient conclus. Ces accords bilatéraux étaient des conventions signées entre un pays

²⁴ LAGELLE Anaïs, la flexibilité dans les accords de l'OMC, Connaissances et Savoir, 2010, P144.

importateur et un pays exportateur des produits textiles et habillement. Ces accords permettaient de mettre au point des mécanismes de limitation volontaire des exportations de ce dernier à destination du premier.

L'AMF couvrait non seulement les articles de coton mais aussi des articles de laine et de fibres chimiques. Il semblait plus libéral dans ses objectifs que l'ALT, puisqu'il prévoyait, pour les produits textiles en provenance des pays en développement et soumis à des contingents, un taux de croissance d'au moins 6%. Une autre nouveauté introduite dans le cadre de l'AMF, concerné, l'organe de surveillance des textiles (OST) qui procédait à un examen de la conformité des accords ou mesures arrêtées dans le cadre de l'arrangement²⁵.

Plusieurs accords bilatéraux ont été conclus sous le couvert de l'AMF. En 1977, dernière année du premier AMF, les Etats-Unis avaient conclu des accords avec 17 pays fournisseurs, la CEE avec 13, l'Autriche avec 8, l'Australie, avec 4 et la Finlande avec deux partenaires²⁶.

Dans le même temps, une trentaine de mesures unilatérales ont été signalées à l'OST, mieux encore, entre 1978 et 1989, le nombre de ces accords est passé de 50 à 203 (dont 155 avec des pays du Tiers-Monde dans le cadre de l'AMF).

Bien que l'AMF fût considéré comme provisoire et transitoire, à l'échéance prévue, les conditions de son terme ne semblaient pas encore réunies. Et tout au long de l'année 1977, des négociations ont eu lieu pour le renouveler. En fin de parcours, il fut prorogé pour une nouvelle période de quatre ans (1978-1981). Le texte de 1973 reste inchangé mais, on y ajoute d'autres résolutions admettant "la possibilité de s'écarter raisonnablement, et d'un commun accord, d'éléments particuliers dans des cas particuliers"²⁷.

L'AMF devait être une transition vers la libéralisation totale du commerce mondial des produits des textiles et du vestimentaire. Mais, au fur et à mesure que l'échéance de l'accord arrive à terme, cet objectif s'avère de plus en plus difficile à réaliser. Le protectionnisme en matière de textile-habillement est plus que toujours à l'ordre du jour. Le terrain ne semble pas encore préparé pour la libéralisation promise. Dans ces conditions l'AMF ne peut qu'être renouvelé.

²⁵ NYAHOHO Emmanuel, PROULX Pierre-Paul, Op.cit, P876.

²⁶ HAISSOUNE Mohamed, GATT-AMF : Les accords multifibres: des origines au démantèlement, l'ECONOMISTE, N° : 129, 1994, P33.

²⁷ Ibid, P33.

Le 22 décembre 1981, 42 Etats signaient le second protocole de prorogation de l'AMF. Ce troisième accord couvre une période d'environ 4 ans et demi, puisque son échéance est fixée au 31 juillet 1986. Le protocole de l'AMF III diffère des précédents sur trois points essentiels²⁸:

- il ne contient plus la clause permettant des "écarts raisonnables" vis-à-vis du texte initial de l'accord;
- en revanche, il contient une "clause anti surge" applicable aux produits les plus sensibles (groupe I). Cette clause est destinée à éviter les « perturbations » susceptibles d'être provoquées, dans les pays industriels, par l'accroissement soudain des importations, rendu possible par une sous utilisations des quotas;
- la création par le Comité des Textiles d'un sous-comité ayant pour tâche d'examiner les politiques internes de restructuration et d'ajustement menées par les pays membres.

Dans les faits, marqués par une morosité de la situation de l'économie du textile et habillement, l'AMF III s'est de nouveau traduit par des mesures très restrictives. C'est ainsi que les importations AMF de la CEE n'ont augmenté en volume entre 1982 et 1985 que de 4,4%. Ce taux reste inférieur à celui prévu dans le texte initial, à savoir 6%.

Après trois jours de négociations, le Comité des Textiles du GATT décida le 31 juillet 1986 de prolonger l'AMF pour une nouvelle période de cinq ans, jusqu'au 31 juillet 1991. Le protocole de prolongation a été ratifié par 54 Etats. Dorénavant, l'AMF va couvrir environ la moitié des échanges mondiaux de textile et habillement.

Les représentants de 92 pays membres du GATT se sont réunis à Punta del Este en Uruguay en septembre 1986, pour étudier plusieurs dossiers, mais c'est le dossier agricole qui a posé le plus de problèmes, notamment entre la CEE et les USA. Les textiles et vêtements ont constitué la principale catégorie industrielle à l'exportation pour bien des pays en développement qui en tirent environ le tiers de leurs recettes d'exportation des produits industriels. Ainsi, après deux prolongations de l'AMF IV²⁹, l'accord signé à Marrakech doit prévoir la mise en œuvre des dispositions qui devraient aboutir au démantèlement total du dispositif AMF. Ce processus de libéralisation sera étalé sur une période transitoire de 10 ans à compter du 1er janvier 1995 et durant laquelle s'opérera progressivement le démantèlement des restrictions.

²⁸ HAISSOUNE Mohamed, op.cit, P34.

²⁹ RAINELLI Michel, Op.cit, P20.

Section 02 : l'importance du GATT dans la gestion du commerce mondial

Les conditions particulières de la naissance du GATT expliquent son originalité : il s'agit d'un simple accord signé initialement entre 23 pays et qui, en raison de l'échec de la création de l'organisation internationale du commerce, a été pérennisé, de nouvelles nations ont adhéré à cet accord au fil du temps. L'accord général s'est concrétisé par un traité de 38 articles qui ont exposé les principes directeurs de la libéralisation des échanges qui avait pour but de promouvoir le commerce mondial. Avant d'examiner le contenu du traité, il est nécessaire d'explicitier les conditions d'adhésion au GATT et de présenter les instances qui assurent son fonctionnement.

1- Les conditions d'adhésion au GATT

Puisque le GATT n'est pas à strictement parler une organisation internationale, il ne compte pas de membres, mais des « parties contractantes », c'est-à-dire des nations qui adhèrent à l'accord général. En fait, le GATT représente un ensemble de nations qui ont des obligations et des droits différents selon leur degré d'adhésion à l'accord général.

Pour devenir partie contractante, une nation doit présenter sa candidature et négocier avec les pays signataires de l'accord général des concessions en matière de droits de douane et d'accès aux marchés ; ces négociations, si elles aboutissent, sont sanctionnées par un vote des parties contractantes qui doit accorder ce statut à la majorité des deux tiers. Le processus étant long, une nation peut être admise à titre provisoire (cela a été le cas de la Tunisie qui a accédé au GATT à titre provisoire en novembre 1959 et n'est devenue partie contractante qu'en août 1990)³⁰. En décembre 1993, 114 nations sont parties contractantes. Un nombre important de nations qui sont devenues parties contractantes le doivent à l'article XXVI.5 qui facilite l'accès au GATT de territoires douaniers autrefois sous tutelle d'une nation elle-même partie contractante. Cette procédure s'est, par exemple, appliquée en 1993 à la république tchèque et à la Slovaquie, les deux États successeurs de la Tchécoslovaquie³¹.

A côté des parties contractantes et, éventuellement, des nations sont admises à titre provisoire, il existe des nations qui appliquent de facto l'accord général, sans en avoir toutes les contraintes et, réciproquement, sans que les parties contractantes soient tenues de respecter toutes

³⁰ DJOSSOU Jean Maurice, *L'Afrique, le GATT et l'OMC*, PUL, 2000, P90.

³¹ ANDREFF Wladimir, ASSELAINE Jean Charles, *Réformes et échanges dans les pays de l'Est*, L'Harmattan, 1990, P12.

les obligations de l'accord général à leur égard. En 1993, 27 nations, qui sont des pays en voie de développement, se trouvent dans cette position.

Enfin, il existe des nations qui obtiennent un statut encore moins contraignant : celui d'observateur. Les pays qui ont ce statut peuvent assister aux séances du conseil du GATT, reçoivent les documents et, éventuellement, peuvent prendre part aux débats. Ce statut avait été accordé en mai 1990 à l'union soviétique, qui avait présenté sa demande comme un premier stade avant de demander son adhésion au GATT. La fédération de Russie a repris, en décembre 1991, ce statut ; parallèlement, cinq nouvelles républiques de l'ancienne URSS, l'Estonie, la Moldova, le Turkménistan, d'une part, l'Arménie et l'Ukraine, de l'autre, ont obtenu le statut d'observateur en juin 1992 pour les deux dernières³².

2- Les instances du GATT

Le GATT est une institution très légère comparativement aux organisations internationales classiques. Si l'on remonte de la base au sommet, il est possible de distinguer les parties contractantes, qui se réunissent en session une fois par an, le conseil, le directeur général. Il s'agit là d'instances permanentes, alors que des groupes d'étude ont une existence plus ponctuelle.

- **Les sessions des parties contractantes :** les parties contractantes se réunissent en session chaque année ; Cette session correspond à une réunion de plus en plus formelle, le véritable travail s'effectuant en fait au sein du conseil. Une session correspond donc à une assemblée générale dans laquelle sont prises les décisions, chaque nation signataire du traité ayant une voix.

Les décisions, selon les questions traitées, sont prises soit à la majorité simple des voix exprimées, soit à la majorité des deux tiers. Les questions nécessitant la majorité qualifiée sont notamment l'adhésion de nouveaux Etats, l'autorisation de déroger à l'accord général, l'approbation des unions douanière ou encore la révision du traité. Cependant, la pratique tend à favoriser la recherche de consensus et donc à éviter des votes formels. Le GATT fonctionne donc, de fait, sous le principe de l'unanimité, ce qui évite les dérives connues à l'ONU (existence de majorités automatiques), mais conduit à des négociations parfois longues et difficiles sur certains dossiers.

³² ANDREFF Wladimir, ASSELAIN Jean Charles, Op cit, P12.

Chaque session élit son bureau qui reste en fonction jusqu'à la session suivante. Il comporte, outre le président et les vice-présidents des parties contractantes, le président du conseil du GATT et le président du comité du commerce et du développement (c'est l'un des principaux comités permanents du GATT).

- **Le conseil du GATT :** Le Conseil a été créé par une résolution des parties contractantes datant de 1960 ; il comprend des représentants de toutes les parties contractantes intéressées.

En pratique, il n'y a donc aucune différence entre la composition du conseil et la liste des contractantes. Il s'agit simplement d'une instance moins formelle qui se réunit en principe tous les mois et qui effectue l'essentiel du travail. Il prépare les textes qui seront ensuite adoptés par les sessions des parties contractantes. Par ailleurs, c'est le conseil qui examine les politiques commerciales des nations adhérant au traité, selon un dispositif mis en place en 1989.

En effet, le conseil du GATT a adopté en avril 1989 la décision portant création du mécanisme d'examen des politiques commerciales. Cette décision découle des négociations entreprises dans le cadre de l'Uruguay Round; elle a pour objectif de faciliter le fonctionnement de l'accord général en instaurant une transparence accrue des politiques commerciales. L'examen s'effectue sur la base de deux rapports, l'un fourni par le pays concerné et l'autre établi par le conseil du GATT, sont publiés avec le compte rendu de la réunion du conseil. Cet examen se déroule selon une périodicité variable selon les pays : tous les deux ans, pour les quatre entités commerciales les plus importantes en termes de parts du marché mondial (la CEE est comptée pour une) ; tous les quatre ans, pour les 16 suivantes ; et tous les six ans pour les autres.

- **Le directeur général et le secrétariat :** A la tête de l'administration du GATT se trouve, à l'origine, un secrétaire général, devenu par la suite directeur général. Ce poste s'est révélé très important en raison du rôle d'arbitre qu'a fréquemment assuré le directeur général, notamment lors des négociations commerciales. Les nominations s'effectuent selon le principe général de fonctionnement du GATT, c'est-à-dire par consensus, même si des oppositions préliminaires se manifestent entre des candidats représentant des groupes de nations différents (on retrouve ici l'opposition habituelle entre pays développés et pays en développement). Le GATT a connu une très grande stabilité à sa tête, qui a vu défiler trois directeurs généraux pendant une durée d'une cinquantaine d'années, ce qui lui assure une certaine crédibilité dans le fonctionnement de ses

structures qui sont éclater en fonction de certain spécialités ou fonctions comme celle chargée de l'agriculture, la représentation des pays en voie de développement,.....

Les effectifs de fonctionnaires du GATT sont faibles, comparativement à ceux des organisations internationales, puisqu'ils sont inférieurs à 500. Par ailleurs, des experts sont fréquemment sollicités pour l'étude de dossiers. Il faut signaler que le secrétariat du GATT joue un rôle particulier en organisant des stages et des séminaires de formation à la politique commerciale à destination de fonctionnaires de pays en développement.

Par ailleurs, le secrétariat du GATT assure la réalisation et la diffusion d'études relatives au commerce international, aux négociations et aux politiques commerciales. Outre, l'examen des politiques commerciales déjà évoqué, la principale publication est le rapport annuel sur les tendances du commerce mondial intitulé (**Le Commerce international**). Cette publication constitue la base d'informations la plus complète et la plus fiable : chaque rapport offre notamment un rappel des statistiques sur une période de dix ans et des « matrices du commerce mondial » (des tableaux croisés ventilant exportations et importations d'un pays ou d'un groupe de pays par origine et destination), ce qui en fait un instrument de travail irremplaçable.

3- Les principes directeurs et règles de l'accord général

Au début, les représentants des gouvernements auprès du GATT étaient très souvent ceux qui avaient participé aux négociations sur l'OIC. Il était tout naturel de penser que ces représentants interpréteraient et appliqueraient l'accord général en tenant compte de ces antécédents et de cette expérience. De fait, les travaux préparatoires de la charte de la Havane ont été cités pour confirmer les interprétations qui ont été données des dispositions et principes de l'accord général. Le principe de base de l'accord général est que les pays devraient appliquer les droits de douane - abaissés en vertu de concessions réciproques - aux produits étrangers de manière non discriminatoire indépendamment de leur origine (clause de la "nation la plus favorisée" (NPF)), en tant qu'unique forme de protection "acceptable". Ces deux principes fondamentaux (droits de douane négociés appliqués sur une base NPF) constituent la PARTIE I de l'accord général. La PARTIE II comprend les autres obligations connexes, qui visent à assurer le respect des principes énoncés dans la PARTIE I. Les plus importantes sont le traitement national, la prohibition des restrictions quantitatives, la possibilité d'adopter des mesures de sauvegarde, des mesures antidumping et des mesures compensatoires contre les subventions, et certaines exceptions. En ce qui concerne les pays

en développement, un traitement spécial a été introduit dans la PARTIE IV de l'accord général en 1964-1965 (et a pris effet en janvier 1966)³³.

3-A- L'accès aux marchés: principes de base

3-A-1- La réciprocité des réductions tarifaires

Les droits de douane sont des taxes sur la valeur, le poids ou le volume des produits prélevées à la frontière. Ils constituent la seule forme de protection que le GATT autorise car, contrairement à d'autres, elle laisse apparaître de manière transparente le "niveau de protection". Une certaine concurrence étrangère est encore possible dans la mesure où les produits nationaux sont obligés de rivaliser avec des produits importés qui ont franchi la barrière des droits de douane. En outre, l'accord général indique clairement que ces droits doivent être appliqués sans discrimination (ils doivent respecter le principe NPF). Les efforts de réduction de droits déployés au GATT ont donné d'excellents résultats, comme le montre l'abaissement de la moyenne des droits applicables aux produits industriels dans les pays développés, moyenne qui est passée de 40 pour cent en 1947 à moins de 4 pour cent après les négociations du cycle d'Uruguay en 1993³⁴.

3-A-2- L'élimination des restrictions quantitatives

Les contingents sont des restrictions portant sur le nombre, le volume ou la valeur des produits importés. Ils sont prohibés par l'article XI, essentiellement parce qu'ils empêchent la concurrence et que leur administration est moins transparente que celle des droits de douane. Cette prohibition découle du fait que les droits de douane constituent, pour le GATT, l'obstacle au commerce "de prédilection". Les droits représentent la mesure commerciale à la frontière la plus transparente, tandis que les contingents sont imposés au moyen d'actes administratifs et ne sont pas transparents. Qui plus est, les contingents fixent des limites absolues pour les importations, contrairement aux droits. (Si on fabrique un produit qui est 20 pour cent plus compétitif qu'un produit national et si le taux de droit est de 10 pour cent, on peut encore l'exporter, car il reste 10 pour cent plus avantageux.) L'attribution des contingents pose également de gros problèmes: "quel pays obtient quel contingent et pour combien de temps." Enfin, si des droits sont imposés, les consommateurs du pays importateur paient les produits importés plus cher. Toutefois, les "recettes publiques", ou l'argent provenant de l'imposition des droits, pourraient être redistribuées à ces mêmes consommateurs. D'un autre côté, lorsque des contingents sont imposés, les consommateurs

³³ NYAHOHO Emmanuel, Pierre-PAUL PROULX, Op Cit, P296.

³⁴ HIRONORI Asakura, histoire mondiale de la douane et des tarifs douaniers, l'OMD, 2003, P281.

du pays importateur paient généralement des prix plus élevés. Dans la plupart des cas, ce sont les exportateurs (les producteurs du pays exportateur) qui tirent profit des prix plus élevés pratiqués pour leurs produits dont l'offre est limitée.

Il existe néanmoins plusieurs exceptions à la prohibition générale des contingents. L'article XI&2 permet l'imposition de contingents à l'importation de produits de l'agriculture ou de la pêche quand ils sont nécessaires à l'application de mesures gouvernementales ayant pour effet de stabiliser le marché intérieur du produit visé.

3-A-3- La clause de la nation la plus favorisée

La clause de la "nation la plus favorisée" ("NPF", article premier de l'accord général) et l'obligation de "traitement national" (article III de l'accord général) sont deux aspects du principe de "non-discrimination" que le GATT a introduit formellement dans les relations commerciales multilatérales. Ils constituent l'expression sur les plans intérieur et extérieur de l'idée selon laquelle tous les partenaires commerciaux doivent bénéficier des mêmes privilèges.

La clause NPF dispose que "tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités" accordés par un membre à un produit originaire ou à destination d'un autre pays seront "immédiatement et sans condition" étendus aux produits similaires de tous les autres membres. Cette disposition a renforcé l'effet des réductions tarifaires étant donné que toute concession accordée par un membre est automatiquement étendue à tous les autres membres. Elle ne s'applique pas uniquement aux droits de douane mais également à une large gamme de mesures qui permettent de réglementer toutes les étapes de la mise sur le marché et de la vente d'un produit.

3-A-4- L'obligation de traitement national

L'article III sur le traitement national dispose qu'une fois sur le territoire d'un membre, les produits en provenance d'autres membres doivent être traités, en ce qui concerne les impositions et la réglementation intérieures, de la même manière que les produits d'origine nationale. Tout comme la clause NPF, la disposition sur le traitement national a une portée extrêmement large et vise tous les règlements, lois et prescriptions affectant la vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation de produits sur le marché intérieur.

3-B- Les mesures de sauvegarde

3-B-1- Mesures de sauvegarde générale

Par ailleurs, il a été reconnu dans l'accord général que certaines « soupapes » de sûreté étaient nécessaires en cas d'accroissement des échanges ou d'importations déloyales. Les mesures de sauvegarde visent à permettre aux pays importateurs d'imposer des contingents ou des droits de douane pour limiter une augmentation soudaine des importations. L'article XIX de l'accord général autorise un membre à prendre des mesures protectionnistes, à relever un droit ou à imposer un contingent, pendant une période limitée et moyennant compensation dans certaines circonstances, en cas de brusque augmentation des importations (loyales) causant ou engendrant de causer un dommage grave à une branche de production nationale.

3-B-2- Mesures de sauvegarde ou de protection suite à l'établissement d'une nouvelle branche de production dans un pays en voie de développement

L'article XVIII&C du GATT autorise les pays en développement à imposer des contingents ou à augmenter temporairement les droits de douane au delà des limites tarifaires consolidées pour faciliter la création d'une branche d'activité donnée afin de stimuler le développement de leur économie. Il s'agit dans ce cas des mesures incitatives pour amener ces pays à une forte intégration dans les marchés mondiaux. Ils vont être amenés à se procurer des recettes financières supplémentaires qui constitueront un attrait vers la promotion d'autres branches de production. On a pu constater cela à travers les produits agricoles trouvant une forte demande dans les pays industrialisés ne concurrençant pas les produits de la PAC.

3-C- Les mesures contre le commerce déloyal

3-C-1- Mesures contre les subventions accordées par le pays exportateur

a- Possibilité d'imposer des droits compensateurs

Le principe fondamental qui s'inscrit dans le cadre du fonctionnement du GATT est celui de la libre concurrence dans le commerce. L'entreprise la plus performante, quelle que soit sa nationalité, devrait gagner les faveurs des consommateurs partout dans le monde. Cette concurrence ne devrait

pas être faussée par l'intervention des gouvernements. C'est pourquoi l'article VI de l'accord général prévoit que des droits compensateurs (surtaxes à la frontière) peuvent être imposés pour compenser les effets des subventions accordées par un gouvernement afin de favoriser les exportations (ce qui est contraire à l'article XVI de l'accord général) si ces subventions causent un dommage à la branche de production nationale de produits similaires.

b- Disciplines concernant les subventions

Il convient de noter, que les subventions directes à la production sont, contrairement aux subventions à l'exportation, généralement considérées par les économistes comme la mesure commerciale la plus apte à améliorer l'efficacité, sans fausser le commerce international. De plus, les subventions à la production sont transparentes et elles peuvent même être difficiles de les justifier sur le plan politique étant donné qu'une branche de production nationale est favorisée au détriment d'une autre. Le GATT n'a jamais sanctionné l'octroi de subventions à la production mais a vivement découragé celui de subventions à l'exportation. S'agissant des subventions à l'exportation, une distinction a été établie entre celles qui visaient des produits primaires et les autres: les premières étaient tolérées tant qu'elles n'étaient pas octroyées d'une façon telle que le pays signataire détienne alors "plus qu'une part équitable du commerce mondial d'exportation dudit produit", critère qui a toujours été ambigu.

3-C-2- Mesures de lutte contre le dumping pratiqué par le pays exportateur

L'article VI du GATT autorise également les parties contractantes à appliquer des mesures antidumping, c'est-à-dire des mesures contre les importations d'un produit dont le prix est inférieur à la valeur normale (généralement, le prix du produit sur le marché intérieur du pays exportateur ou, sinon, le prix sur le marché d'un pays tiers ou le coût total de production dudit produit exporté), si cette importation cause un dommage à une branche de production nationale du pays importateur. Il convient de noter que le GATT ne s'intéresse pas aux pratiques des entreprises privées en matière de fixation des prix et ne condamne pas le dumping en tant que tel. Il autorise seulement le pays importateur à se protéger en imposant à la frontière une surtaxe qui couvre la marge de dumping si un dommage est causé à une branche de production nationale qui fabrique des produits similaires aux importations faisant l'objet du dumping.

3-C-3- Règles sur les entreprises d'Etat

L'article XVII du GATT reconnaît que les parties contractantes ont le droit de fonder et de maintenir une entreprise d'Etat. Toutefois une entreprise d'Etat doit, se conformer, dans ses achats ou ses ventes se traduisant par des importations ou des exportations, aux principes généraux de non discrimination. Ces principes de non discrimination incluraient la clause de la nation la plus favorisée et l'obligation préférentielle du traitement national. Les entreprises d'Etat doivent donc procéder, dans leurs achats et ventes qu'en s'inspirant uniquement de considérations d'ordre commerciales telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports et autres conditions d'achat ou de vente, et doivent offrir aux entreprises des autres parties contractantes des possibilités adéquates de participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence et conformément aux usages commerciaux ordinaires. En d'autres termes les parties contractantes ne peuvent se soustraire à leur obligations découlant du GATT, en mettant en place des entreprises d'Etat et en prétendant que ces entreprises ne sont pas soumises aux règles du GATT qui ne lient que les gouvernements parties contractantes.

3-D- Les nations bénéficiant de règles exceptionnelles

Si les pays en développement sont directement affectés par les restrictions aux importations découlant de l'AMF, ils bénéficient par ailleurs de dispositions dérogatoires aux principes du GATT. Dès la signature de l'accord général, les pays en développement représentent une part significative des parties contractantes (11 sur 23) et, puisque le GATT tend à l'universalisme dans les années quatre-vingts dix, dépassent largement les deux tiers des parties contractantes. Or, les pays en développement considèrent que les principes libéraux du GATT jouent en leur défaveur. C'est ainsi que les thèses, sur le « protectionnisme éducateur » de List, rencontrent un écho très favorable dans ces nations. L'article XVIII du traité leur reconnaît la possibilité de relever leurs droits de douane pour protéger les industries naissantes. En 1957, le GATT a confié à un groupe d'experts dirigé par Gottfried Haberler³⁵ l'étude des problèmes posés par l'application des règles de l'accord général aux pays en développement. Le rapport, rendu en 1958, concluait à l'adaptation de ces règles pour les pays en développement, mais il n'a eu que peu d'effets³⁶.

³⁵ CNUCED, Rapport sur le commerce et développement, 2004, P17.

³⁶ BOUET Antoine, op. cit, P 22.

Les dérogations les plus importantes en faveur des pays en développement consenties par le GATT découlent de l'action de la CNUCED (Conférence des Nations unies sur le commerce et développement) qui, lors de sa première réunion en 1964, a évoqué le principe d'un traitement différentiel des pays en développement. La partie IV de l'accord général, ajoutée en 1964, va dans ce sens, en exemptant les pays en développement de l'obligation de réciprocité : il leur est possible de s'accorder mutuellement des avantages non étendus aux pays développés. Cependant, cette possibilité n'existe pas dans le commerce entre les pays en développement et les pays développés : ces derniers ne sont pas inclus dans ces exceptions au principe de non-discrimination. Ainsi, il n'est pas possible de consentir aux pays en développement un accès plus facile aux marchés des pays industrialisés en baissant les droits de douane prélevés sur les biens qu'ils exportent. Cette idée, formalisée dans le SGP (système généralisé de préférences) adopté par la CNUCED en 1968³⁷, est tout à fait contradictoire avec le premier principe de l'accord général, la clause de la nation la plus favorisée. En effet, les pays en développement peuvent, avec le SGP, bénéficier d'avantages tarifaires qui ne sont pas étendus aux autres nations échangistes. Il a donc fallu, en 1971, que soit prise une décision de dérogation par les parties contractantes afin de permettre aux nations signataires de mettre en œuvre le SGP dans le cadre de l'accord général.

La dérogation établie en 1971 ne l'était que pour une période de dix ans. En 1979, à la fin des négociations du Tokyo Round, les parties contractantes ont adopté une déclaration permettant de maintenir ce traitement différentiel, sans qu'il s'agisse formellement d'une nouvelle dérogation.

Les pays à économie « centralement planifiée » ont également bénéficié d'un régime particulier, trois d'entre eux ayant adhéré au traité sans faire partie des membres fondateurs : la Pologne en 1967, la Roumanie en 1971 et la Hongrie en 1973 (par ailleurs, Cuba et la Tchécoslovaquie sont devenues parties contraintes dès l'origine du GATT, mais étaient à l'époque des économies de marché)³⁸. Sans entrer dans les détails, il faut simplement signaler que les protocoles d'accession au GATT pour ces pays comportaient des dispositions particulières.

³⁷ STONE Frank, *le Canada, le GATT et le système commercial international*, IRP, 1988, P127.

³⁸ ANDREFF Wladimir, *Economie de la transition*, édition Bréal, 2007, P110.

3-E- Les exceptions

3-E-1- La constitution de zones de libre échange ou d'unions douanières

Lorsque des nations se regroupent pour constituer une zone de libre-échange ou une union douanière, comme ce fut le cas notamment de la CEE ou, plus récemment de l'ALENA (Association de libre échange du nord de l'Amérique, ou NAFTA selon l'acronyme anglais) qui concerne le Canada, les Etats-Unis et le Mexique, le principe de la nation la plus favorisée est violé: les pays membres de la zone font disparaître les droits de douane entre eux dans le cadre de la réduction des coûts transactionnels afin d'accroître le volume des échanges (Coase D 1997)³⁹ ce qui va constituer un élargissement des marchés nationaux. Par contre cette disposition n'est pas élargie à l'ensemble de leurs « coéchangistes ». L'accord général offre, dans son article XXIV, la possibilité de créer de telles zones, à la double condition que ces accords préférentiels ne conduisent pas à augmenter les barrières douanières contre les non-participants et que les barrières internes soient totalement supprimées, pour l'essentiel des échanges et dans un délai raisonnable. La première condition est de loin la plus importante, en raison de la crainte que les zones de libre échange ou unions douanières ne s'érigent en « forteresses »⁴⁰.

Pour être accepté, un accord de libre-échange ou d'union douanière doit subir une investigation afin d'établir s'il respecte les principes mentionnés ci-dessus. Les parties contractantes ont constitué un groupe de travail chargé d'examiner ces arrangements. Une analyse rétrospective des instructions menées par le GATT dans le cadre de l'article XXIV indique que son application a été laxiste. En particulier l'exigence de la suppression totale des barrières pour l'essentiel des échanges n'est véritablement remplie que pour la CEE, les autres accords régionaux excluant au moins les produits agricoles.

3-E-2- Exceptions générales

Les articles XX et XXI dressent une liste d'objectifs pouvant justifier qu'un pays déroge à ses obligations au titre de l'accord général. L'article XXI vise les mesures prises aux fins de la sécurité nationale et l'article XX, les mesures nécessaires à la protection de la moralité publique, de la santé et de la vie des personnes et des animaux, ou à la préservation des végétaux, ainsi que les mesures se rapportant à l'importation ou à l'exportation de l'Or ou de l'argent. Sont également concernées les mesures se rapportant aux articles fabriqués dans les prisons, les

³⁹ MANKIW Gregory N, TAYLOR Mark P, Principes de l'économie, de boeck, 2010, P248.

⁴⁰ STONE Frank, Op Cit, P66.

mesures imposées pour la protection de trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique, et les mesures se rapportant à la conservation des ressources naturelles épuisables si elles sont appliquées conjointement avec des restrictions à la production ou à la consommation nationales, etc. L'article XX justifie que ces dérogations ne doivent pas constituer un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où les mêmes conditions existent, ni une restriction déguisée au commerce international.

4- Le règlement des différends

Lorsqu'une nation considère que des mesures prises par une autre partie contractante vont à l'encontre des principes du GATT, l'article XXIII établit la procédure à suivre. Dans un premier temps, il doit y avoir des négociations bilatérales entre les parties concernées ; en cas d'échec, les parties contractantes auront à trancher la question, à la suite d'une investigation qui est confiée à un groupe de travail (qui comprend les parties concernées à côté d'autres nations) ou à un groupe d'experts, un panel. Ces experts sont choisis parmi des représentants de nations non concernées par le différend ou parmi des fonctionnaires spécialisés; Ils instruisent la plainte et tentent d'obtenir un arrangement. En cas d'échec, un rapport est remis aux parties contractantes.

Seules les parties contractantes peuvent alors prendre des mesures, qui vont de simples recommandations à l'autorisation, dans des cas graves, de suspendre les obligations du GATT à l'égard de la nation responsable du trouble. Dans la pratique, les conclusions du groupe de travail ou des experts sont presque toujours suivies par les parties contractantes. Les données précises sur les suites des rapports ne peuvent pas aisément être collectées. Toutefois, au milieu des années quatre-vingt, sur 117 cas ayant donné lieu à la désignation d'un groupe d'experts, les recommandations des experts n'ont été suivies que 8 ou 10 fois, au maximum en revanche, leur application par les nations n'est pas sans poser problèmes, comme l'a montré le cas du conflit entre les Etats-Unis et le Canada à propos de la bière⁴¹.

Les rapports publiés par le GATT au titre de l'examen des politiques commerciales des parties contractantes permettent de faire le bilan des actions introduites au titre de l'article XXIII. Les cas des Etats-Unis et de la CEE permettent de dégager deux tendances intéressantes (voir tableau I).

⁴¹ Philippe VINCENT, Institutions économiques internationales, Larcier, 2008, P31.

La première, celle de l'accroissement très significatif du nombre de plaintes déposées dans les années quatre-vingt. Ce mouvement touche les Etats-Unis comme l'Europe, mais il est beaucoup plus marqué pour les plaintes dirigées contre les Etats-Unis. Ceux-ci sont devenus, dans les années quatre-vingt, la partie contractante qui a reçu le plus grand nombre de plaintes, avec 29 plaintes, suivis par la CEE (22 plaintes), le Japon (13 plaintes) et le Canada (6 plaintes). De même, ce sont les Etats-Unis qui ont déposé le plus de plaintes dans cette décennie, avec 23 plaintes, suivis par la CEE (21 plaintes) et le Canada (12 plaintes). Les conflits commerciaux soumis au GATT tendent donc à se concentrer entre les éléments de la « triade », l'ensemble ETATS – UNIS – Canada, la CEE et le Japon.

TABLEAU I – Nombre des plaintes déposées par (ou contre) les Etats-Unis et la CEE au titre de l'article XXIII

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1991*
Etats-Unis					
Plaintes déposées par les ETATS – UNIS	4	4	15	23	6
Plaintes déposées contre les ETATS – UNIS					
CEE					
Plaintes déposées par la CEE	4	0	1	29	5
Plaintes déposées contre la CEE		0	2	21	0
		4	11	22	3
* pour la CEE, 1990					

Source : GATT, Examen des politiques commerciales, Etats-Unis, Genève, juillet 1992, vol I, tab VI-I, p233 et VI -2, p238; et GATT, Examen des politiques commerciales CEE, Genève, juin 1991, vol I, tab VI-I, p280 et VI- 2, P 281.

La seconde tendance relative aux suites données à ces plaintes. Dans le cas de la CEE, huit sur onze des groupes spéciaux établis depuis 1960 à la demande de la CEE se sont prononcés en sa faveur. En ce qui concerne les plaintes déposées par les autres parties contractante, les 14 décisions rendues ont mis en question au moins certaines des mesures communautaires attaquées. Ces données indiquent que les plaintes correspondent à de véritables infractions aux règles du GATT et n'étaient pas une composante d'une stratégie de nations qui tenteraient de créer artificiellement des tensions dans le cadre de négociations.

Puisque l'objectif essentiel du GATT était d'assurer la libéralisation continue des échanges internationaux, il était nécessaire de mettre en place une procédure permettant aux parties contractantes de négocier dans ce domaine. La solution retenue est l'organisation de cycles de négociations commerciales multilatérales ou rounds (NCM) dans lesquels des concessions tarifaires faits par une partie contractante à une autre sont généralisées grâce à la clause de la nation la plus favorisée. Cependant, au fil du temps, les cycles de négociations sont devenus de plus en plus longues et complexe dès lors que celle-ci ne porte plus à titre essentiel sur les droits de douane mais sur les barrières non tarifaire.

Par ailleurs, les accords issus du Tokyo Round ont conduit le GATT à mettre en place des comités qui administrent les accords; ces comités ont souvent leur propre mécanisme de règlement des différends et se réunissent en principe seulement deux ou trois fois par an. En revanche, en 1991, la multiplication des procédures de conciliation ou de règlement des différends a contraint des comités à tenir des réunions, extraordinaires pour examiner les plaintes. Les comités concernés sont celui des subventions et des mesures compensatoires, celui des marchés publics et celui des pratiques antidumping.

5- Les Cycles de négociations commerciales du GATT

Si le GATT a déclenché depuis les années 1950 un puissant mouvement de libéralisation des échanges, c'est grâce à une série de négociations commerciales multilatérales qui étaient au nombre de huit depuis sa création. Elles avaient pour mission de faire baisser progressivement les obstacles aux échanges à un rythme accepté par la communauté des signataires. Le caractère progressif des négociations étendues sur plusieurs années évite tout sentiment d'obligation. Les cycles permettent aussi l'adéquation du texte de l'accord aux conditions et situations propres à chaque période par l'intermédiaire de «codes d'interprétation» des articles du GATT qui en ont besoin. Lors de chaque cycle, les Etats établissaient individuellement deux listes, l'une concernant les intérêts

protectionnistes nationaux qui par nature cherchaient à minimiser les concessions offertes, et une autre qui concernait les concessions que l'Etat cherchait à obtenir de ses partenaires pour ouvrir les marchés de ces derniers à ses propres exportateurs. Cette seconde liste tendait par nature à maximiser les concessions à obtenir. Les deux listes de concessions étant liées, un cycle donnait un rôle crucial aux exportateurs qui ont d'autant plus de chance d'obtenir un accès étendu aux marchés étrangers que lorsque leur gouvernement ouvre largement les marchés domestiques aux exportateurs étrangers. Cette mécanique présentait également un avantage au niveau politique puisqu'un gouvernement peut se prévaloir du succès d'un cycle quand il est en mesure d'annoncer l'ouverture de nouveaux marchés à l'exportation.

Le premier cycle de négociations a eu lieu à Genève en 1947. Les pourparlers se sont essentiellement centrés sur une base réciproquement et mutuellement avantageuse qui respectait le principe de la nation la plus favorisée. Les négociations, initialement bilatérales, sont devenues multilatérales par le jeu de cette clause. Avant la signature de l'accord général, les vingt-trois membres n'ont négocié pas moins de 123 points concernant la réduction des tarifs. Le principal résultat a été la réduction tarifaire sur la moitié du commerce mondial, soit pas moins de 45 000 produits.

Le second cycle a eu lieu à Annecy en 1949, on y parvenu non seulement à réduire l'ensemble des tarifs d'environ 25 %, mais à élargir l'adhésion à de nouveaux pays aux principes de l'accord général. On a donné également l'opportunité aux pays membres de l'OCDE de rendre effective la réduction des tarifs douaniers conclus entre eux et de l'harmoniser avec les réductions conclues au sein du GATT.

Le cycle de Torquay, entre 1950 et 1951, a perpétué le mouvement de réduction des barrières douanières lancé par les deux premiers cycles. Celles-ci sont une nouvelle fois réduites de 25 % et quatre nouveaux membres ont fait leur entrée au GATT.

Un nouveau cycle de négociations a eu lieu à Genève entre 1955 et 1956. Les résultats sont cette fois modestes, ceci étant dû au mandat limité donné à la délégation américaine. Après ce cycle, l'attention a été portée sur la libéralisation du secteur agricole. La Communauté européenne apparaît pour la première fois en qualité d'union douanière présentant un tarif extérieur commun lors du cycle de Dillon entre 1961 et 1962 (Dillon D, sous-secrétaire d'Etat des Etats-Unis). Elle a proposé une réduction linéaire de l'ensemble du tarif douanier commun et demande aux autres

partenaires à la négociation de consentir à la même baisse. Les négociations agricoles ont commencé par concerner produit par produit pour rester à l'écart de l'accord final.

Un autre cycle fut tenu (cycle Kennedy 1964-1967), marqué par un conflit entre la Communauté européenne et les Etats-Unis sur leurs structures tarifaires respectives. Alors que les Etats-Unis pratiquaient un protectionnisme sélectif en maintenant des pics tarifaires ciblés sur certains produits qu'ils souhaitent protéger des importations, la Communauté européenne qui appliquait une tarification « plate » sur l'ensemble des produits avec de faibles écarts entre eux, ne parvenait pas à convaincre les Américains à accepter son tarif douanier, même si toutefois, une nouvelle réduction tarifaire d'environ 35 % a été notifiée.

TABLEAU II : les cycles des négociations du GATT

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Annecy	Droits de douane	13
1951	Torquay	Droits de douane	38
1956	Genève	Droits de douane	26
1960-1961	Genève (Dillon Round)	Droits de douane	26
1964-1967	Genève (Kennedy Round)	Droits de douane et mesures antidumping	62
1973-1979	Genève (Tokyo Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires et "accord-cadre"	102
1986-1994	Genève (Uruguay Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC, etc.	123

Source : OMC, Comprendre l'OMC, cinquième édition, 2015, P16.

Un autre cycle de Tokyo, qui s'est tenu entre 1973 et 1979, a vu le nombre d'Etats négociateurs doubler, passant de 48 à 102 participants. Pour la première fois, ces derniers ont engagé une réduction globale des obstacles non tarifaires aux échanges. C'est la raison pour laquelle les négociations sont devenues complexes et ont duré. Les obstacles non tarifaires étaient difficiles à définir et à appréhender. De ce cycle, une série de neuf accords et de quatre arrangements (sortes de «codes» de conduite, à la façon de règles de jeu similaires pour tout le monde) ont découlés dans des domaines spécifiques comme les subventions et les mesures compensatoires ou les obstacles techniques au commerce, liant sur une base volontaire certaines parties contractantes entre elles (sorte d'accords plurilatéraux).

6- Les limites et incompréhensions du fonctionnement du GATT à gérer le libre échange

Le GATT a été conçu pour assumer des fonctions d'une organisation internationale sans en avoir les compétences, les instruments et les moyens financiers. Ses fonctions étaient conçues pour faciliter l'extension des échanges mais il s'est avéré qu'elles étaient incapables de gérer la complexité des échanges. Ces limites institutionnelles n'ont pas permis au GATT d'affirmer une autorité suffisante pour empêcher les parties contractantes d'encourager certaines dérives, c'est à dire la remise en cause progressive des principes mêmes du GATT.

D'autres limites tiennent à l'évolution générale de l'économie mondiale ont manifestement montré certaines carences à gérer ce libre échange :

- Un champ de compétence sectoriel réduit, puisque limité aux produits à l'exception des services et des droits de propriété intellectuelle avec, de plus, un statut d'exception conféré aux biens primaires notamment en ce qui concerne l'interdiction des restrictions quantitatives et des subventions à l'exportation.
- Un champ de compétence également limité aux gouvernements avec, en conséquence, une prise en compte insuffisante de l'interdépendance entre les relations commerciales et d'autres types de relations économiques: investissements directs, transferts de technologies, comportements concurrentiels.
- Une porte ouverte aux exceptions et autres dérogations prévues dans les textes initiaux (par exemple, régime de subvention des exportations de produits primaires) ou laissés ouverts par les textes comme la clause de sauvegarde (article XIX), les exceptions au traitement NPF pour les accords régionaux (article XXIV) ou les dérogations plus générales (article XXV).

- Un processus de règlement des différends non crédible. En effet, à chaque étape du processus (constitution d'un groupe spécial -panel-, adoption du rapport de ce groupe, autorisation de sanctions éventuelles) la règle du consensus implique que toutes les parties contractantes, y compris le pays mis en cause, dispose d'un droit de veto. De fait, même lorsqu'un pays ne s'opposait ni à la constitution d'un panel, ni à l'adoption d'un rapport qui lui était défavorable, il tenait rarement compte de ses implications.

Le GATT a été menacé dans ses fondements car on a pu constater que cette institution ne disposait d'aucun pouvoir autonome. Les dérives du GATT ne sont donc pas celles de l'institution elle-même, mais plutôt celles engagées et tolérées par les parties, c'est-à-dire les Etats. Ces dérives sont au nombre de quatre :

- 1- De nouvelles exceptions (ou dérogations) ont été progressivement intégrées au-delà même de ce qui était prévu dans les accords. Les Etats-Unis ont ainsi obtenu, dans les années 1950, des dérogations (waivers⁴²) supplémentaires en matière agricole. Les accords multifibres, demandés par les pays industriels et qui prévoyaient des accords bilatéraux d'autolimitation des exportations ont été couverts par le GATT bien qu'ils contreviennent à tous ses principes. Le système généralisé de préférence, intégré dans les années 1970, a autorisé les "pays riches" à accorder aux pays en voie de développement des concessions non réciproques et non généralisables (et donc contradictoires avec le traitement NPF). Certes, toutes ces exceptions n'étaient pas critiquables par nature. Elles ont pu conférer une certaine souplesse à des règles qui risquaient sinon, de devenir insoutenables. Mais, leur adoption a souvent relevé des opportunités ou des rapports de force. Faute de répondre à une doctrine claire et contraignante de l'exception, elles ont fini par remettre en cause la cohérence de l'ensemble et, parfois, comme dans les accords multifibres, par remettre en cause la légitimité même du multilatéralisme en présentant le bilatéralisme comme une alternative acceptable.
- 2- On incitant les parties contractantes à multiplier des accords « optionnels », les Etats ont cherché à dépasser l'obligation du consensus nécessaire à la généralisation du traitement NPF. Ainsi, les codes du Tokyo Round mis en place en 1980, étaient des codes de conduite de nature "plurilatérale", c'est-à-dire n'engageant que les pays signataires. Ces codes qui ont, de fait, surtout engagé les pays de l'OCDE concernaient ainsi, notamment, les marchés

⁴² BOUET Antoine, op. cit, P 21.

publics, les subventions (et les mesures antisubventions), les mesures antidumping, la viande bovine, le secteur laitier, les aéronefs civils.

- 3- La carence du GATT comme gardien des accords a favorisé la montée de l'unilatéralisme c'est-à-dire l'adoption de mesures de politiques commerciales non négociées dans le GATT bien que visant d'autres parties contractantes. Ces actions étaient susceptibles de conduire à des sanctions non autorisées par le GATT. Deux lectures contradictoires peuvent être faites de cette dérive. Pour certains, c'est l'absence de pouvoir de sanctions du GATT qui a incité les pays à se faire justice eux-mêmes. D'autres, au contraire, contestent cette interprétation défensive et considèrent que les pays les plus puissants ont pu adopter des politiques commerciales agressives, protectionnistes et discriminatoires, parce qu'ils étaient en même temps assurés de ne pas être sanctionnés par le GATT ou de ne pas s'exposer aux représailles des parties visées. En fait, ces deux logiques se complètent. Simultanément à l'effondrement du système de Bretton Woods (1971) et au rééquilibrage de la politique américaine en imposant une taxe douanière de 10% sur les importations américaines, on constate un durcissement progressif des lois commerciales américaines en rendant quasiment automatiques l'enclenchement d'un processus de négociations bilatérales. La loi commerciale de 1974 contient ainsi la fameuse Section « 301 » qui impose certaines actions à l'exécutif américain dès lors que la "loyauté" de pays partenaires, appartenant ou non au système GATT, serait mise en cause⁴³.

- 4- Un glissement effectif des gouvernements entre les failles du GATT a été constaté dans le but de multiplier les arrangements discrétionnaires. Les mesures les plus fréquemment mises en cause dans les années 1980 ont été les accords d'autolimitation des exportations, c'est à dire les accords bilatéraux par lesquels un gouvernement s'engage à limiter plus ou moins formellement le volume des exportations de ses firmes nationales. Ce type d'accords, où les seuls pays importateurs impliqués ont été, apparemment, les Etats-Unis et les pays de l'UE, par exemple, concernent les produits sidérurgiques, les automobiles, le matériel électronique. Ils violent au moins deux principes du GATT : le traitement NPF (puisque les négociations sont bilatérales) et l'interdiction des restrictions quantitatives. Néanmoins, le GATT ou, plus exactement, les parties contractantes, avaient commis le précédent d'officialiser ces

⁴³ ABBAS Mehdi. Du GATT à l'OMC: un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges. Cahiers français, La Documentation Française, 2007, pp.9-14.

exceptions dans les accords multifibres qui, jusqu'à l'Uruguay Round, ont régulé l'accès au marché des pays industriels pour de nombreux produits textiles. A ces restrictions volontaires d'exportations se sont ajoutées des accords d'importations volontaires qui régissent une partie significative des importations japonaises en provenance des Etats-Unis (semi-conducteurs, gros ordinateurs, chantiers publics, automobiles et pièces détachées automobiles, etc.).

Conclusion du chapitre premier:

Il faut reconnaître que le GATT a joué un rôle majeur dans la libéralisation des échanges. Il est parvenu à maintenir et à développer pendant trois décennies le commerce international en garantissant un ordre commercial préservant l'homogénéité du camp occidental. Malgré son caractère provisoire, le GATT a rempli parfaitement son rôle, permettant de promouvoir une libéralisation accrue du commerce mondial. Les réductions tarifaires ont contribué à entretenir la croissance du commerce international qui pendant toute cette période est supérieure à la croissance de la production.

Depuis sa naissance, le GATT a rempli une triple fonction : c'est un ensemble de règles convenues multilatéralement, régissant le comportement des gouvernements dans le domaine commercial et constituant, en substance, les règles de conduite du commerce, c'est aussi une tribune où se déroulaient des négociations commerciales visant à libéraliser l'environnement des échanges et à le rendre plus prévisible.

Le succès du GATT tient essentiellement au fait qu'il est fondé sur des bases modestes et réalistes. L'accord général n'imposait pas le libre échange mais un commerce «libéral» caractérisé par une protection transparente fondée sur des droits de douane consolidés et non discriminatoires vis-à-vis des partenaires commerciaux.

Ainsi, d'un point de vue plus technique, le GATT avait l'avantage de mettre en place une procédure multilatérale de négociation des barrières douanières qui, à l'inverse de la méthode traditionnelle, permettait aux participants d'avoir accès aux bénéfices des concessions obtenues par d'autres pays par l'intermédiaire de la clause de la nation la plus favorisée: dans les négociations bilatérales traditionnelles, ces bénéfices indirects ne pourraient pas être atteints par n'importe quelle monnaie. Avec la nouvelle approche, la tendance permet de mettre en place un équilibre non pas entre les concessions directes, mais entre l'agrégation des bénéfices directs et indirects, ce qui permet aux pays participants d'aller beaucoup plus loin dans l'abaissement des barrières douanières qu'ils ne pourraient le faire autrement.

Par ailleurs, la grande force du GATT résidait dans l'adhésion à un traité qui ne peut fonctionner que grâce au consensus des parties contractantes. Le fait qu'il ne soit pas contraignant lui permettait aussi d'évoluer au fil de l'histoire économique internationale, se modelant au fur et à mesure des problèmes rencontrés par les pays face aux fluctuations de l'économie et du commerce

mondial. Les cycles successifs permettaient une progression vers la libéralisation des échanges parce qu'ils savaient tenir compte de tous les intérêts présents dans les économies des pays signataires, ceux des exportateurs comme ceux des industries soumises à la concurrence internationale.

Cependant et en raison du contexte politique et économique international, le système du GATT s'est érodé dès la fin des années 70. On a constaté un essoufflement du système multilatéral. L'érosion de la compétitivité américaine, la surévaluation du dollar et le déficit commercial ont conduit à un revirement de la politique commerciale des Etats-Unis. Pour combattre les effets de la crise et du déséquilibre croissant de leurs balances commerciales, les gouvernements ont multiplié les mesures de protection des secteurs exposés à la concurrence étrangère (textiles, agriculture, sidérurgie, automobile et aéronautique). On a assisté à une multiplication des préférences bilatérales, des clauses de sauvegarde, des obstacles tarifaires, des contingentements et des barrières non tarifaires. Ainsi, le système commercial multilatéral qu'est le GATT ne répondait plus vraiment à sa fonction de «gendarme» et d'arbitre du commerce mondial.

Les parties mises en cause dans le cas de règlement des différends ne respectaient plus la règle du consensus et s'opposaient de plus en plus fréquemment à l'adoption des panels. C'est ainsi que le cycle d'Uruguay a constitué une réponse à ce climat de crise du système commercial multilatéral. On constate donc que ce qui a fait la force du GATT, flexibilité et consensus, s'avérait en cas de crise majeure une faiblesse non négligeable. Ajoutons à cela le fait que la politique du GATT soit délétère aux pays du Sud, trop faibles pour faire face à la libéralisation des échanges. Des dérogations ont bien sûr été obtenues à grand peine et grâce à la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement), mais l'histoire des cycles a montré que l'intégration des demandes des pays en développement s'est effectué avec de très grandes difficultés, ce qui était à l'origine des tensions permanentes au sein du GATT.

Les difficultés rencontrées lors des derniers cycles n'ont fait que refléter les difficultés internes des pays engagés dans ces négociations : «L'équilibre entre réalisme politique et analyse économique qu'offrent le texte du GATT et la mécanique des rounds ne fait que renvoyer à chaque pays signataire l'image de l'état réel de son économie. Le messenger ne doit pas être tué pour son message»⁴⁴.

⁴⁴ DECORZANT Yann, PERRIER Sophie, *Le GATT : objectifs, enjeux et efficacité*, Université de Genève, 2009, P18.

Après de longues séries de négociations commerciales du GATT et lors du cycle d'Uruguay Round, ces négociations ont abouti à la création d'une nouvelle organisation mondiale du commerce (OMC).

La transition du GATT à l'OMC va marquer l'avènement d'une ère nouvelle de coopération économique mondiale, répondant au désir généralisé d'opérer dans un système commercial multilatéral plus juste et plus ouvert au profit et à la prospérité de la population des pays.

Chapitre Deuxième:

L'imposition de la liberté commerciale:

Naissance de l'OMC.

Le système de l'accord général sur les tarifs et le commerce a manifestement généré un certain nombre d'incompréhension, de faiblesse à assurer le développement continu des échanges, la résolution des arbitrages que l'on peut attribuer à la complexité des formes de gestion (dérogation, exceptions aux règles du GATT) des opérations commerciales mais aussi de réduire les écarts dans le volume des échanges des pays participant aux négociations multilatérales affichant des niveaux de développement différenciés.

Le GATT était doté de structures organisationnelles figées qui par la suite, se sont avérées inaptes à instaurer des règles de discipline contraignantes vis-à-vis les parties contractantes. Certaines parties ont saisi cette occasion, opportunité pour instaurer des pratiques protectionnistes qui ne concordaient pas avec les principes de l'accord et que l'on peut définir comme (quotas, les limitations volontaires, etc.). Ces dernières ont été instaurées principalement par les pays développés à l'encontre des nouveaux pays industrialisés (NPI), ils essayaient en quelques sortes « de voiler » leurs niveaux de performance économique. Purement encore, le respect des principes du GATT est devenu au fil de temps une « couverture » qui a été utilisée pour instaurer une forme de domination par les grandes puissances économiques du monde occidental (Etats-Unis, CEE) pour imposer des critères, des normes issues de leurs propres législations commerciales pour devenir par la suite des mesures protectionnistes unilatérales.

L'élargissement du domaine du commerce international à certaines activités de production, services mais aussi l'apparitions des pays émergents qui commençaient à s'affirmer sur les marchés internationaux ainsi que l'explosion des affaires d'arbitrage ont inévitablement rendu nécessaire l'évolution vers une nouvelle forme de gestion du cadre institutionnel et évoluer donc vers une réforme du GATT et instaurer donc « une autre autorité arbitrale ». On a vu d'abord l'établissement de quinze groupes de négociations qui vont s'occuper chacun d'un thème traditionnel réduit à deux niveaux d'intervention : réduction tarifaires et les codes de Tokyo round. Un nouveau domaine leur était imposé pour concerner les nouvelles activités liées aux technologies modernes pour les quelles des investissements ont été consacré de sorte à préserver les intérêts des pays développés à savoir les droits de propriété intellectuelle et les biotechnologies⁴⁵.

La tenue d'une session d'examen à Montréal en 1988 n'a pas permis de déblayer tous les désaccords sur la nature des engagements et n'a pas réussi à se délaisser du GATT et d'évoluer à travers un texte global, le "Projet Dunkel" (Dunkel Arthur)⁴⁶, pour enfin trouver un projet d'accord.

⁴⁵ VINCENT Philippe, Op Cit, P100.

⁴⁶ DJOSSOU Jean Maurice, l'Afrique, le GATT et l'OMC, PUL, 2000, P156.

Ce n'est qu'après plusieurs discussions que le round d'Uruguay a fini par aboutir et ce après avoir enregistré un retard de trois années. Et pour être tenu en décembre 1993, cela démontre la difficulté de trouver un consensus pour amener les parties contractantes à légiférer sur les nouveaux modes institutionnels, réglementaires pour gérer les opérations d'échanges internationales.

On a assisté à travers la signature de l'accord de Marrakech d'avril 1994 (issus des négociations de l'Uruguay round) à la naissance de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Cette dernière depuis janvier 1995 succède au GATT qui a fonctionné une cinquantaine d'années avec une perspective d'accroître le développement des échanges commerciaux en portant la protection douanière tarifaire à son plus bas niveau possible, mais aussi de rendre effectif la circulation des biens et services.

Section 01 : l'apport de l'OMC aux règles existantes.

La décision d'entamer un nouveau cycle de négociation a été prise lors du dernier Uruguay round 1986 dont le principal but consistait à répercuter les avantages du système commercial international.

Les concepteurs de cette nouvelle réglementation rechercher un nouveau pragmatisme pour promouvoir les relations des échanges internationaux de ce vaste mouvement de libéralisation économique. Il s'agissait en outre de combler certaines lacunes sérieuses de l'ancien système commercial qui laissait apparaître certains nombre d'incohérences dans les relations entre les Etats. Certains pays se sont sentis lésés jusqu'à exprimer une certaine marginalisation dans les échanges, c'est précisément le cas d'un bon nombre des pays africains.

Les cycles qui ont été initiés ces derniers temps visaient à établir une coopération multilatérale afin de créer une forme d'interdépendance entre les économies qui est la principale caractéristique de la nouvelle économie internationale, en effet ces cycles se sont inspisérés des « fondamentaux théoriques » (P.R.Krugmen, M.Obstfeld⁴⁷, A. Krueger⁴⁸) pour mettre le lien entre ouverture et croissance de sorte à élargir la sphère des échanges des pays en développement et intégrer donc de nouveaux protagonistes.

Le but rechercher consistait à attribuer à l'approche multilatérale son rôle central dans le système commercial international pour ne pas confiner l'importance des échanges uniquement entre les pays des blocs économiques régionaux. L'Uruguay round a échoué dans ce contexte et on le

⁴⁷ KRUGMEN.P, M.OBSTFELD, Economie internationale, 8^{ème} édition, Nouveaux horizons, 2009.

⁴⁸ BENHAMOUDA Hakim, l'économie politique du poste ajustement, KARTHALA édition, 1999, P120.

pouvait pas continuer à agir de la sorte si on voulait avoir d'avantage d'ouverture. Le système multilatéral va diminuer l'exacerbation des frictions commerciales, les arbitraires, le glissement vers un protectionnisme déclaré et la tendance accentué à se focaliser uniquement sur les échanges entre les blocs régionaux.

Malgré que le cycle n'ait pas atteint tous les résultats escomptés, et suite à la larges mobilisation des ressources, publiques et privées, les négociations ont été fructueuses dans un grand nombre de domaines. Les conclusions de ce cycle vont permettre le renforcement de la libéralisation du commerce international, soit par des réductions tarifaires très importantes, ou par l'élargissement du domaine de compétence à d'autres domaines. Les résultats de l'accord vont apparaitre clairement surtout en matière d'accroissement du volume des échanges commerciaux internationaux en comparaison avec celui enregistré précédemment. En plus, il a renforcé la position des pays en développement dans le système.

Ce mouvement vers une libéralisation du commerce s'est accompagné d'une amélioration des règles et des disciplines, afin d'éviter une utilisation abusive du système. Celui-ci donne également aux pays les moyens de se protéger contre les pratiques déloyales. Les instruments ont été améliorés non seulement pour accroître leur efficacité, mais également pour en garantir une application équitable et pour réduire au minimum les risques d'infractions.

Les pays en développement ont été plus impliqués dans ces négociations qu'au cours des cycles précédents. Ils y ont pris des engagements correspondant à leur niveau de développement, pas seulement en matière d'accès aux marchés, mais également dans un grand nombre d'autres domaines, y compris l'agriculture, les services et les questions de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Bien qu'il soit tenu compte des problèmes spécifiques des pays en développement, l'accord s'applique dans son ensemble à tous les pays qui deviendront membres de l'organisation mondiale du commerce. Des périodes transitoires sont prévues, en cas de nécessité, pour faciliter la mise en œuvre de l'accord.

1- Organisation et fonctions de l'OMC

Un des principaux succès des négociations du cycle d'Uruguay est la création de l'organisation mondiale du commerce, organisation internationale qui dispose d'une personnalité juridique distincte de celle de ses Etats membres. En effet, il est désormais fait référence dans l'accord sur l'OMC aux "Membres" de l'OMC (par opposition aux "parties contractantes" à l'accord général).

L'OMC est organisée de la manière suivante: au sommet de l'organigramme se trouve la conférence ministérielle. Etant donné qu'elle ne se réunit que tous les deux ans, un Conseil général, composé de tous les membres, a été établi pour superviser le fonctionnement de l'accord et des décisions ministérielles de façon continue. Lorsqu'il examine des questions relatives au règlement des différends, le conseil général se réunit en tant qu'organe de règlement des différends et il est présidé par une autre personne. Il peut également se réunir en tant qu'organe d'examen des politiques commerciales pour examiner les politiques commerciales des membres. Des organes subsidiaires tels que le Conseil du commerce des marchandises, le conseil du commerce des services et le conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce sont chargés de superviser le fonctionnement des accords correspondants. Il existe également, comme c'était le cas au GATT, plusieurs comités chargés de surveiller le fonctionnement des autres accords, y compris les accords plurilatéraux⁴⁹.

Les principales fonctions de l'OMC sont les suivantes⁵⁰:

- a) Faciliter la mise en œuvre, l'administration et le fonctionnement de l'accord sur l'OMC et favoriser la réalisation de ses objectifs.
- b) Servir d'enceinte pour les négociations entre les membres au sujet des accords existants et pour d'autres négociations au sujet de leurs relations commerciales multilatérales.
- c) Administrer le mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends.
- d) Administrer le mécanisme d'examen des politiques commerciales.
- e) Coopérer, selon qu'il est approprié, avec le FMI et avec la Banque mondiale et ses institutions affiliées.

L'OMC a donc un cadre institutionnel beaucoup plus solide que le GATT; de plus, la gamme des questions commerciales qui relèvent de sa compétence est beaucoup plus large et elle constitue une enceinte permanente de négociation.

L'une des principales considérations prises en compte pour la création d'une organisation mondiale du commerce chargée d'administrer tous les accords négociés a été la nécessité d'éviter la fragmentation des obligations et disciplines relatives au commerce. Un engagement unique, était donc nécessaire conformément à la déclaration de Punta del Este⁵¹.

⁴⁹ www.wto.org.

⁵⁰ Article III de l'Accord sur l'OMC.

⁵¹ NYAHOHO Emmanuel, PROULX Pierre-Paul, Op.cit, P636.

2- Les accords commerciaux multilatéraux administrés par l'OMC

Afin de confirmer juridiquement ce concept d'engagement unique, il a été décidé que tous les accords seraient annexés à l'accord principal instituant l'OMC. Ces annexes font donc partie intégrante de l'accord et sont contraignants pour tous les membres⁵². L'annexe 1 contient les accords commerciaux multilatéraux et se subdivise en trois: l'annexe 1A comprend les accords sur le commerce des marchandises, l'annexe 1B l'accord sur le commerce des services, et l'annexe 1C l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. L'annexe 2 reproduit les règles intégrées en matière de règlement des différends et l'annexe 3 le mécanisme d'examen des politiques commerciales. L'annexe 4 est différente des trois précédentes car elle contient les accords plurilatéraux (l'accord sur le commerce des aéronefs civils et l'accord sur les marchés publics) qui font partie de l'accord sur l'OMC uniquement pour les membres qui les ont acceptés et n'ont force obligatoire que pour ces membres.

2-A- Les Accords multilatéraux sur le commerce des marchandises

2-A-1- les différents accords régis par le GATT

Le GATT de 1994 est le premier accord multilatéral sur le commerce des marchandises qui figure dans l'annexe 1A. Il comprend les dispositions de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, en date du 30 octobre 1947, tel qu'il a été rectifié, amendé ou modifié par les dispositions des instruments juridiques qui sont entrés en vigueur avant la date d'entrée en vigueur de l'accord sur l'OMC; les dispositions des instruments juridiques comme les protocoles, décisions et mémorandums d'accords qui sont entrés en vigueur en vertu du GATT de 1947 avant la date d'entrée en vigueur de l'accord sur l'OMC; et le protocole de Marrakech annexé au GATT de 1994.

Les principes du GATT de 1947, énoncés plus haut, sont donc toujours d'application dans le système de l'OMC et ont manifestement servi de référence aux négociateurs pour les accords sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce (ADPIC) et sur les services. Outre le GATT de 1994, l'annexe 1A contient les accords qui ont remplacé les codes du Tokyo Round (antidumping, subventions, évaluation en douane, obstacles techniques au commerce, procédures de licences d'importation), ainsi que des accords portant sur des domaines nouveaux tels que l'agriculture, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les textiles, les sauvegardes, l'inspection avant

⁵² Article II&2 de l'Accord sur l'OMC.

expédition, les règles d'origine, et les mesures concernant les investissements et liées au commerce. Les principaux accords sont présentés ci-dessous.

2-A-2- Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC)

L'accord sur les subventions et les mesures compensatoires est l'une des réussites du cycle d'Uruguay. Il vise à renforcer l'accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII qui a été négocié lors du Tokyo Round (Code des subventions). A la différence de son prédécesseur, l'accord SMC définit ce qu'est une subvention et introduit le concept de subvention "spécifique", c'est-à-dire, en substance, une subvention dont l'octroi est limité à une entreprise ou à une branche de production ou à un groupe d'entreprises ou de branches de production relevant de la juridiction de l'autorité qui l'accorde. Seules les subventions spécifiques sont assujetties aux disciplines énoncées dans l'accord.

L'accord établit trois catégories de subventions. Premièrement, il considère comme "prohibées" les subventions, dites de la catégorie rouge⁵³, c'est-à-dire celles qui sont subordonnées, en droit ou en fait, aux résultats à l'exportation et celles qui sont subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Ces subventions sont assujetties à de nouvelles procédures de règlement des différends, qui prévoient notamment des délais permettant une intervention plus rapide de l'organe de règlement des différends. S'il est constaté que la subvention est effectivement prohibée, elle doit être supprimée immédiatement.

La deuxième catégorie est celle des subventions "pouvant donner lieu à une action". L'accord SMC dispose qu'aucun membre ne devrait causer, en recourant à des subventions, d'effets défavorables pour les intérêts des autres membres, c'est-à-dire causer un dommage à une branche de production nationale d'un autre membre, annuler ou compromettre des avantages résultant directement ou indirectement de l'accord général pour d'autres membres (en particulier les avantages résultant de concessions tarifaires consolidées), ou causer un préjudice grave aux intérêts d'un autre membre. Un "préjudice grave" sera réputé exister pour certaines subventions, y compris dans le cas d'un subventionnement ad valorem total d'un produit dépassant 5 pour cent. Ces subventions sont dites de la catégorie orange. En pareil cas, il incombe au membre qui accorde les subventions en question de démontrer qu'elles ne causent pas un préjudice grave au membre plaignant. Les membres lésés par des subventions pouvant donner lieu à une action peuvent porter la question devant l'organe de règlement des différends. S'il est déterminé que des effets

⁵³ Articles 3 et 4 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

défavorables ont été produits, le membre accordant la subvention doit la retirer ou supprimer ces effets défavorables.

La troisième catégorie était celle des subventions ne donnant pas lieu à une action. Ces subventions, dites de la catégorie verte, pouvaient être soit des subventions non spécifiques, soit des subventions spécifiques se présentant sous la forme d'une aide à des activités de recherche industrielle ou des activités de développement pré concurrentielles, d'une aide aux régions défavorisées, ou de certains types d'aide visant à promouvoir l'adaptation d'installations existantes à de nouvelles prescriptions environnementales imposées par la législation. Lorsqu'un autre membre estimait qu'une subvention qui appartient normalement à la présente catégorie a des effets défavorables graves pour une branche de production nationale, il aurait pu demander que le comité, qui prend ses décisions par consensus, établisse une détermination et des recommandations. Cette catégorie n'existe plus depuis le premier janvier 2000, puisque les membres n'ont pas réussi à s'entendre pour prolonger leur application (article 31 de l'accord).

La portée des enquêtes en matière de droits compensateurs est limitée par le nouveau accord SMC⁵⁴. L'enquête doit être close immédiatement dans les cas où le montant de la subvention est de minimis (inférieur à 1 pour cent ad valorem) ou lorsque le volume des importations subventionnées, effectives ou potentielles, ou le dommage, est négligeable. Elle est, sauf circonstances exceptionnelles, terminée dans un délai d'un an, et en tout état de cause, dans un délai ne devant pas dépasser 18 mois, après son ouverture. Tous les droits compensateurs doivent être supprimés cinq ans au plus tard à compter de la date de leur imposition, à moins que les autorités ne déterminent, au cours d'un réexamen, qu'il est probable que le subventionnement ou le dommage subsistent ou se reproduisent si le droit est supprimé⁵⁵.

2-A-3- Accord antidumping

Un Code antidumping, conclu à la fin du Tokyo Round, énonçait les règles régissant l'application des mesures antidumping. Dans le cadre des négociations du cycle d'Uruguay, ce code a fait l'objet d'une révision concernant un grand nombre de points qu'il ne traitait pas de manière assez précise et détaillée. En particulier, l'accord antidumping révisé apporte plus de clarté et prévoit des règles plus détaillées en ce qui concerne la méthode à utiliser pour déterminer qu'un produit fait l'objet d'un dumping et les critères à prendre en considération pour déterminer que les importations faisant l'objet d'un dumping causent un dommage à une branche de production

⁵⁴ Les articles du 5 au 12 *idem*.

⁵⁵ Articles 11 et 21 *idem*.

nationale. L'accord définit également les procédures à suivre pour ouvrir et mener des enquêtes antidumping et énonce aussi des règles concernant l'imposition et la durée des mesures antidumping. En outre, il précise le rôle des groupes spéciaux chargés du règlement des différends concernant des mesures antidumping prises par les autorités nationales. S'agissant de la méthode à utiliser pour déterminer qu'un produit est exporté à un prix de dumping, le nouveau accord ajoute des dispositions relativement spécifiques concernant, entre autres, les critères de répartition des frais lorsque le prix à l'exportation est comparé à une valeur normale calculée. Il garantit également qu'il est procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale d'un produit de sorte que des marges de dumping ne soient pas créées ni accrues d'une manière arbitraire⁵⁶.

Des règles précises ont été établies en ce qui concerne la façon dont les procédures antidumping doivent être engagées et les enquêtes ultérieures menées. Des dispositions garantissant que toutes les parties intéressées ont la possibilité de présenter leurs arguments ont été introduites. Les dispositions régissant l'imposition de mesures provisoires et le recours aux engagements en matière de prix ont été renforcées. Le code a été sensiblement amélioré par l'adjonction d'une disposition en vertu de laquelle les mesures antidumping cessent d'être appliquées cinq ans après avoir été imposées, à moins que les autorités ne déterminent qu'il est probable que le dumping et le dommage subsistent ou se reproduisent si la mesure est supprimée. Enfin, une nouvelle disposition impose la clôture immédiate d'une enquête antidumping dans les cas où les autorités déterminent que la marge de dumping est de minimis (c'est-à-dire inférieure à 2 pour cent, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation du produit) ou que le volume des importations faisant l'objet d'un dumping est négligeable (généralement lorsque le volume de ces importations en provenance d'un pays donné représente moins de 3 pour cent des importations du produit en question sur le marché du pays importateur)⁵⁷.

2-A-4- Accord sur les sauvegardes

Le nouvel accord sur les sauvegardes précise et limite notablement l'utilisation des mesures de sauvegardes. L'article XIX du GATT de 1947 ne prévoyait pas de délais, ni de critères pour l'évaluation de l'augmentation des importations ou du dommage causé à une branche de production nationale, ni la possibilité d'appliquer ces mesures sur une base NPF. Désormais, toutes les mesures de sauvegarde existantes prises au titre de l'article XIX doivent être supprimées au plus tard huit ans (10 ans pour les pays en développement) après la date à laquelle elles ont été appliquées pour la

⁵⁶ Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994. .

⁵⁷ Article 5&8 *idem*.

première fois ou cinq ans après la date d'entrée en vigueur de l'accord instituant l'OMC si celle-ci intervient plus tard (les mesure ne peuvent être mises en place que pour 4 ans, renouvelable une seule fois). En outre, l'accord interdit maintenant les mesures dites "de la zone grise" et a introduit une "clause d'extinction" qui limite généralement la durée d'application des mesures de sauvegarde à quatre ans maximum.

L'accord sur les sauvegardes énonce les prescriptions applicables aux enquêtes en la matière, au nombre desquelles figurent la publication d'un avis pour les auditions publiques et d'autres moyens appropriés permettant aux parties intéressées de présenter des éléments de preuve, notamment sur le point de savoir si une mesure serait dans l'intérêt public. Dans des circonstances critiques, une mesure de sauvegarde provisoire peut être imposée après qu'il a été déterminé à titre préliminaire qu'il existe un dommage grave⁵⁸. La durée d'une telle mesure provisoire ne devrait pas dépasser 200 jours.

L'accord définit les critères à appliquer pour déterminer l'existence d'un "dommage grave", ainsi que les facteurs qui doivent être pris en considération pour évaluer l'incidence des importations. Une mesure de sauvegarde ne devrait être appliquée que dans la mesure nécessaire pour prévenir ou réparer un dommage grave et faciliter l'ajustement. Lorsque des restrictions quantitatives sont imposées, elles ne devraient normalement pas ramener les quantités importées au-dessous du niveau moyen enregistré pendant les trois années représentatives pour lesquelles des statistiques sont disponibles, sauf s'il est clairement démontré qu'un niveau différent est nécessaire pour empêcher ou réparer un dommage grave.

En principe, les mesures de sauvegarde doivent être appliquées quelle que soit la provenance des importations et pendant quatre ans au plus, bien que ce délai puisse être porté à huit ans maximum, si les autorités nationales compétentes déterminent que la mesure continue d'être nécessaire. Il devrait toutefois exister des éléments de preuve selon lesquels la branche de production procède à des ajustements. Toute mesure imposée pour une période de plus d'un an devrait être progressivement libéralisée pendant sa période d'application. Aucune mesure de sauvegarde ne peut être de nouveau appliquée à l'importation d'un produit qui a déjà fait l'objet d'une telle mesure pendant une période égale à la durée d'application de la première mesure, sous réserve que cette période de non-application soit d'au moins deux ans. Une mesure de sauvegarde d'une durée de 180 jours ou moins peut être appliquée de nouveau à l'importation d'un produit si un an au moins s'est écoulé depuis la date d'introduction de la précédente mesure visant ce produit, et si

⁵⁸ Articles 4, 6, 7 et 11 *idem*.

une telle mesure n'a pas été appliquée au même produit plus de deux fois au cours de la période de cinq ans ayant précédé immédiatement la date d'introduction de la mesure.

L'accord prévoit que des consultations doivent être organisées au sujet des compensations à accorder lorsqu'une mesure de sauvegarde est imposée. Si les consultations n'aboutissent pas, les membres affectés peuvent suspendre l'application de concessions ou d'autres obligations équivalentes résultant du GATT de 1994. Toutefois, cette suspension n'est pas autorisée pendant les trois premières années d'application d'une mesure de sauvegarde si cette dernière est conforme aux dispositions de l'accord et a été prise à la suite d'un accroissement des importations en termes absolus⁵⁹.

2-A-5- Accord sur les textiles et les vêtements et l'organe de supervision des textiles

Les négociations du cycle d'Uruguay sur les textiles ont eu pour objet d'intégrer finalement le secteur des textiles et des vêtements au régime de l'OMC. Les échanges dans ce secteur sont actuellement assujettis à des contingents bilatéraux négociés dans le cadre de l'AMF (op.cité). L'accord de l'OMC met surtout l'accent sur l'élimination progressive des restrictions appliquées au titre de l'AMF, mais il reconnaît également que certains membres maintiennent des restrictions qui ne relèvent pas de l'AMF et ne sont pas justifiées au regard de l'accord de l'OMC.

Un mécanisme de sauvegarde spécifique peut être appliqué, à quelque étape que ce soit, aux produits qui n'ont pas encore été intégrés dans le cadre du GATT. L'intégration au système de l'OMC est réalisée en trois étapes:

- le 1er janvier 1995, chaque partie a intégré des produits, parmi ceux de la liste spécifique annexée à l'accord, qui ne représentaient pas moins de 16 pour cent du volume total, en 1990, de ses importations.
- le 1er janvier 1998, des produits ne représentant pas moins de 17 pour cent du volume total des importations de 1990 seront intégrés.
- Le 1er janvier 2002, c'était le tour des produits ne représentant pas moins de 18 pour cent du volume total des importations de 1990.

Tous les produits restants seront intégrés à la fin de la période de transition, le 1er janvier 2005. Toutes les restrictions en vigueur le 31 décembre 1994 au titre de l'AMF ont été reprises dans l'accord de l'OMC et peuvent être maintenues jusqu'à ce qu'elles soient levées ou que les produits soient intégrés au régime de l'OMC.

⁵⁹ Articles 4, 5, 7 et 8 *idem*.

Un organe de supervision des textiles (OSPT) a été établi pour superviser la mise en œuvre des engagements et établir des rapports en vue des examens majeurs. Les recommandations formulées par l'OSPT remplacent le processus de consultation qui doit normalement précéder la demande d'établissement d'un groupe spécial dans le cadre du nouveau mécanisme de règlement des différends⁶⁰.

2-A-6- Accord sur l'agriculture

Une des réussites majeures de l'OMC a été l'obtention d'un consensus sur l'accord sur l'agriculture, secteur dans lequel les disciplines du GATT n'étaient pas appliquées strictement. L'accord comporte des engagements concernant l'accès aux marchés, le soutien interne et la concurrence à l'exportation. Sur de nombreux points de l'accord, l'histoire semble se répéter. En ce qui concerne l'accès aux marchés, les mesures non tarifaires à la frontière sont remplacées par des droits de douane qui assurent sensiblement le même niveau de protection. Les droits résultants de cette tarification, ainsi que les autres droits frappant les produits agricoles, doivent être abaissés de 36 pour cent en moyenne dans le cas des pays développés et de 24 pour cent dans le cas des pays en développement, une réduction minimale étant imposée pour chaque ligne tarifaire (une forme de réduction tarifaire accélérée).

Les pays développés ont six ans pour mettre les réductions en œuvre, et les pays en développement dix ans. Les pays les moins avancés ne sont pas tenus d'abaisser leurs droits de douane. Le programme de tarification prévoit également le maintien des possibilités d'accès courant et l'établissement de contingents tarifaires assurant un accès minimal (à des taux de droits réduits) lorsque l'accès courant est inférieur à 3 pour cent. Ces contingents tarifaires d'accès minimal doivent être portés à 5 pour cent pendant la période de mise en œuvre.

Une clause de traitement spécial a été introduite en vue de permettre, dans certaines conditions, à un pays de maintenir des restrictions à l'importation jusqu'à la fin de la période de mise en œuvre.

Il existe également des obligations de réduction des soutiens internes. Les engagements de réduction ne s'appliquent pas aux mesures de soutien interne qui ont au plus un effet minime sur les échanges (mesures dites de la "catégorie verte") ou qui font partie de la "catégorie bleue" c'est à dire résultant de l'accord "Blair-House"⁶¹. Les autres mesures, qu'elles soient accordées par produit ou

⁶⁰ Articles 2, 6, 8 et 10 de l'Accord sur les textiles et les vêtements.

⁶¹ M'RINI Mohamed Lotfi, de la Havane à Doha, PUL, 2005, P388.

non, constituent la mesure globale du soutien totale (MGS) et doivent être réduites de 20 pour cent pendant la période de mise en œuvre (réduction de 13,3 pour cent pour les pays en développement et pas de réduction pour les pays les moins avancés).

La valeur des subventions à l'exportation (inscrites, si elles existaient en 1988, pour des produits spécifiques sur la liste des membres) doit être réduite, sur six ans, de 36 pour cent par rapport au niveau de la période de base 1986-1990, et le volume des exportations subventionnées doit être réduit de 21 pour cent sur la même période. Pour les pays en développement, les réductions représentent les deux tiers de celles qui sont opérées par les pays développés et sont échelonnées sur dix ans.

Enfin, une "clause de paix", applicable pendant neuf ans, prévoit une obligation de modération et exempte les mesures de la catégorie verte, les mesures de soutien interne et les subventions à l'exportation maintenues conformément à l'accord sur l'agriculture de certaines actions fondées sur l'accord sur les subventions.⁶²

2-A-7- Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires

Ce nouvel accord permet aux membres d'établir des normes sur l'innocuité des produits alimentaires et les normes sanitaires pour les animaux et les végétaux (mesures sanitaires et phytosanitaires). L'accord permet aux pays d'établir leurs propres normes mais il dispose aussi que les réglementations doivent avoir un fondement scientifique. Celles-ci ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire pour protéger la santé et la vie des personnes et des animaux ou pour préserver les végétaux. Elles ne doivent pas non plus entraîner de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où existent des conditions identiques ou similaires.

Les pays membres sont encouragés à appliquer les normes, directives ou recommandations internationales, dans les cas où il en existe. Ils peuvent cependant adopter des mesures qui entraînent des normes plus élevées s'il y a une justification scientifique. Ils peuvent aussi établir des normes plus élevées sur la base d'une évaluation appropriée des risques, pour autant que l'approche suivie soit cohérente et non arbitraire.

Aux termes de l'accord, les pays sont toujours autorisés à appliquer des normes différentes et des méthodes différentes d'inspection des produits. Le pays exportateur doit toutefois pouvoir démontrer que les mesures qu'il applique pour ses exportations assurent le même niveau de

⁶² Articles 4 et 13 de l'accord sur l'agriculture.

protection sanitaire que dans le pays importateur, celui-ci est censé accepter les normes et méthodes de l'exportateur.

L'accord contient des dispositions concernant les procédures de contrôle, d'inspection et d'homologation. Les gouvernements doivent notifier à l'avance les réglementations sanitaires et phytosanitaires nouvelles ou modifiées, et établir un point d'information national. L'Accord complète celui qui régit les obstacles techniques (accord OTC).

2-A-8- Accord sur les obstacles techniques au commerce

L'accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) vise les mesures non tarifaires et les règlements spéciaux susceptibles d'être utilisés pour annuler les avantages de la libéralisation du commerce. L'accord OTC oblige les membres à ce que l'élaboration, l'adoption ou l'application des règlements techniques n'aient ni pour objet ni pour effet de créer des obstacles non nécessaires au commerce international. A cette fin, les règlements techniques ne doivent pas être plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour réaliser un objectif légitime, compte tenu des risques que la non réalisation entraînerait.

De même que le nouvel accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, l'accord OTC encourage les membres à faire appel à des experts pour régler leurs différends et à appliquer autant que possible les normes internationales. Il énonce quelques règles de fond, ainsi que les procédures qui régissent l'élaboration des normes de produits par les membres et en garantissent l'application transparente grâce à l'obligation de publier un avis approprié et de ménager un délai pour la mise en conformité avec les nouvelles normes avant leur mise en œuvre.

En outre, les membres ont la possibilité d'intervenir au cours de la phase d'élaboration. L'accord ne vise pas les services, les spécifications techniques prescrites dans le cadre des marchés publics ou les normes établies par des sociétés pour leur propre usage. Un Comité des obstacles techniques au commerce supervise la mise en œuvre de l'accord et s'occupe des procédures de consultation et de règlement des différends établies en vertu de l'accord.

2-A-9- Autres accords

Plusieurs autres codes du Tokyo Round ont été améliorés dans le cadre de l'accord sur l'OMC, notamment l'accord sur les procédures de licences d'importation régit l'administration des contingents, qui constituent un des principaux obstacles au commerce. Cette forme de

protectionnisme discrétionnaire est essentiellement administrée au moyen de régimes de licences d'importation automatiques et non automatiques.

Dans le cadre d'un régime de licences, seul un importateur bénéficiant d'une licence est autorisé par le pays importateur à importer un produit donné, et ce uniquement jusqu'à concurrence du volume ou de la valeur mentionnés dans ladite licence. L'article XI:1 de l'accord, qui traite de la prohibition générale des contingents, fait référence aux licences d'importation mais ne vise pas directement leur utilisation. L'accord sur les procédures de licences d'importation s'efforce de combler cette lacune en mettant l'accent sur les procédures à suivre pour administrer les régimes de licences. On considère que le recours abusif à ces procédures entraîne des retards significatifs dans la délivrance des licences. L'accord vise à simplifier les procédures et à garantir une administration équitable. Les articles 2 et 3 disposent que les membres doivent éviter d'administrer les procédures de licences de façon à exercer des effets de restriction sur le commerce.

Par conséquent, les membres sont tenus de publier des renseignements sur les contingents, de veiller à ce que les restrictions s'appliquent de la même manière à tous les requérants, et de garantir que les licences restent en vigueur pendant une durée raisonnable.

Le code de l'évaluation en douane du Tokyo Round a également été amélioré dans le cadre de l'accord sur l'OMC, même si les changements ont plutôt été de nature technique. L'annexe 1A contient deux nouveaux accords, qui résultent des négociations sur les obstacles non tarifaires menées pendant le cycle d'Uruguay. Il s'agit de l'accord sur l'inspection avant expédition et de l'accord sur les règles d'origine. Enfin, l'accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce fait également partie de ladite annexe. Il n'aborde pas toutes les questions liées au commerce et à l'investissement. Il constitue plutôt une modeste institutionnalisation des règles du GATT et des rapports de groupes spéciaux antérieurs concernant des mesures liées au commerce qui impliquent des investissements étrangers, telles que les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale.

2-B- Le commerce des services

L'accord général sur le commerce des services (AGCS), qui figure à l'annexe 1B de l'accord sur l'OMC, constitue la première série de règles convenues au plan multilatéral et juridiquement exécutoires qui régissent le commerce international des services.

Premièrement il existe un cadre de règles et disciplines générales (telles que le traitement NPF, la transparence, la réglementation intérieure, la concurrence déloyale: monopoles et pratiques commerciales et les protections des pays en voie de développement).

Deuxièmement, les membres sont liés par des conditions spécifiques (le traitement national, l'accès aux marchés, les paiements et transferts et certaines règles sur les monopoles dans des secteurs où des engagements spécifiques ont été pris). Le GATS contient également des dispositions permissives (l'intégration régionale et la reconnaissance mutuelle réglementaire), des exceptions (générales, de sécurité et pour la protection de l'équilibre de la balance des paiements) et des dispositions qui prévoient des négociations sur les subventions, les mesures de sauvegardes et les marchés publics⁶³.

Des annexes contiennent les listes nationales d'engagements spécifiques concernant l'accès aux marchés, le traitement national et les engagements spécifiques dans des secteurs donnés. Il existe également des annexes fixant des conditions spéciales applicables à des secteurs donnés (services financiers, télécommunications et transport aérien, par exemple); et une liste d'exemptions de l'obligation d'accorder le traitement NPF, lesquelles font partie intégrante de l'accord de l'OMC.

Il apparaît d'après cette brève description que la structure de l'AGCS est fortement influencée par celle du GATT. Comme l'ancien et le nouveau GATT, l'AGCS contient des règles sur la transparence, le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée et prévoit des règles (à négocier) en matière de sauvegardes et de lutte contre les distorsions de la concurrence. Etant donné sa nature, l'AGCS ne s'occupe ni de questions autres que les mesures à la frontière ni de mesures tarifaires. En revanche, comme le fait le GATT pour les marchandises, il vise à garantir l'existence de marchés d'importation et d'exportation transparents, prévisibles et concurrentiels grâce au traitement NPF, au traitement national, aux règles sur l'accès aux marchés, à l'interdiction de fausser la concurrence, et à d'autres disciplines similaires.

Toutefois, il est impossible d'établir un parallèle parfait entre le commerce des marchandises et celui des services. Tout d'abord, les échanges transfrontières de services sont, de par leur nature même, plus compliqués que ceux des marchandises.

Compte tenu de cela, l'AGCS définit quatre modes de fourniture⁶⁴: a) fourniture d'un service en provenance du territoire d'un membre à destination du territoire d'un autre membre (par exemple, appels téléphoniques internationaux); b) fourniture d'un service à l'intention d'un consommateur de

⁶³ OMC, l'accord général sur le commerce des services.

⁶⁴ Article premier de l'Accord général sur le commerce des services.

services d'un autre membre (par exemple, tourisme); c) fourniture d'un service grâce à une présence commerciale (par exemple, services bancaires fournis par une banque étrangère opérant sur le territoire national); et d) fourniture d'un service par le mouvement de personnes physiques (par exemple, mannequins de mode et artistes voyageant à l'étranger).

Il est impossible, comme c'est le cas pour les échanges des marchandises, de contrôler, de manière effective, les mouvements de ces diverses activités commerciales à la frontière. On ne peut pas simplement arrêter les services à la frontière et les assujettir à une surtaxe ou à un droit. Cela signifie que le commerce des services est réglementé par divers moyens qui sont également utilisés pour réglementer l'industrie nationale (par exemple, octroi de licences dans des activités réglementées telles que les services financiers, le transport et les communications). Ces mesures ne sont pas aussi tangibles ou quantifiables que les droits de douane ou les restrictions quantitatives imposées sur les marchandises.

En outre, étant donné qu'elles sont indissociables des politiques nationales, elles donnent davantage lieu à des pressions politiques de la part de groupes d'intérêt. Qui plus est, dans le cas des marchandises, il est assez facile de distinguer les questions touchant au commerce des questions touchant à l'environnement, mais, dans le cas des services, la frontière entre les deux est souvent floue. Cela explique l'importance des dispositions en matière d'accès aux marchés et des engagements souscrits dans le cadre de l'AGCS en vue de renforcer l'obligation traditionnelle de traitement national, qui sont toutefois limités aux secteurs inscrits dans les listes nationales.

Toutes ces difficultés expliquent pourquoi certaines disciplines de l'AGCS sont embryonnaires. Les annexes par secteur prévoient des dérogations aux principes généraux. Toutefois, sous sa forme actuelle, l'AGCS n'est que le point de départ d'une future libéralisation du secteur des services.

2-C- Propriété intellectuelle

Une protection inadéquate des droits de propriété intellectuelle (brevets, droits d'auteur, marques de fabrique et de commerce et autres droits exclusifs conférés à des activités créatives issues de l'intelligence humaine) fait souvent obstacle au libre échange des marchandises et des services. La diversité extrême des normes appliquées en ce qui concerne la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle et l'absence de disciplines multilatérales visant à lutter contre le commerce international de produits de contrefaçon créent des tensions croissantes dans les relations économiques internationales.

Ces préoccupations ont été à l'origine de l'ouverture des négociations du cycle d'Uruguay sur la propriété intellectuelle, dont le résultat est incorporé dans l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), reproduit à l'annexe 1C de l'accord sur l'OMC.

L'accord sur les ADPIC définit l'applicabilité des principes fondamentaux de l'OMC (y compris le règlement des différends⁶⁵) et des principes énoncés dans les accords internationaux relatifs à la protection de la propriété intellectuelle qui sont administrés par l'organisation mondiale de la propriété intellectuelle, garantit la défense adéquate des droits de propriété intellectuelle, prévoit des mesures permettant de faire respecter efficacement ces droits, et comporte des dispositions d'application transitoires.

Comme le GATT, l'accord sur les ADPIC contient des règles sur la transparence, le traitement national, le principe de la nation la plus favorisée, et prévoit la tenue de négociations sur les mesures de sauvegarde et de lutte contre les distorsions de la concurrence. On peut considérer que cet accord, qui est d'une nature particulière puisqu'il fait entrer dans le champ de compétence de l'OMC une série de règles et normes figurant dans d'autres conventions internationales sur la propriété intellectuelle (dont la plupart accordent des droits et imposent des obligations aux personnes détenant des droits de propriété intellectuelle tels que les droits d'auteur, les brevets, etc.), contient des dispositions additionnelles en matière de lutte contre les distorsions de la concurrence. Ces droits et obligations relatifs à la propriété intellectuelle sont directement liés et ajoutent à l'efficacité des règles sur l'accès aux marchés qui sont applicables aux biens et aux services.

L'accord sur les ADPIC est remarquable dans le sens où il harmonise effectivement les régimes de protection de la propriété intellectuelle des membres. Les dispositions de fond de l'accord n'étant entrées en vigueur que le 1er janvier 1996 dans les pays développés membres. Les pays en développement membres sont habilités à différer pendant une nouvelle période de quatre ans la date d'application de l'accord. Article 65 de l'accord sur les ADPIC.

3- Le règlement des différends

Le système de règlement des différends de l'OMC est généralement considéré comme l'un des piliers de l'ordre commercial multilatéral. Il a déjà été renforcé et rationalisé grâce aux réformes convenues à la suite de la réunion ministérielle qui s'est tenue à Montréal en décembre 1988 pour l'examen à mi-parcours. Ces nouvelles règles prévoyaient une plus grande automaticité des

⁶⁵ Article 64 de l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce.

décisions relatives à l'établissement, au mandat et à la composition des groupes spéciaux, de façon que ces décisions ne dépendent plus de l'assentiment des parties à un différend.⁶⁶

Le mémorandum d'accord du cycle d'Uruguay sur les règles et procédures régissant le règlement des différends renforce sensiblement le système existant, car il étend la plus grande automaticité convenue lors de l'examen à mi-parcours à l'adoption des rapports des groupes spéciaux et du nouvel organe d'appel. En outre, le mémorandum d'accord établit un système intégré permettant aux membres de l'OMC de fonder leurs revendications sur n'importe lequel des accords commerciaux multilatéraux inclus dans les annexes de l'accord instituant l'OMC. A cette fin, un organe de règlement des différends (ORD) exerce les pouvoirs du conseil général et des conseils et comités des accords visés.

Le mémorandum d'accord souligne l'importance des consultations pour le règlement des différends et dispose qu'un membre doit engager des consultations dans un délai de 30 jours à compter de la demande de consultations d'un autre membre. S'il n'y a pas de règlement dans les 60 jours à compter de ladite demande, la partie plaignante peut demander l'établissement d'un groupe spécial. Si les consultations sont refusées, la partie plaignante peut demander directement l'établissement d'un groupe spécial. Les parties peuvent convenir volontairement d'avoir recours à d'autres moyens de règlement des différends, y compris les bons offices, la conciliation, la médiation et l'arbitrage.

Lorsqu'un différend n'est pas réglé par voie de consultations, le mémorandum d'accord exige l'établissement d'un groupe spécial, au plus tard à la réunion de l'ORD suivant celle à laquelle la demande a été présentée, à moins que l'ORD ne se prononce par consensus contre cet établissement. Le mémorandum d'accord définit également des règles spécifiques et des délais pour les décisions à prendre concernant le mandat et la composition des groupes spéciaux. Un mandat type est appliqué, à moins que les parties ne conviennent d'un mandat spécial dans un délai de 20 jours à compter de l'établissement du groupe spécial. Si un accord sur la composition du groupe spécial n'intervient pas entre les parties dans le même délai de 20 jours, le directeur général peut en décider. Les groupes spéciaux sont normalement composés de trois personnes ayant des compétences et une expérience appropriées et venant de pays dont le gouvernement n'est pas partie au différend. Le Secrétariat tient une liste d'experts satisfaisant à ces critères.

La procédure des groupes spéciaux est exposée en détail dans le mémorandum d'accord. Le groupe spécial rencontrera au moins deux fois les parties qui auront au préalable échangé deux

⁶⁶ Articles 6, 7 et 8 du mémorandum d'accord sur le règlement des différends.

soumissions écrites. Si besoin est, le groupe spécial peut demander la participation d'experts. Un groupe spécial doit normalement terminer ses travaux dans un délai de six mois ou, en cas d'urgence, dans les trois mois. Le rapport d'un groupe spécial peut être examiné par l'ORD pour adoption dans les 20 jours après sa communication aux membres. Il est adopté dans un délai de 60 jours à compter de sa distribution, à moins que l'ORD ne décide par consensus de ne pas l'adopter, ou que l'une des parties ne notifie à l'ORD son intention de faire appel⁶⁷.

Le concept d'examen en appel est un élément nouveau important du mémorandum d'accord. Un organe d'appel a été institué; il est composé de sept membres, dont trois siègent pour une affaire donnée. L'appel est limité aux questions de droit couvertes par le rapport du groupe spécial et aux interprétations du droit données par celui-ci. La durée de la procédure d'appel est de 60 jours (avec une possibilité d'extension à 90 jours) à compter de celui où une partie a formellement notifié sa décision de faire appel. Un rapport établi en appel est adopté par l'ORD et accepté sans condition par les parties au différend dans les 30 jours suivant sa distribution aux membres, à moins que l'ORD ne se prononce par consensus contre son adoption.

Une fois que le rapport d'un groupe spécial ou de l'organe d'appel est adopté, la partie concernée doit faire connaître ses intentions concernant la mise en œuvre des recommandations adoptées. S'il ne lui est pas matériellement possible de s'y conformer immédiatement, elle se voit accorder un délai raisonnable, qui est décidé soit par accord des parties et sur approbation de l'ORD dans un délai de 45 jours à compter de l'adoption du rapport, soit par arbitrage dans un délai de 90 jours à compter de l'adoption. En tout état de cause, l'ORD surveille régulièrement la mise en œuvre des recommandations jusqu'à ce que la question soit résolue.

D'autres dispositions énoncent des règles relatives à la compensation ou à la suspension de concessions dans le cas où les recommandations ne sont pas mises en œuvre. Les parties peuvent, dans un délai spécifié, entreprendre des négociations en vue de se mettre d'accord sur une compensation mutuellement acceptable. Si ces négociations ne peuvent aboutir, l'ORD, s'il est requis, doit autoriser la suspension de l'application de concessions ou d'autres obligations à l'égard de l'autre partie concernée. En cas de désaccord au sujet du niveau de la suspension proposée, la question peut être soumise à arbitrage. En principe, les concessions devraient être suspendues dans le même secteur que celui qui est en cause dans l'affaire examinée par le groupe spécial. Si cela n'est pas matériellement possible ou efficace, la suspension peut intervenir dans un secteur différent au titre du même accord. Si, là encore, cela n'est pas matériellement possible ou efficace et si les

⁶⁷ OMC, Comprendre l'OMC, cinquième édition, 2015, P56.

circonstances sont suffisamment graves, la suspension de concessions peut intervenir au titre d'un autre accord, principe dit de la "rétorsion croisée".⁶⁸

Le mémorandum d'accord prévoit également des règles spéciales pour le règlement des différends qui ne reposent pas sur la violation d'obligations découlant d'un accord visé lorsqu'un membre considère néanmoins que des avantages résultant pour lui dudit accord se trouvent annulés ou compromis. Il contient également un certain nombre de dispositions qui prennent en compte les intérêts spécifiques des pays en développement et des pays les moins avancés. L'article 27, par exemple, encourage les pays en développement à demander au secrétariat de mettre à leur disposition un expert juridique. Il est de plus en plus utilisé par ces pays qui, au cours de la première année d'activité de l'OMC (1995), ont participé à la moitié des différends soulevés, ce qui est remarquable par rapport à leur participation à l'ancien GATT, dans le cadre duquel les différends impliquaient essentiellement des pays industrialisés. A ce jour, le mécanisme de règlement des différends est l'une des principales réussites de l'OMC.

4- Les mécanismes d'examen des politiques commerciales

Le mécanisme d'examen est outil qui permet de donner une appréciation, l'évaluation collective, et régulière de toutes les politiques et pratiques commerciales des membres et leur répercussions sur le fonctionnement du système commercial multilatéral. Mais, Il n'est pas pris comme référence pour assurer le respect des obligations issus des accords ni pour les procédures de règlement des différends, ni à l'imposition de nouveaux engagements aux membres. Ce mécanisme a été introduit pour la première fois lors de la réunion à mi-parcours du cycle d'Uruguay (décembre 1988) afin de "contribuer à ce que tous les membres respectent davantage les règles, disciplines et engagements définis dans les accords commerciaux multilatéraux [...] et donc à faciliter le fonctionnement du système commercial multilatéral, en permettant une transparence accrue et une meilleure compréhension des politiques et pratiques commerciales des membres."⁶⁹

Il a été établi à titre définitif avec l'entrée en vigueur de l'accord sur l'OMC. Les pays sont donc tenus de présenter des rapports périodiquement: tous les deux ans pour les Etats-Unis, la Communauté européenne, le Japon et le Canada; tous les quatre ans pour les 16 pays arrivant ensuite par ordre d'importance en termes de parts du commerce mondial, et tous les six ans pour la plupart des autres pays.

⁶⁸ Article 22:3 du mémorandum d'accord.

⁶⁹ Paragraphe i) de la partie A. Objectifs de l'annexe 3 - mécanisme d'examen des politiques commerciales.

5- Les accords plurilatéraux

L'accord sur l'OMC comprend également quatre accords plurilatéraux. Les accords et instruments juridiques y relatifs qui figurent à l'annexe 4 font partie intégrante de l'accord sur l'OMC et ont force obligatoire pour les membres qui les ont acceptés. Les accords commerciaux plurilatéraux ne sont pas source d'obligations ni de droits pour les membres qui ne les ont pas acceptés, et la rétorsion croisée n'est pas applicable en ce qui concerne les obligations relevant de ces accords.

5-A- Accord sur les marchés publics

L'article III&8 du GATT énonce ce qui est peut-être l'exception la plus importante à l'obligation d'accorder le traitement national. Il exempte de cette obligation l'acquisition, par des organes gouvernementaux, de produits achetés pour les besoins des pouvoirs publics. Les problèmes soulevés par cette exception sont devenus manifestes dans les années 70 lorsque la taille des gouvernements et leur rôle dans l'économie nationale se sont accrus. L'ampleur de la discrimination en faveur des producteurs nationaux dans ce secteur des marchés publics (souvent utilisée par les autorités comme un moyen de stimuler la croissance économique nationale) a débouché sur la négociation du premier accord sur les marchés publics lors du Tokyo Round.

Le nouvel accord de l'OMC sur les marchés publics a un champ d'application beaucoup plus vaste et il ouvre à la concurrence internationale des marchés publics d'une valeur de plusieurs centaines de milliards de dollars. Les négociations sur les marchés publics avaient trois objectifs: étendre le champ d'application de l'accord aux services (il ne couvrait alors que les marchandises); et aux marchés passés par les autorités sous centrales et certains organismes publics; et améliorer le texte existant de l'accord. Ces négociations ont abouti, bien que la participation des pays en développement soit restée limitée⁷⁰.

5-B- Accord sur le commerce des aéronefs civils

Les exceptions concernant la sécurité prévues à l'article XXI ont toujours permis aux Etats de ne pas soumettre le matériel militaire, y compris les aéronefs, aux dispositions de l'accord général. L'accord relatif au commerce des aéronefs civils de 1979, négocié pendant le Tokyo Round, vise à exclure les aéronefs civils du champ d'application de cette exception. Il prévoit

⁷⁰ OMC, Comprendre l'OMC, cinquième édition, 2015, P52.

l'entrée en franchise des aéronefs civils, de leurs moteurs et de toutes leurs parties, composants et sous ensembles, ainsi que de tous les simulateurs de vol au sol.

Il préconise également que les acheteurs d'aéronefs civils doivent être libres de choisir leurs fournisseurs et leurs services de réparation sur la base de considérations commerciales et techniques. Les contingents et les régimes de licences d'importation qui ne sont pas conformes aux dispositions du GATT sont expressément prohibés.

Fondamentalement, l'accord dispose que les parties négociant des aéronefs civils doivent respecter les obligations relatives aux subventions énoncées dans l'accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII (code des subventions du Tokyo Round) ainsi que les dispositions de l'accord relatif aux obstacles techniques au commerce. Par ailleurs, le Comité du commerce des aéronefs civils est chargé d'administrer des procédures spéciales concernant la surveillance, l'examen, les consultations et le règlement des différends. Une liste des produits visés par l'accord, de laquelle les avions militaires et les produits y relatifs sont expressément exclus, est annexée. Elle a été étoffée lors des examens annuels.

Pendant le cycle d'Uruguay, il a été envisagé de réviser l'accord de 1979 mais, à ce jour, rien n'a été fait. L'accord conserve donc son ancienne forme, contrairement aux trois autres accords commerciaux plurilatéraux⁷¹.

⁷¹ OMC, Op cit, P51.

Section 02 : les principes de l'OMC régissant les politiques commerciales internationales

En dépit de tous les arguments irréfutables avancés sur les effets bénéfiques du libre-échange, tous les pays du monde, en réalité, dressent des barrières à la libre circulation des biens, et ce, en vue de protéger leur économie. Comme les barrières portent sur le commerce, on les qualifie d'éléments de la politique commerciale.

Il apparaît donc opportun d'examiner les effets pratiques qui découlent de l'érection de ces mesures protectionnistes. Ce qui est certain est que les pays disposent d'une pléthore d'instruments. Les derniers sont généralement regroupés en deux catégories : les barrières tarifaires (BT) et les barrières non tarifaires (BNT). Justement, cette section est consacré à l'examen des barrières tarifaires (le droit de douane) en proposant une définition du droit de douane, en analysant ces effets sur, respectivement un grand et un petit pays.

Il traite également des barrières non tarifaires (BNT), en distinguant les instruments classiques tels que les quotas, les nouvelles formes du protectionnisme (RVE) et les autres formes du nouveau protectionnisme.

1- Les barrières tarifaires

Outre le fait qu'il soit le plus transparent, le droit de douane est l'instrument le plus ancien de politique commerciale. Typologiquement, il peut prendre plusieurs formes. Par ailleurs, l'analyse des effets de la politique tarifaire - droit de douane – sur le «bien-être social collectif » diffère selon que l'on se situe dans un petit pays, n'affectant pas les prix internationaux, ou dans les grands pays, dont la demande, au contraire impacte les cours mondiaux.

1-A- Le droit de douane : définition, rôle et typologie

Historiquement, la première et principale forme du protectionnisme a été le droit de douane (DD), et ce, jusqu'au début des années 1970. Le droit de douane est l'impôt qui frappe un bien et/ou service à son passage d'une frontière. Qu'il s'agit d'un impôt appliqué à l'importation et/ou à l'exportation d'un bien et/ou service dans un pays donné et recouvré par l'Etat et plus précisément par les services des douanes. Il est classé dans la catégorie des impôts indirects.

Souvent, le droit de douane et les taxes d'effet équivalent inscrits au tarif douanier pour chaque ligne tarifaire et par niveaux de taxation correspondants ne sont imposés que sur les biens importés. Ils sont donc les seuls à être protecteurs, dès lors qu'ils créent un biais en faveur de la production locale, et ce, au détriment des importations alors que les autres taxes inscrites audit tarif douanier visent un objectif essentiellement budgétaire.

Mais, il faut signaler que le droit de douane s'applique également sur les biens exportés. A titre indicatif, les pays en voie de développement et autres appliquent les droits de douane sur leurs exportations traditionnelles de biens de ressources naturelles, et ce, en vue de renflouer les caisses de l'État (budget), favorisés en cela par la facilité de leur perception (cas du Ghana pour le cacao, Brésil pour le café ou encore l'Argentine, dans sa politique agricole pour le blé).

Sur le plan du prélèvement, le droit de douane peut prendre plusieurs formes à savoir : un droit de douane ad valorem, spécifique, combiné, variable ou dégressif. Quelle que soit sa forme, le droit de douane a pour effet direct la différentiation du prix domestique du bien de celui étranger en renchérissant ce dernier. La relation entre le prix domestique d'un bien et son prix mondial dépend justement du type de droit de douane imposé. Pour illustrer, cela considérerait ce qui suit :

P : Prix domestique (prix d'une unité de bien à l'intérieur du pays);

P^* : Prix mondial (prix d'une unité de biens à l'étranger y compris, s'il y a lieu, le fret et l'assurance (exprimé en contre valeur de la monnaie nationale).

Le droit de douane est dit ad valorem lorsqu'il porte sur la valeur et prend la forme d'un impôt proportionnel à la valeur du bien échangé (importé ou exporté) suivant un pourcentage prédéfini dans le tarif douanier. L'assiette du droit de douane est constituée par la «valeur en douane» notion douanière très complexe et difficile à cerner. Elle-même considérée comme l'un des instruments de la politique commerciale.

Sommairement, la valeur en douane à l'importation correspond à l'incoterm « CIF, port de débarquement » ou « CIP, lieu de destination », alors que la valeur en douane à l'exportation, elle, correspond à l'incoterm « FOB, port d'embarquement ».

Avec « t » le taux de droit de douane ad valorem, on obtient la relation suivante :

$$P = P^* + P^*t \text{ d'où } P = P^* (1 + t).$$

La valeur de l'impôt prélevé par unité de bien (P^*t) est proportionnelle à la valeur du bien et donc variable avec le prix du bien.

En revanche, le droit de douane spécifique, prend la forme d'un impôt défini en tant que montant fixe, appelé communément «tarif», par unité physique de bien échangé (importé ou exporté). La taxation spécifique peut se définir comme celle qui frappe forfaitairement un bien d'une certaine nature, le montant du droit se déterminant en fonction de mesures physiques simples de celui-ci : litres, kg, mètres, etc.

Pour un bien échangé importé et passible d'un droit de douane spécifique on obtient la relation suivante :

$$P = P^* + ts.$$

Selon que le prix domestique P est supérieur au prix mondial P^* du montant du droit de douane : ts .

Il existe également ce qu'il convient d'appeler le droit de douane combiné (tc) ou mixte. Celui-ci est utilisé lorsque, sur un bien échangé, les deux types de droit de douane précédents, à savoir ad valorem et spécifique, sont appliqués à la fois. En effet, certains produits font l'objet d'une taxation spécifique minimum à laquelle s'ajoute un droit de douane ad valorem. Ainsi, obtient-on la relation suivante :

$$P = P^* (1 + t) + P^* + ts$$
$$P = P^* (2 + t) + ts \text{ et } tc = P^*t + ts$$

Le tc est une fonction linéaire, à tendance positive, avec une variable (P^*) et un fixe ts .

Dans certaines circonstances, le droit de douane est appliqué à un taux variable (tv) auquel cas, il est dit droit de douane variable. Celui-ci sert à ramener le prix mondial (P^*) d'un bien à un niveau de prix local prédéterminé (appelé aussi prix intérieur objectif ou encore «prix de seuil») (P). Tel est, par exemple, le cas de l'objectif de stabilisation du prix local des produits agricoles poursuivi, par l'Union européenne (UE) dans le cadre de sa politique agricole commune (PAC) grâce à un droit de douane dont le taux varie avec les fluctuations du prix mondial.

Dans pareils cas, on obtient la relation suivante :

$$tv = P - P^*$$

S'il y a baisse importante et rapide du prix mondial, phénomène fréquent pour les produits agricoles, le droit de douane variable sera plus élevé, ce qui est de nature à protéger ainsi le secteur grâce à la compensation, d'où parfois le nom de « droit de douane compensateur ».

En outre et à titre accessoire, les droits de douane, tant bien ad valorem que spécifiques, peuvent être dégressifs lorsque les taux et tarifs respectifs varient, en baisse, sur la base d'un système de fourchettes appliqué successivement à la valeur en douane et au nombre d'unités physiques. Les droits britanniques sur le blé, les corn laws, abolis en 1846 après avoir fait l'objet d'une controverse très connue, sont l'exemple de droit de douane dégressif le plus célèbre.

De toutes les formes évoquées, la distinction entre le droit de douane ad valorem et le droit de douane spécifique reste la plus en vue, même si le débat mitigé relatif aux avantages et aux inconvénients de ces derniers ne revêt aujourd'hui qu'un intérêt historique⁷².

Cependant, et depuis longtemps déjà, le droit de douane ad valorem est le plus largement usité par les systèmes douaniers modernes et présente, effectivement, certains avantages essentiels dont notamment :

- Par rapport au droit de douane spécifique, le droit de douane ad valorem renferme plus d'équité et assure donc une meilleure protection contre l'inflation dès lors que son montant s'élève avec l'augmentation de la valeur en douane. Le taux de protection d'un droit de douane ad valorem suit instantanément les fluctuations des cours internationaux, sans même qu'il soit impératif de les ajuster périodiquement. Une approche de droit de douane spécifique par contre se révèle moins contraignante avec l'augmentation de l'inflation;
- La détermination du seuil du tarif est une autre difficulté attribuée au droit de douane spécifique, même si l'administration de celui-ci devient plus facile une fois ledit seuil du « tarif » est déterminé.

Ceci dit, le système de droit de douane ad valorem présente, lui aussi, des inconvénients. La difficulté majeure réside dans le fait que son administration est beaucoup plus complexe en raison précisément de la détermination de la valeur en douane du bien en question. L'une des composantes essentielles de celle-ci est le coût de production dans le pays d'origine, lequel coût est justement très difficile à estimer par le pays importateur, d'où la controverse soulevée par le dumping.

Sur un autre registre et « contrairement à ce qui a été longtemps soutenu, le système de taxation ad valorem n'a pas pour conséquence une simplification de la structure du tarif. Les nécessités de la

⁷² BERR J Claude, TREMEAU Henri, *Le droit douanier*, 6^e édition, Economica, 2004.

protection tarifaires sont en effet indépendantes du système choisi et imposent de toute manière une différenciation très poussée des articles tarifaires »⁷³.

En tout état de cause, « l'accord OMC ne permet pas la taxation spécifique pour les droits de douane, ils doivent être ad valorem afin notamment de faciliter l'appréhension du niveau de la protection offerte »⁷⁴.

Dans les développements qui suivent, on retient la forme de droit de douane ad valorem qui, elle, permet de mieux analyser les incidences qui en découlent sur le plan du bien-être social collectif.

Mais jusque-là, on a supposé que la production d'un bien ne requiert pas de consommations intermédiaires, en parlant de l'application d'un droit de douane. En réalité, la politique tarifaire concerne l'ensemble des biens importés ou exportés, qu'ils soient des produits frais ou des biens intermédiaires (consommations intermédiaires), ceci d'une part.

D'autre part, la production d'un bien quelconque est souvent associée à l'utilisation d'un ou plusieurs produits intermédiaires (sous forme de demi-produits, matière première, etc.). Les deux considérations ont été à l'origine du développement, au cours des 30 dernières années, de la notion de taux de protection effective (TPE).

La question qui se pose est de savoir comment un système de protection inhérent à tous les biens affecte, non pas la valeur de la production, mais la valeur ajoutée d'un bien. Donc, la notion de TPE, désignée souvent par g , est opportune dès lors que la production d'un bien nécessite des consommations intermédiaires. Dans une telle situation, pour une unité de bien A, on définit la valeur ajoutée unitaire :

V : La valeur ajoutée par unité de produit A en l'absence de protection. Le prix domestique est égal au prix mondial. On l'appelle valeur ajoutée internationale ou aux prix internationaux ;

V' : La valeur ajoutée par unité de produit A en présence d'une protection (après instauration du droit de douane). La valeur ajoutée est évaluée au prix interne avec protection.

Ainsi, peut-on définir le taux de protection effective TPE sur le produit A :

$$\text{TPE} = (V' - V) / V$$

⁷³ *ibid*, p85.

⁷⁴ GEOURGN Anne – Marie, la politique commerciale de l'administration douanière in « Moderniser la Douane », FMI, 2003, p 25.

Il s'agit là du taux de variation de la valeur ajoutée en présence d'une protection par rapport à la situation de l'absence de protection. Autrement dit, le TPE mesure l'accroissement en pourcentage (%) de la valeur ajoutée suite à l'instauration d'un droit de douane. Le TPE est à rapprocher de t , appelé communément taux de protection nominale (TPN).

Un TPE élevé pour un secteur donné constitue un facteur incitatif à la réallocation des ressources productives vers lui, dans la mesure où celles-ci sont mieux rémunérées. Le TPE est donc un indicateur d'incitations créées par les politiques tarifaires dans le but d'agir sur l'allocation des ressources entre les secteurs de production.

Justement, une autre notion, non moins importante intervient à cet égard, à savoir la structure de protection effective permettant d'opérer, opportunément, des comparaisons entre les niveaux respectifs de TPE entre secteurs de production.

Ainsi, la détermination de TPE pour un ensemble de secteurs d'activités économiques permet d'effectuer une comparaison des incitations offertes à chaque secteur. On peut dire qu'un secteur est plus au moins protégé qu'un autre selon que son TPE est plus au moins élevé.

L'idée essentielle est qu'un TPE plus élevé appliqué à un secteur incite l'activité de production et tend à attirer des ressources productives vers lui, qui lui-même, tend à augmenter encore plus sa production.

Dans la pratique, les TPE sont normalement plus élevés que les TPN, du fait que ces derniers sont plus élevés pour les produits finis que pour les consommations intermédiaires. Ce qu'il convient d'appeler la structure en cascade de la protection.

1-B- Les effets du droit de douane pour un petit pays

Partant de l'hypothèse qu'il y a concurrence, le poids d'un petit pays sur le marché mondial est forcément très faible et, le fait d'instaurer et/ou d'augmenter le taux de droit de douane en vue de limiter ses importations et protéger donc sa production nationale, n'a aucune incidence sur le prix mondial (P^*).

Outre le critère lié à la dimension du pays sus évoqué et qu'il faut prendre en considération dans l'analyse de l'effet du droit de douane, on distingue également l'analyse partielle de l'effet de droit de douane limitée aux seuls produit ou secteur d'activité économique ou encore industrie à protéger et l'analyse d'équilibre général, dont le but est d'examiner l'effet d'extension du droit de douane. Dans les développements qui suivent, seule l'analyse en équilibre partiel sera retenue.

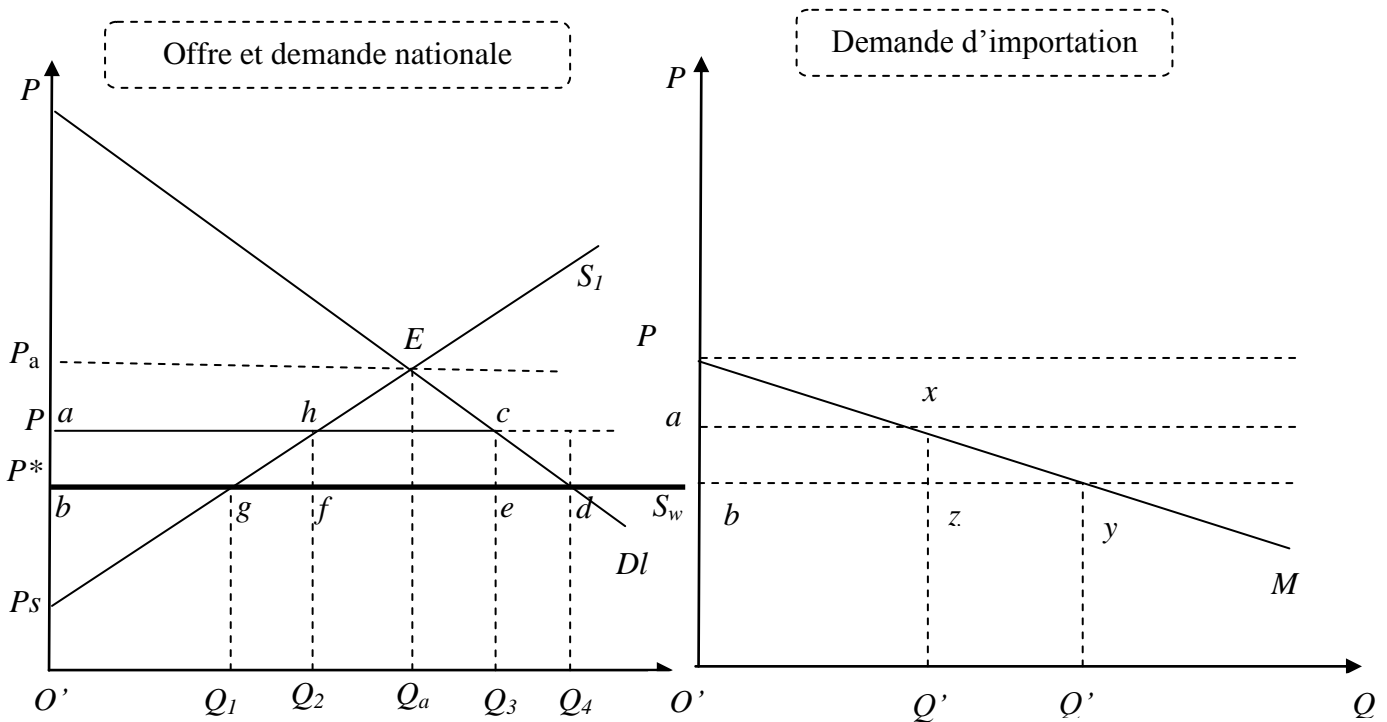
L'analyse graphique permet de mieux cerner l'effet d'un droit de douane sur le bien-être social collectif.

1-B-1- L'analyse graphique en équilibre partiel

Sur la figure 1 (à gauche) sont représentées les droites d'offre et de demande nationale pour le bien considéré : S_I et D_I pour un bien considéré. L'intersection en E des deux droites fournit l'équilibre autarcique en établissant ainsi le prix autarcique P_a et la quantité autarcique Q_a , toute la production est consommée.

Figure 1:

Effets d'un droit de douane (petit pays) en équilibre partiel et courbe de demande excédentaire



Source : Adapté de KRUGMAN Paul R. et AL. Économie internationale, 8^e édition, Nouveau horizons, 2009, P183.

Dans l'hypothèse où le prix du bien considéré est inférieur au prix autarcique P_a , la demande nationale D_I reste supérieure à l'offre nationale S_I , d'où une demande d'importations correspondant justement à l'écart entre la demande et l'offre.

Dans le cas où l'on retient le prix domestique P , cette demande d'importation vaut bc , alors que si on se situe au niveau du prix mondial P^* , ladite demande d'importation vaut gd . Sur la partie droite de la figure 1, la demande d'importation est représentée par la droite M , qui elle est, par essence, de sorte que pour chaque niveau de prix, on reporte l'écart entre Dl et Sl . $bc = ax$ et $gd = hy$, ce qui permet de tracer la droite de la demande d'importation.

Si le pays ne possède pas d'avantage comparatif pour le bien en question, en libre échange le prix mondial P^* s'établit à un niveau inférieur à celui du prix autarcique Pa .

Aussi, y a-t-il lieu de rappeler qu'un petit pays n'influence pas les prix mondiaux. En situation de libre échange, l'offre mondiale Sw est infiniment élastique par rapport à la demande de ce pays Dl , laquelle demande est confrontée à un prix mondial fixé par le marché mondial au niveau P^* , le pays s'adapte. L'offre mondiale est représentée par une droite horizontale, dont l'ordonnée représente le prix mondial. Le pays s'adapte à ce prix P^* : la production nationale vaut $OQ1$, la demande nationale vaut $OQ4$, les importations s'élèvent à :

$$OQ4 - OQ1 = Q1Q4 = hy = OQ''$$

En vue de réduire les importations, on suppose que le pays importateur instaure un droit de douane ad valorem non prohibitif (qui ne supprime pas entièrement les importations), le prix mondial P^* reste inchangé, puisque le pays est petit. L'application du droit de douane au taux t , soit tP^* élève le prix domestique au-dessus de P^* . Le nouveau prix domestique P sera alors :

$$P = P^* + tP^* = P^* (1 + t)$$

Le nouveau prix domestique P accroît la production nationale qui passe de $OQ1$ à $OQ2$, réduit la consommation ou la demande nationale qui passe de $OQ4$ à $OQ3$ et réduit également les importations qui passent de $O'Q''$ à $O'Q'$.

La courbe de demande excédentaire, ce qu'il convient d'appeler demande d'importation est retracée dans la partie droite de la figure 1. En se situant au niveau du prix mondial P^* , il y a $O'Q''$ d'importations (l'équivalent de $Q1Q4$ sur la partie gauche du graphique). En appliquant le droit de douane, d'où le nouveau prix domestique P , il y a $O'Q'$ importations soit l'équivalent de $OQ2$ (partie gauche du graphique). Enfin, en se situant au niveau du prix autarcique Pa , il n'y a aucune demande d'importation.

Ainsi, peut on mettre en évidence les effets du droit de douane les plus saillant sur le bien-être social collectif :

- **L'effet sur la consommation** : La consommation domestique du produit considéré baisse de $Q3Q4$ soit ed . contrairement aux producteurs et à l'État qui tirent profit de la protection, les consommateurs, eux, sont lésés, dans la mesure où ils consomment moins (de $OQ4$ à $OQ3$), en payant plus cher chaque unité consommée, qu'elle soit nationale ou étrangère (de P^* à P), du fait de l'application du droit de douane tP^* .
- **L'effet sur la production** : La production domestique augmente de $Q1Q2$ soit gf . Du fait de l'application du droit de douane tP^* , le prix devient plus élevé (en passant de P^* à P), augmentant ainsi le chiffre d'affaires des producteurs nationaux, protégés de la concurrence des produits étrangers, ce qui les incite à produire davantage.
- **L'effet sur les importations** : le solde de la balance commerciale s'améliore du fait que les importations baissent d'un montant égal à la somme des deux effets précédents, soit $Q1Q2 + Q3Q4$, de sorte que le nouveau montant des importations $Q2Q3 = Q1Q4 - (Q1Q2 + Q3Q4)$.
- **L'effet sur le budget de l'État** : Le droit de douane représente une ressource fiscale pour le budget de l'État importateur. Le montant des recettes du droit de douane s'obtient par le produit de la valeur absolue dudit droit par unité de produit par le nombre d'unités (quantités) importés soit : $tP^* \times Q2Q3 = bf \times fe$, correspondant à la surface $hcef$ sur la figure 1 (à gauche) cette recette est égale au rectangle $axzb$ (figure 1 à droite).
- **L'effet sur la redistribution du revenu** : L'augmentation du prix (de P^* à P) du fait de l'application du droit de douane génère une redistribution de revenus allant des consommateurs vers les producteurs; ces derniers sont, d'une certaine manière, subventionnés par les premiers. Cette subvention à la production domestique correspond au produit de l'écart de prix avant et après application de droit de douane : tP^* ou ah par la quantité produite par les producteurs domestiques après droit de douane $OQ2$, soit ah .

Le montant total de la subvention est donc égal à la surface $abfh$. Cette surface est appelée «l'équivalent subvention» du droit de douane. Cela revient à dire qu'un gouvernement souhaitant obtenir le même effet sur la production domestique (produit $OQ2$ au prix mondial P^* donc sans l'application du droit de douane) doit verser, comme subvention aux producteurs nationaux, l'équivalent de ce montant.

Par ailleurs, les consommateurs subissent ils une charge fiscale d'un montant égal aux recettes douanières **hcef**. Partant de là, il est possible de déterminer un «équivalent taxe à la consommation». À l'instar du droit de douane, il fait baisser la consommation d'un montant égal à celui obtenu en appliquant le droit de douane et génère une recette fiscale égale à **aceb** représentant la somme de l'équivalent subvention **abfh** et de la recette douanière **hcef**.

Dès lors, il est possible d'affirmer qu'un droit de douane présente le même effet qu'une taxe à la consommation, qui servirait, en partie, à subventionner les producteurs domestiques et en partie, à accroître le rendement fiscal de l'État.

1-B-2- Le coût du droit de douane

Sur un autre registre, l'analyse des effets d'un droit de douane en équilibre partiel pour un petit pays appelé une notion importante à savoir « le coût du droit de douane », qui, elle-même, fait intervenir d'autres notions: le surplus du consommateur, le surplus du producteur et la perte nette ou sèche.

Une estimation des gains et des pertes, fondée sur une méthode usuelle à savoir la variation de surplus, permet de dégager le résultat net de l'institution d'un droit de douane par le pays.

« Le surplus des consommateurs est constitué par la valeur de la consommation que les consommateurs seraient prêts à payer au dessus du prix du marché, compte tenu de leur courbe de demande⁷⁵ ». En se situant au niveau du prix mondial P^* (OP^*), les consommateurs sont disposés à payer la première unité à P' , auquel cas ils bénéficient d'un surplus égal à $P'-P^*=AP'$. Le prix qu'ils sont disposés à payer, pour les unités suivantes, baisse dans la mesure où DI est décroissante à condition qu'il se situe au dessus du prix mondial P^* .

Au prix mondial P^* , le surplus total des consommateurs correspond à la somme des surplus élémentaires, soit la surface du triangle $P'hd$. En appliquant le droit de douane, le prix s'élève pour devenir P et le surplus des consommateurs ne vaut plus que la surface du triangle $P'ac$. La perte du surplus des consommateurs, générée par l'instauration du droit de douane.

En revanche, les producteurs bénéficient «d'un surplus, égal au surcroît de prix par rapport au coût marginal qu'ils supportent sur chaque unité produite⁷⁶ ».

⁷⁵ GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, Économie internationale, commerce et macroéconomie, 4^e édition, DUNOD, 2003, P.99.

⁷⁶ GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, Op Cit, P100.

Au prix mondial P^* , le coût marginal C_m de la première unité produite est P_s . Ainsi, les producteurs profitent d'un surplus égal à $P^*-P_s=\Delta P_s$ pour cette première unité. Le surplus correspondant à la production OQI se mesure par la surface du triangle $P^*g P_s$.

L'application du droit de douane fait augmenter le prix pour qu'il soit P , auquel cas le surplus des producteurs correspond à l'aire du triangle PhP_s , soit un accroissement d'une surface de $Phgb$ ou $abgh$.

Au final, il résulte une perte sèche ou nette du « bien-être social collectif » (pour la collectivité nationale), puisque la variation du surplus des producteurs augmentée des recettes douanières (gain pour le budget de l'État) ne compense même pas la variation du surplus des consommateurs.

Perte sèche (nette)= [gain de surplus pour les producteurs + gain pour le budget de l'État]- [perte de surplus pour les consommateurs].

Il est important de souligner que la collectivité étrangère est également perdante dans la mesure où elle exporte moins de volume et toujours au même prix mondial vers le pays importateur.

L'instauration d'un droit de douane par un petit pays engendre une perte tant bien pour le pays lui-même que pour le pays étranger, exportateur, et ce, dans le cadre d'une analyse en équilibre partiel.

La perte sèche PS ou nette en question correspondant aux triangles respectifs hfg et cde appelés, parfois triangles d'Haberger, du nom de l'économiste ayant vulgarisé cette démonstration⁷⁷, peut être rapportée au $PIB (Y)$ du pays. Elle s'exprime de la manière suivante :

$$PS/Y=1/2(P-P^*)\Delta M/Y$$

Cette expression est forcément insignifiante, même en instaurant ou en supprimant (en baissant) un droit de douane élevé. Le jugement est confirmé par diverses études empiriques.

De ce qui précède, il ressort clairement que si le pays est petit, toute forme de protection engendre une perte pour lui. L'abandon de cette hypothèse modifie profondément les conclusions de l'analyse.

⁷⁷ MUCCHIELLI Jean-Louis, Economie Internationale, 2^e édition, Dalloz, 1997. P.96.

1-C- Les effets d'un droit de douane pour un grand pays

Dans le cas d'un grand pays possédant une taille de marché importante, le prix mondial P^* d'un produit est fonction de la demande de ce pays. Ainsi, l'offre mondiale S_w , qui est une droite horizontale dans le cas d'un petit pays, devient une droite oblique à pente positive parce qu'elle n'est plus infiniment élastique : l'offre étrangère s'accroît avec l'augmentation du prix du marché et vice versa.

Il est permis également de dire que cette offre mondiale se trouve dans une logique d'une droite de demande classique: le prix est fonction proportionnelle des quantités demandées, (donc une dérivée positive). Dès lors, le grand pays peut obtenir un effet termes de l'échange positif, lequel est susceptible de maximisation par l'instauration d'un droit de douane optimal.

Sur la figure 2 ci-dessous sont représentées respectivement les droites d'offre mondiale S_w et de demande d'importation du pays D_n (A l'instar d'un petit pays représenté par la courbe décroissante). En libre échange, l'équilibre est donné en E , ce qui fournit le prix d'équilibre mondial P^* que paie le pays pour importer la quantité $Q1$.

L'instauration du droit de douane déplace la courbe d'offre mondiale vers le haut pour devenir S'_w et permet d'obtenir donc un nouvel équilibre E' , fournissant ainsi un nouveau prix domestique, plus élevé P et réduisant les importations jusqu'à $Q2$.

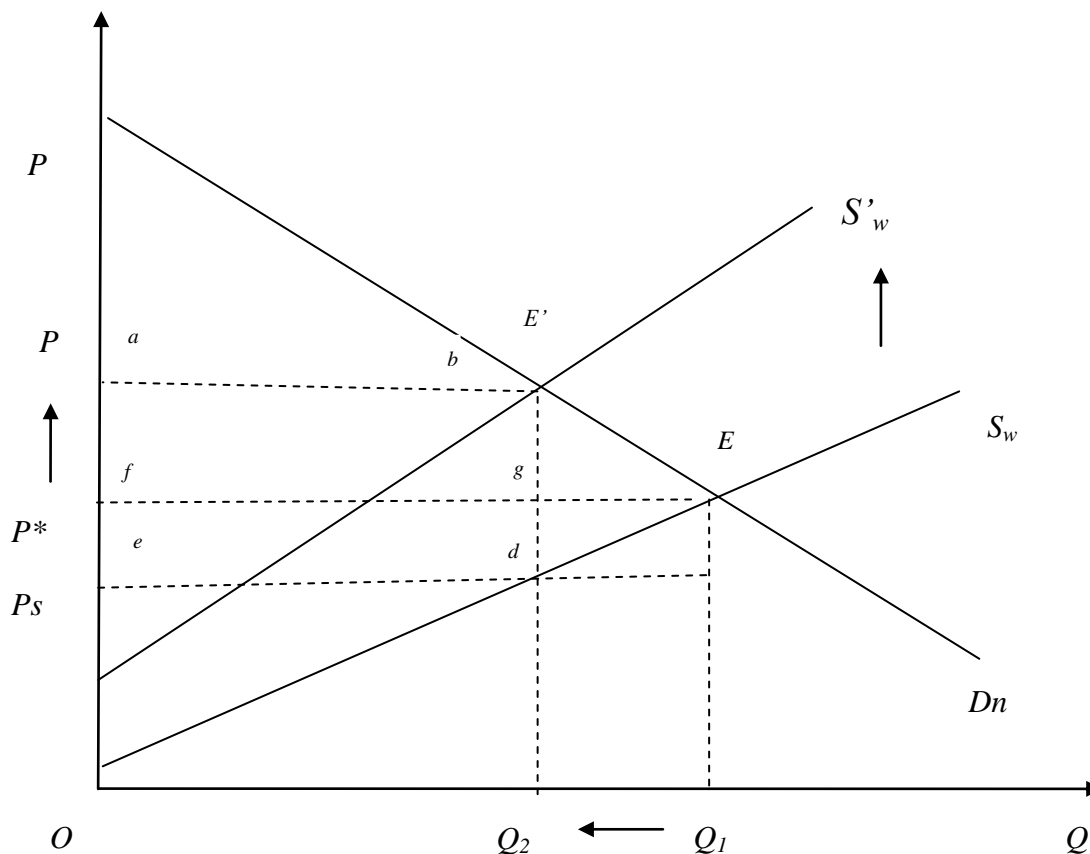
Aussi, faut-il préciser que même si le prix mondial P_s a baissé par rapport à son niveau de libre échange P^* en raison des comportements adoptés par les offreurs étrangers, le prix domestique P se situe au-dessus de son niveau de libre-échange P^* du fait de l'application du droit de douane.

Les recettes fiscales de nature douanière s'obtiennent par le produit des nouveaux volumes des importations $Q2$ par le droit de douane. $P = P^* (1+t)$.

Ainsi, le solde de la balance commerciale (terme de l'échange) du pays importateur s'améliore dans la mesure où le volume des importations diminue et le prix mondial à l'importation P_s est moins élevé après instauration du droit de douane.

Le prix sur le marché domestique s'élève à P du fait de l'application du droit de douane. En dépit de cela, les produits sont importés aux prix bas P_s . Le gain dû à l'effet terme de l'échange est ainsi représenté par l'aire $abde$, lequel gain peut être supérieur à la perte sèche correspondant à la surface bcg .

Figure 2. Effets d'un droit de douane dans le cas d'un grand pays



Source : Adapté de SALVATORE Dominick, Economie internationale, De Boeck, 2008, P.300.

En termes de coût de droit de douane, le bien-être social collectif est affecté par le passage du libre échange à la protection.

- Le gain correspondant à l'aire **abde** profitant le pays importateur en défaveur du pays exportateur fait qu'il y a, certes, une redistribution internationale du revenu, mais qui n'aboutit à aucun effet net. Les exportateurs perdent de plus une partie de leur perte de surplus correspondant à l'aire **cdg**. Ramené à l'échelle monde dans son ensemble, le coût du droit de douane revient à l'équivalent de la surface **bcd**.
- Dans le cas où le prix mondial est resté au niveau de libre échange **P***, il y aurait une perte nette correspondant à l'aire **bcg**. A l'instar de l'analyse faite sur le petit pays, cette perte existe aussi pour un grand pays, dès lors que les consommateurs et les producteurs sont confrontés à un nouveau prix domestique **P**.⁷⁸

⁷⁸ GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, op.cit, p.112.

- Le pays importateur réalise un gain sous forme de recettes douanières supplémentaires (n'ayant pas leur existence dans le cas d'un petit pays) correspondant à la surface *fgde*, et ce, en raison de la baisse du prix mondial qui passe de P^* à P_s .

Il en résulte ainsi un gain net correspondant au différentiel des surfaces *fgde* et *bcg* qui peut être soit positif soit encore négatif, et ce, en fonction de la situation évoluant avec l'importance du droit de douane.

En effet, dans le cas d'un droit de douane de faible importance, la droite $S'w$ ne s'écarte pas trop de celle Sw et donc, le gain serait supérieur à la perte. En revanche, l'application d'un droit de douane élevé fait que la droite $S'w$ s'écarte plus de celle Sw , auquel cas la perte l'emporte sur le gain.

Corrélativement, il y a un accroissement du gain net jusqu'à atteindre un seuil maximal, suivi d'un décroissement au point d'être remplacé par une perte nette, quand le droit de douane passe du niveau minimal « zéro » au niveau maximal (plafond) pour devenir alors prohibitif (suppression de toute importation).

Dans pareilles conditions, le passage du libre échange au protectionnisme peut s'avérer plus avantageux pour un grand pays importateur qui doit, alors établir un niveau optimal du droit de douane maximisant l'écart entre les surfaces *fgde* (gain net) et *bcg* (perte nette).

« Le tarif optimal est le taux du tarif, qui maximise le bénéfice net résultant de l'amélioration des taux de change contre la réduction du volume des échanges. Partant de la position du libre échange: au fur et à mesure que la nation augmente son tarif douanier, son bien-être augmente jusqu'à un point maximum (le point du tarif optimal), puis décline lorsque le taux du tarif dépasse ce point. En fin de parcours, la nation est à mener son point d'autarcie avec un tarif prohibitif »⁷⁹.

Le droit de douane optimal t^* , exprimé en taux de protection, droit de douane rapporté au prix mondial P^* en pourcentage, est égal à l'inverse de l'élasticité prix de l'offre étrangère Ew des produits importés par le pays ayant institué ce droit de douane.

$$t^* = 1/Ew$$

Dans l'hypothèse où le prix mondial est fixe, indiquant ainsi une élasticité infinie de l'offre étrangère (cas d'un petit pays), le droit de douane optimal est nul (zéro), ce qui revient à dire que tout droit de douane génère une perte. Dans l'hypothèse contraire, l'élasticité prix de l'offre

⁷⁹ SALVATORE Dominick, *Economie internationale*, De boeck, 2008, p 54.

étrangère est non infinie (inélastique), il existe une valeur précise du droit de douane (élevé) qui engendre un gain net maximum pour le pays.

Lorsque la baisse du prix mondial P^* fait baisser de peu l'offre mondiale S_w pour le reste du monde (cas des pays mono exportateurs de matières premières), un grand pays a tout intérêt à instaurer un droit de douane élevé, dans la mesure où une telle protection profitera en son avantage par la réduction drastique du prix mondial. Autrement dit, autant l'offre mondiale est inélastique, autant le grand pays doit fixer un droit de douane optimal très élevé.

« En résumé, contrairement au petit pays, le grand pays peut, s'il choisit bien son droit de douane, bénéficier d'un gain par rapport au libre échange. Le droit optimal est celui qui maximise le gain. Il est tel que taux de protection est égal à l'inverse de l'élasticité prix de l'offre étrangère⁸⁰ ».

Néanmoins, et à titre de rappel sur le coût de droit de douane ramené à l'échelle monde, il existe une perte pour l'étranger correspondant à la diminution du surplus des producteurs étrangers lorsque le prix mondial passe de P^* à P_s (surface *cdef*), laquelle perte dépasse le gain national. Cette perte nette pour le monde suit l'augmentation du droit de douane.

Il convient de préciser donc que le protectionnisme n'est pas toujours meilleur que le libre échange. En effet, plus le degré de protection d'un grand pays est élevé, plus le bien-être social collectif à l'échelle monde (utilité collective du monde) s'abaisse.

Par ailleurs, il y a lieu de considérer que le raisonnement qui précède est fondé sous l'hypothèse que le reste du monde (l'étranger) n'adopte pas de mesures de représailles ou de rétorsion, ce qui constitue une limite de l'analyse.

Cette hypothèse doit, être relâchée dès lors, qu'en réalité, toute barrière ou mesure défavorable à l'égard du commerce d'exportation d'un bien prise par un grand pays fait l'objet de mesures de rétorsion ou de représailles de la part de l'autre grande puissance commerciale qui en exporte ledit bien.

En effet, l'amélioration du solde extérieur ou des termes de l'échange d'un grand pays ayant instauré un droit de douane optimal se fait au détriment de ceux du pays partenaire, lequel voit son bien-être décliner : il lui est donc légitime de rétorquer en prenant des représailles, par l'instauration, à son tour, d'un droit de douane optimal.

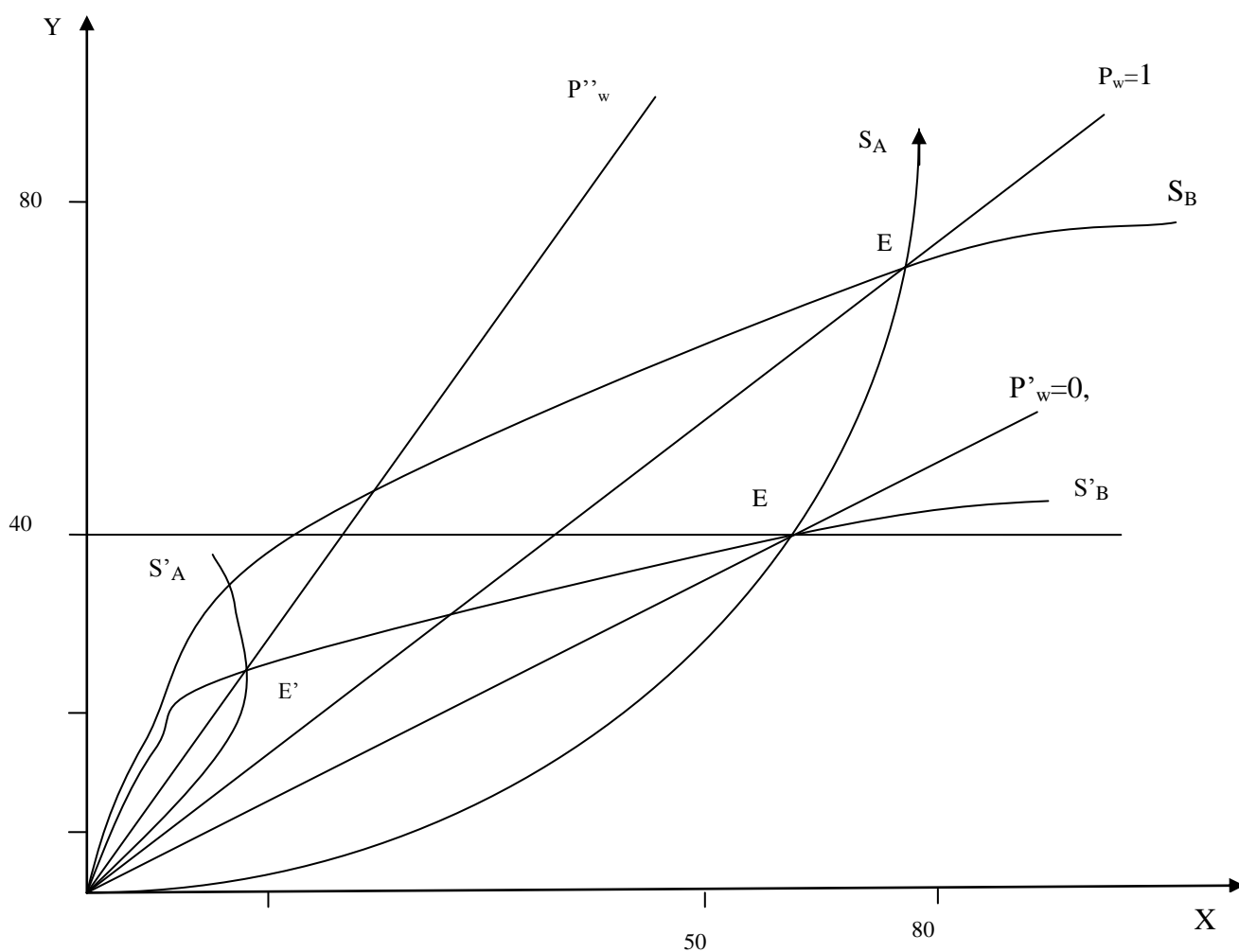
Consécutivement, et grâce à l'amélioration de ses termes d'échange, le pays partenaire récupère, certes, une partie de la perte subie, mais engendrera une baisse encore plus importante du

⁸⁰ GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, op.cit., p.113

volume des échanges, incitant ainsi le premier pays à prendre, à son tour, de nouvelles mesures de représailles, car les conditions ont changé par rapport à la première situation et ainsi de suite. Si les deux pays s'engagent continuellement dans ce schéma processuel, les échanges finiront par se contracter jusqu'à revenir à l'autarcie. Les deux pays perdent donc la majeure partie, sinon l'entièreté des gains de l'échange. Seule la volonté d'un accord recherché par les deux pays dans le cadre d'une négociation peut les faire sortir de cette logique de guerre commerciale pernicieuse.

La figure 3 ci-dessus illustre le droit de douane optimal et les mesures de représailles. Dans un modèle d'équilibre général à deux biens x et y et de deux pays A et B , chacun étant caractérisé par un modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)⁸¹. En libre échange, les courbes d'offre SA et SB définissent un point d'équilibre en E : à ce point, le pays B échange $80 y$ pour $80x$ à $P_x/P_y=P_w=1$.

Figure 3. Illustration d'un droit de douane optimal et de mesures de rétorsion



Source : Adapté de SALVATORE Dominick, *Economie internationale*, De Boeck, 2008, P.294.

⁸¹ NYAHOHO Emmanuel, PROULX Pierre-Paul, *le commerce international*, PUQ, 3^{ème} édition, 2006, P343.

Avec un droit de douane optimal instauré par le pays **B** (grand pays) sur ses importations du bien **x**, sa courbe d'offre **SB** pivote en **S'B** (déplacement de 100% de sa position initiale par rapport à l'axe y dû à l'imposition du droit de douane).

Dans le cas où le pays **A** ne prend pas de mesures de rétorsion, l'intersection de la courbe de l'offre **S'B** et **SA** fournit un nouvel équilibre **E'**, auquel le pays **B** échange **40y** pour **50x** tel que $P_x/P_y=P'w=0,8$. Sur le marché mondial et pour le pays **B** également : les termes d'échanges pour le pays **B** s'améliorent de $P_y/P_x=1/Pw=1$ à $P_y/P_x=1/P'w=1/0,8=1,25$ à l'équilibre **E'**. Le pays **B** est à son plus haut niveau du bien-être et en meilleure situation qu'au point de libre échange **E**.

Toutefois, les termes d'échanges du pays **A** (ou reste du monde) se détériorent de $P_x/P_y=Pw=1$ à $P_x/P_y=P'w=0,8$. Cette baisse de bien-être le fait réagir en instaurant son propre tarif optimal, montré par la courbe d'offre **S'A** et l'équilibre **E''**. Le pays **B** réagit de nouveau et en fin de mesures de rétorsion, les deux pays auraient perdu l'entièreté ou, tout au moins, une majeure partie des gains à l'échange.

En définitive, les mesures de rétorsion et contre rétorsion peuvent conduire la collectivité internationale, dans son ensemble, à perdre tout ou grande partie des gains à l'échange et aboutir, donc, à la disparition du commerce international entre les pays.

2- Les barrières non tarifaires

Comme signalé précédemment, le droit de douane est la forme la plus classique de politique commerciale. Il est donc l'outil de protection commerciale le plus simple dont disposent les pouvoirs publics.

Mais la majeure partie des politiques commerciales font recours aujourd'hui à des instruments plus complexes⁸², lorsque les pays ne peuvent, ou ne veulent dresser des barrières tarifaires (BT) pour protéger leurs marchés domestiques des importations étrangères. Le panel de ces instruments, désignés assez souvent sous le vocable de barrières non tarifaires (BNT), ou encore le nouveau protectionnisme est très important : quota, restriction volontaire à l'exportation (RVE), normes, etc. Le tableau 2.1 ci-dessous fournit une classification des différentes formes de barrières non tarifaires aux importations selon leur objectif primaire.

⁸² KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, Op Cit, P182.

2-A- Les quotas à l'importation

Appelés aussi les contingents à l'importation, les quotas à l'importation sont la forme la plus importante des barrières non tarifaires⁸³, voire la plus répandue. Les quotas consistent à limiter le volume des biens susceptibles d'importation, sans tenter d'en modifier directement le prix de vente sur le marché domestique.

Tableau III : Classification des différentes formes de BNT aux importations

Mesures de type I (dont l'intention première est la Restriction des importations)	Mesures de type II (pour lesquelles la restriction du commerce n'est qu'un objectif secondaire)	Mesures de type III (retombées indirectes sur le commerce)
<p>A. Agissant sur les quantités</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quota global d'importation 2. Quota d'importation bilatéral 3. Licences d'importation restrictives 4. Licence d'importations libérales 5. RVE 6. Embargos 7. Approvisionnement gouvernemental 8. Organismes publics de commercialisation 9. Mesures de contenu local 10. Surveillance des importations 11. Contingents tarifaires <p>B. Agissant sur les prix/couts</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prélèvements variables sur les importations 2. Exigences de dépôt préalables 3. Taxes antidumping 	<p>A. Agissant sur la quantité</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Restriction aux moyens de communication de masse 2. Restrictions publicitaires quantitatives <p>B. Agissant sur les prix/couts</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Réglementation de l'emballage et de l'étiquetage 2. Réglementations sanitaires 3. Normes industrielles et de sécurité 4. Taxes d'ajustement à la frontière 5. Taxes d'utilisation 6. Procédures de contrôle douanier 7. Procédures de classification douanière 8. Procédures d'évaluation douanière 	<p>A. Agissant sur les quantités</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Production gouvernementale et monopole de distribution relatifs aux armements 2. Politiques publiques de développement structurel et régional 3. Mesures gouvernementales ad hoc sur la balance des paiements 4. Variations des systèmes nationaux de taxation 5. Variations des systèmes nationaux d'assurances sociales 6. Variations des méthodes utilisées de dépréciation du capital 7. Retombées des projets gouvernementaux (non militaires, aérospatiale et défense) 8. Effets d'échelle de

⁸³ SALVATORE Dominick, op,cit, P327.

4. Paiements compensatoires	9. Restrictions aux opérations de change	l'approvisionnement gouvernemental
5. Subsidés aux industries concurrentes aux importations	10. Réglementation de déclaration de contenu	9. Variations dans la réglementation et la pratique des normes nationales
6. Limitations du crédit aux importateurs	11. Aide gouvernementale aux activités de R+D des industries concurrentes aux importations	10. Charges de transport externes et accords de transport internationaux sanctionnés par le gouvernement
7. allègements fiscaux aux industries concurrentes aux importations		11. Coûts de transferts portuaires
8. coûts de transport internes discriminatoires		
9. biens faisant l'objet d'accords internationaux		
10. pratiques de marchés administrés		

Source : Adapté de MELOJEAN-MARIE Grether, *commerce internationale : théories et applications*, De Boeck, 2000, P.423.

Il s'agit donc de limites quantitatives annuelles à l'entrée totale d'importations dans un pays. Le quota ou le contingent ou encore le contingentement « consiste à fixer la quantité maximale d'une certaine marchandise dont l'importation ou l'exportation est autorisée pendant une période donnée.⁸⁴ »

On peut dire également qu' « un contingent désigne une limitation par voie d'autorité de la quantité d'un bien admise à l'importation pendant un laps de temps déterminé. La loi décide en effet que pendant une période déterminée, le volume des importations d'un produit donné ne devra dépasser une certaine quantité, un certain contingent. Lorsque celui-ci est atteint, l'importation de toute quantité supplémentaire devient impossible jusqu'à la nouvelle période⁸⁵. »

À l'extrême, un contingentement peut carrément empêcher toute importation d'un bien. Il peut être utilisé lorsqu'il est question d'empêcher l'importation d'un bien jugé dangereux (armes, stupéfiants...) ou encore, en se basant sur des considérations sanitaires, même s'il n'est pas facile, par moment, d'en juger les intentions de l'application d'un contingentement.

Aussi, est-il nécessaire d'opérer soigneusement la distinction entre le quota ou contingentement (quantitatif) et les notions voisines. La première notion qui peut prêter à confusion

⁸⁴ BERR J Claude, TREMEAU Henri, *Introduction au droit douanier*, Dalloz, 1997, p.98.

⁸⁵ GUENDOUZI Brahim, *Relations économiques internationales*, Ed. el Maarifa, 2008, p.55.

est le contingentement tarifaire (contingents et plafonds tarifaires), considérée comme une technique en fonction de laquelle s'opère l'exonération ou la réduction de droits de douane.

« L'ouverture d'un contingent tarifaire ne permet de profiter de l'avantage consenti que dans la limite d'une certaine quantité de marchandises importées pendant un temps donné, de sorte que, une fois cette quantité atteinte, c'est de nouveau au droit ordinaire du tarif que seront soumises de plein droit les importations ultérieures⁸⁶ ». Cela revient à dire que lorsque le montant ou la quantité des importations ont atteint le seuil fixé, l'exemption ou la réduction de droits prend forcément fin.

La seconde notion qu'il faut distinguer est «les prohibitions ». Il s'agit d'interdictions frappant l'importation ou l'exportation de marchandises figurant sur une liste prédéfinie par les autorités d'un pays. Les prohibitions peuvent l'être à titre absolu (cas des armes, stupéfiants, etc.) ou relatif à titre partiel (cas des prohibitions basées sur des considérations d'ordre public, sécurité publique, santé publique, moralité publique). On discerne également les prohibitions à caractère commercial (Boycott) à l'instar de celles qui touchent des produits originaires de pays considérés comme ennemis ou avec lesquels on est en guerre.

Les pays font recours aux quotas d'importation en vue de protéger certains secteurs d'activité à l'instar de l'industrie ou de l'agriculture et/ou pour influencer la balance des paiements (*BP*), ou encore pour stimuler la substitution aux importations des produits manufacturés.

Bien qu'ils soient des BNT, les quotas à l'importation influent sur les prix des biens importés dans le secteur protégé en les augmentant systématiquement⁸⁷. En effet, « même si le pays désirent se protéger ne tente pas directement de modifier le prix des importations, il est clair qu'en modifiant le volume de ces dernières, il va indirectement en augmenter le prix de vente et va ainsi agir à cet égard comme un droit de douane⁸⁸ ».

Cependant, un pays peut avoir à préférer les quotas à l'importation à l'usage de droits de douane, et ce, pour diverses raisons. D'abord, en offrant une meilleure garantie contre la concurrence étrangère, d'où une meilleure planification du montant et de la structure de la balance des paiements. Ensuite, les droits de douane n'ont pas le caractère discrétionnaire que peuvent avoir les quotas dans la mesure où il est aisé d'attribuer des licences à des entreprises spécifiquement choisies.

En termes d'implications, des différences importantes entre un droit de douane et le quota équivalent sont mises en évidence : « pour un quota donné, une augmentation de la demande se

⁸⁶ BERR J Claude, TREMEAU Henri, op.cit. p.105.

⁸⁷ KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, op.cit, P200.

⁸⁸ MAYEUR Arnaud, Choix collectifs et raison d'État, traité de macroéconomie, PUF, 2005, p 464.

traduit par un prix plus élevé et une production plus grande qu'avec un droit de douane équivalent⁸⁹».

« D'un autre côté, avec un droit de douane donné, un accroissement de la demande laisse le prix et la production inchangés, mais se traduit par une consommation intérieure et des importations plus importantes qu'avec le quota équivalent⁹⁰».

La seconde différence non moins importante réside dans le fait que l'application des quotas implique la distribution de licences d'importation dont les modes sont différents: vente aux enchères par adjudication ouverte; régime de faveur définis à l'avance; et procédures fondées sur l'utilisation des ressources.

Ainsi, les acquéreurs de licences tirent ils profit de rentes connues sous le nom de rentes de quotas. Il est donc utile d'identifier le bénéficiaire pour mieux analyser les effets d'un quota.

A titre indicatif, l'attribution de licences d'importation en dehors du mode de vente aux enchères publiques, constitue une source de profit monopolistique. Dans un tel contexte, les importateurs peuvent être amenés à faire un démarchage auprès des administrations concernées et seraient même tentés de les soudoyer, et ce, en vue d'obtenir lesdites licences.

Encore faut il que les administrations, censées distribuer les quotas aux importateurs, opèrent des choix judicieux, dans la mesure où ceux-ci peuvent être basés sur des considérations officielles arbitraires au détriment des considérations liées à l'efficacité. Dès lors, les quotas, non seulement, remplacent les mécanismes de marchés, mais aussi incitent à la corruption et conduisent au gaspillage.

Dans le cas de figure où il y a attribution de licences d'importation aux pays exportateurs, les rentes de quotas seraient transférées vers l'étranger et le coût dudit quota sera nettement plus important que celui d'un droit de douane dont les effets sur les quantités importées seraient équivalents.

L'autre différence entre les deux instruments, droit de douane et quota à l'importation tient au fait que l'État ne perçoit pas de recettes. Le revenu fiscal correspondant aux recettes douanières en cas d'application du droit de douane est perçu par ceux qui bénéficient de l'attribution de licences d'importation, sans égard à leur qualité.

⁸⁹ SALVATORE Dominick, op. cit, p.316.

⁹⁰ SALVATORE Dominick, op. cit, p.317.

Dominick SALVATORE⁹¹ avance une autre distinction en précisant qu'un quota d'importation restreint, de manière certaine, les importations à un montant donné, alors que l'effet d'un droit de douane est incertain, et ce, en raison de la méconnaissance de l'élasticité de l'offre et de la demande, rendant ainsi difficile la détermination du droit de douane qui ramènerait les importations à un niveau donné.

Dans le même ordre d'idées, l'auteur ajoute que les exportateurs, en améliorant leur efficacité de production ou en admettant une baisse de leurs projets, peuvent absorber tout ou partie du droit de douane. Dès lors, les marges de manœuvre pour les exportateurs sont réduites avec le quota, qui lui, spécifie la quantité des importations autorisées.

En outre, comme les effets de restrictions d'un quota sont plus forts que ceux d'un droit de douane, les consommateurs adopteraient une attitude négative à l'égard d'un quota, et ce, contrairement aux producteurs qui préféreraient s'offrir une protection par le biais d'un quota par rapport au droit de douane, lequel est moins visible.

Les effets de la mise en œuvre d'un quota à l'importation ne sont équivalents à ceux d'un droit de douane que dans l'hypothèse où la structure du marché est concurrentielle.

Enfin, ne faut-il pas rappeler que même si le quota est barrière non tarifaire, il est considéré comme un instrument classique du protectionnisme à l'instar des barrières tarifaires (BT), (DD). En principe, l'OMC interdit les barrières non tarifaires (quota) destinées à limiter les échanges dans le but d'assurer une protection pour les entreprises locales, d'où le recours aujourd'hui à ce qu'il convient d'appeler le nouveau protectionnisme.

2-B- Les nouvelles formes du protectionnisme

Depuis les deux dernières décennies, les barrières non tarifaires (BNT), les barrières para tarifaires ou nouveau protectionnisme constituent une véritable menace au système international d'échanges, dès lors qu'elles sont devenues des entraves aux échanges plus importantes que le droit de douane. L'éventail de ces instruments est donc très varié puisqu'il regroupe à la fois les restrictions volontaires à l'exportation (RVE), les normes de qualité, les réglementations techniques, administratives, etc.

2-B-1- Les restrictions volontaires aux exportations (RVE)

Connues, dans le jargon de l'OMC, sous les expressions «arrangement d'autolimitation», «autolimitation des exportations» ou encore «arrangement de commercialisation ordonnée», les

⁹¹ Ibid, p316.

restrictions volontaires à l'exportation (RVE) constituent une alternative au quota d'importation⁹². Il s'agit là de l'une des formes les plus importantes des barrières non tarifaires.

En fait, il s'agit du cas où un pays importateur, dont les exportations menacent l'un de ses secteurs d'activité, pousse le pays exportateur à restreindre «volontairement» ses exportations relevant du secteur en question, en le menaçant de restrictions commerciales généralisées et plus fortes s'il ne viendrait pas à le faire⁹³.

Les restrictions volontaires aux exportations sont fréquemment exigées du pays importateur, et acceptées volontairement par le pays exportateur en vue de prévenir toute autre restriction commerciale beaucoup plus défavorable à son égard.

Ainsi, convient il de préciser que l'acceptation du pays exportateur de limiter ses exportations n'est «volontaire» que parce qu'il est contraint de le faire par le pays importateur le menaçant de mesures de représailles exacerbées en cas de refus. Donc, il y a lieu de considérer une restriction volontaire à l'exportation comme un accord bilatéral ou un «arrangement ordonné de marché» entre deux pays (l'un exportateur et l'autre importateur).

Négoциé déjà depuis les années 1950, ce type d'accords a connu un développement très important durant les années 1980, avec la conclusion à la fin de cette décennie de 140 RVE portant sur plus de 10% de commerce mondial. Celles-ci touchent principalement les secteurs du textile, de l'automobile, de la sidérurgie ou encore de produits électroniques et concernent pour leur majorité les échanges entre les USA, la Communauté européenne d'une part et les nouveaux pays industrialisés (Japon, Corée du Sud et autres...)⁹⁴.

À condition qu'elles réussissent, les restrictions volontaires à l'exportation ont, du point de vue économique, les mêmes effets que les quotas d'importation équivalents (et susceptibles d'être analysés de la même façon), à la différence qu'elles sont administrées par le pays exportateur.

Subséquent à la distribution des licences d'exportation aux autorités du pays exportateur, le coût d'une RVE devient plus élevé pour le pays importateur et, souvent plus important que celui d'un droit de douane équivalent: les exportateurs s'emparent de l'effet des recettes douanières. De nombreuses études empiriques menées sur les effets des RVE instaurées par les USA, durant les années 80 dans trois grands secteurs (automobiles, textile et sidérurgie) ont confirmé ce résultat⁹⁵.

⁹² KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, op,cit P198.

⁹³ Salvatore Dominick, op. cit P317.

⁹⁴ Ibid, P319.

⁹⁵ Ibid P318.

Même si les notions sont voisines, les restrictions volontaires à l'exportation et les quotas à l'importation sont différents sur divers plans. La première différence réside dans le fait que les restrictions volontaires à l'exportation sont moins efficaces comparativement aux quotas d'importation, dans la mesure où le pays exportateur affiche souvent des résistances, outre le fait qu'il tend à remplacer les produits concernés par lesdites restrictions par des produits de qualité et de prix plus élevé.

De plus, si les quotas à l'importation concernent tous les pays du monde, les RVE sont plus discriminantes dans la mesure où elles s'adressent à un pays donné (généralement principaux pays fournisseurs). Mais cela n'empêche pas d'exporter vers d'autres pays ou de passer par des pays tiers.

Dans certains cas, « les accords de restriction volontaire impliquent plusieurs pays. Les plus connus sont les accords multifibres (op cité), dont le but était de limiter jusqu'au début de l'année 2005, les exportations de textile en provenance de 22 pays »⁹⁶.

L'autre différence est que l'OMC ne proscrit pas ce type d'accords. Ces derniers « permettent donc à des nations d'avoir une politique pseudo libre échangiste en accord avec les traités internationaux les tout en détournant l'optique de ces accords »⁹⁷.

2-B-2- Les normes de qualité, réglementation techniques, administratives ou autres et les exigences de mixage

Généralement, les produits importés sont subordonnés au respect d'un certain nombre de normes basées sur des considérations liées à l'environnement, l'hygiène, la santé, la sécurité ou encore à la police sanitaire des végétaux et des animaux. « Elles sont légitimes dans la mesure où elles s'appuient sur des critères clairement définis, scientifiquement, objectivement et par ailleurs appliqués aussi par les entreprises nationales⁹⁸ ».

« Une norme est un document écrit qui fournit les spécifications techniques. Elle est élaborée par un organisme reconnu dans un cadre qui fait intervenir l'accord de toutes les parties concernées (industriels, pouvoirs publics, consommateurs). Elle est modifiable dans les mêmes conditions⁹⁹. En principe, la norme est d'application volontaire - donc son observation n'est pas obligatoire - à moins que les pouvoirs publics ne l'imposent.

⁹⁶ KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, op.cit., p.198.

⁹⁷ MAYEUR Arnaud, op.cit., p.569.

⁹⁸ Ibid., p.568.

⁹⁹ Ibid., p.141.

Ainsi, les normes techniques se répartissent en prescriptions techniques obligatoires et facultatives. Elles sont obligatoires lorsqu'il s'agit de prescriptions visant à assurer effectivement la sécurité, la santé, la protection de l'environnement, et édictées, sous forme de textes législatifs ou réglementaires, par les pouvoirs publics habilités (institutions nationales, autorités communautaires). Elles peuvent l'être aussi, lorsqu'elles sont établies, sous forme de normes techniques obligatoires, par un organisme de normalisation est rendues obligatoires par l'administration publique.

Le non respect des prescriptions techniques obligatoires a pour, entre autres, conséquences, au plan juridique, l'interdiction d'introduire le produit concerné sur le marché domestique. En revanche, la non observation des spécifications techniques facultatives, émanant des mêmes organismes de normalisation et des fédérations professionnelles, n'engendre pas de conséquences juridiques, mais plutôt un frein commercial.

Lorsqu'elles sont discriminatoires. Qu'elles ne sont pas appliquées aux entreprises nationales, les normes peuvent en réalité dissimuler des instruments masqués pour proscrire l'accès aux marchés domestiques de produits considérés non conformes (dangereux par exemple) non pas par leurs spécifications, mais par la concurrence accrue qu'ils exercent sur les produits des entreprises nationales. « Dans ce dessin, il suffit d'édicter des normes aberrantes, impossibles à réaliser ou nécessitant tellement de moyens supplémentaires qu'elles ne pourraient se faire qu'à coût prohibitif¹⁰⁰».

Aussi, faut il signaler que ces normes, procurent un gain d'utilité pour le pays qui les édicte dans le cas où elles servent réellement à protéger les consommateurs, sinon elles reviendraient très chères dans la mesure, la vérification, au plan pratique, du respect des normes imposées requièrent la mise en place de moyens nécessaires outre le fait que lesdites normes ne procurent aucun revenu fiscal.

Les normes en question, qui parfois prennent la forme de réglementations techniques, vont au delà du contenu du produit lui même pour toucher son étiquetage, son conditionnement, son emballage, son origine, son design, son nom commercial, sa distribution etc.

Les formalités administratives particulières ou exigences administratives sont parmi les instruments les plus recherchés pour un pays qui en dispose souhaitant mettre en œuvre des politiques protectionnistes plus au moins discrètes. Concrètement parlant, ces pratiques consistent à

¹⁰⁰ MAYEUR Arnaud, op.cit., p.568.

soumettre l'importation d'un bien à des formalités ou des « tracasseries » administratives lourdes et lentes en vue de freiner, voire de décourager ladite importation du bien.

L'autre mécanisme révélateur d'un protectionnisme déguisé consiste en l'attribution, par les pouvoirs publics pour leurs achats de biens ou services, de marchés publics aux fournisseurs nationaux, même si ces derniers sont moins compétitifs et moins performants par rapport aux fournisseurs étrangers.

En outre, il y a ce que l'on appelle les exigences de mixage ou conditions d'exécution locales ou encore des règles des contenus locaux, dont un pays peut se servir pour offrir discrètement une protection aux entreprises nationales. Il s'agit pour un pays d'exiger à ce que le contenu de ses importations renferme une fraction prédéterminée constituer de produit, produit semi-fini, matières premières achetées à ce pays.

« Selon la règle du contenu local, une fraction donnée d'un bien final vendu dans un pays doit être produite sur le territoire national. Dans certains cas, elle est spécifiée en unité physique, mais, en général, elle est exprimée en valeur ; cette règle requiert donc que la valeur ajoutée locale constitue une part minimale du prix d'un bien ». ¹⁰¹

La règle du contenu local assure, pour les producteurs nationaux une protection équivalente à celle d'un quota, mais l'effet est tout autre pour les entreprises contraintes d'acheter localement. Aussi, faut-il préciser que la règle du contenu local ne génère ni de revenu fiscal, ni de rente de quota.

2-B-3- Les autres formes du nouveau protectionnisme

Hormis les barrières non tarifaires, classiques (quotas) ou nouvelles (RVE, normes de qualité, exigences administratives ou exigences de mixage), les pouvoirs publics disposent d'autres instruments permettant d'influer sur leurs échanges avec l'extérieur: les cartels internationaux, le dumping et les subsides à l'exportation.

- Les cartels internationaux.

Un cartel international peut être défini comme étant une organisation formée de fournisseurs (entreprises ou gouvernements) appartenant à plusieurs pays et opérant dans le même métier ou secteur d'activité qui s'accordent pour contribuer ou limiter plus précisément la production et les exportations d'un bien en vue de préserver les intérêts de l'organisation de manière générale et

¹⁰¹ KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, op.cit., p.198.

d'accroître les profits en particulier. Contrairement aux cartels nationaux, il n'est pas aisé de contrôler les cartels internationaux.

Les procédés les plus fréquents utilisés par les cartels internationaux sont la fixation des prix et des règles de leur calcul, la limitation de la production et des exportations par un meilleur partage de débouchés entre les membres de l'organisation. Néanmoins, chaque membre est tenté de rester en dehors dudit cartel ou enfreindre certaines règles en pratiquant un prix un peu concurrentiel par rapport à celui de l'organisation, de manière à maximiser ses propres profits (meilleure combinaison prix exportation).

Un nombre réduit de fournisseurs pour un bien stratégique sans substituts proches accroît les chances de réussite et l'efficacité d'un cartel. Tel est le cas de l'OPEP, qui en limitant la production du pétrole a réussi à quadrupler les prix entre 1973 et 1974.

Cependant, comme le prédit la théorie économique, «les cartels ont une forte instabilité interne qui provoque souvent leur disparition ou leur échec. S'il réussit, le cartel peut se comporter comme un monopoleur (cartel centralisé) qui maximise son profit global»¹⁰²

- **Le dumping.**

Considéré lui aussi comme barrière non tarifaire aux échanges, le dumping peut être défini comme étant l'exportation, par une firme, d'un bien à un prix inférieur à son coût de production ou tout au moins inférieur au prix domestique, selon que cette pratique ait lien à peu près au même moment et dans les mêmes conditions.

Deux conditions sont requises pour pouvoir pratiquer le dumping, à savoir :

- Les biens exportés au plus bas prix ne doivent aucunement faire l'objet de réimportation ;
- La firme pratiquant le dumping doit détenir la position de monopole ou d'oligopole ou encore agir dans le cadre d'un cartel.

Si les autres barrières, tarifaires et non tarifaires (droit de douane, quotas à l'importation, restrictions volontaires aux exportations...) résultent du fait d'une décision des pouvoirs publics, le dumping, lui, est l'expression pure de la volonté ou du comportement de la firme.

Aussi, y a-t-il lieu de distinguer diverses formes de dumping. La première est le dumping persistant (ou dumping de longues périodes ou encore la discrimination internationale des prix) correspondant à une stratégie de maximisation de profit, où la firme (monopoleur) continue à

¹⁰² SALVATORE Dominick, op.cit, p.321.

vendre le bien à un plus bas prix sur le marché mondial (parce qu'elle est exposée à la concurrence internationale) que sur le marché domestique (parce que les coûts de transport et les barrières commerciales lui offrent une protection).

Dans ce type de dumping, la dualité de prix est dictée par la rationalité du monopoleur et la nécessité d'une segmentation stratégique des marchés.

L'élévation du prix domestique du bien par rapport au prix pratiqué sur le marché mondial s'explique par le fait que ce dernier est caractérisé par une élasticité prix de la demande supérieure à celle du marché domestique.

En partant de la théorie du monopole discriminant, la firme, possédant le monopole sur un bien, doit différencier les prix en fonction des marchés visés, et ce, en vue de maximiser son profit.

La seconde forme est le dumping sporadique consistant, pour une firme, à vendre, à titre occasionnel, un bien sur un marché étranger à un prix inférieur à son coût de production ou inférieur au prix domestique, et ce, sans avoir à réduire les prix domestiques. Il s'agit là généralement d'une situation correspondant à la liquidation d'un stock en fin de saison ou d'un surplus de production imprévu et temporaire.

L'autre forme est le dumping prédateur, considéré à priori comme répréhensible, visant l'affaiblissement, sinon l'élimination carrément des concurrents, en pratiquant par le monopoleur domestique, une vente, pour un temps, d'un bien en dessous de son coût où à un prix plus bas sur le marché mondial. Ce dumping intermittent permet à la firme de tirer avantage du pouvoir monopolistique acquis.

C'est cette forme de dumping qui fait normalement l'objet de représailles, même si, parfois, il est difficile d'établir ou de prouver le caractère prédateur du dumping.

Globalement et, à l'instar de certains instruments de politique commerciale, le dumping, notamment celui ayant le caractère prédateur, entrave les échanges internationaux par la concurrence déloyale qu'il exerce et, constitue de fait, une pratique discriminatoire proscrite par l'OMC.

Effectivement, «les mesures commerciales contre le dumping prédateur sont justifiées et servent à protéger une industrie nationale contre la concurrence déloyale de l'étranger: elles prennent la forme de droit antidumping à l'effet de compenser la différence de prix, mais on peut se borner à en faire la menace. Comme il est difficile de déterminer la nature du dumping, les

producteurs nationaux demandent invariablement protection contre toute forme de celui-ci de manière à décourager les importations et à accroître leurs profits»¹⁰³.

Par ailleurs, il existe également ce qu'il convient d'appeler le dumping monétaire. Celui-ci peut être défini comme étant l'ensemble de procédés, utilisés par les autorités compétentes (les autorités monétaires notamment) d'un pays en vue d'agir sur le taux de change par des manipulations adaptées des agrégats monétaires visant l'obtention d'une faible parité de change.

En effets, une faible parité de change due aux mesures monétaires ad hoc consistant en la sous évaluation (en change flottant) ou en la dévaluation (en changes fixes) d'une monnaie par rapport à une devise étrangère permet au pays en question de provoquer des effets inflationnistes des importations (donc leur découragement) et des effets renforçant la compétitivité des prix de ses biens comparativement à ceux du reste du monde (stimulant aussi ses exportations).

Enfin, on distingue aussi le dumping social que reprochent les producteurs des pays développés aux pays du sud en évoquant divers motifs : travail des mineurs, politique des salaires, absence de droit d'exercice syndical etc. D'où le recours aujourd'hui par les pays développés auprès de l'OMC en vue d'introduire une clause sociale dans le système commercial mondial.

- **Subvention et subsides à l'exportation.**

Une subvention à l'exportation est une aide versée par les pouvoirs publics sur le budget de l'État aux entreprises qui versent une partie de leurs productions sur les marchés étrangers. A l'instar d'un droit de douane, elle revêt deux formes, soit ad valorem (un taux de la valeur exportée) soit encore spécifique (montant déterminé alloué à chaque unité vendue)¹⁰⁴.

Les entreprises du secteur visé par la subvention ont une préférence pour l'exportation de leurs biens que plutôt de les écouler sur le marché domestique dès lors que le prix sur le dernier est supérieur au prix mondial d'un montant égal à la subvention. Tel est le mécanisme essentiel permettant de mieux cerner les effets d'une subvention à l'exportation.

Les effets d'une subvention à l'exportation sont exactement contraires à ceux d'un droit de douane. Si le bien-être du consommateur dans le pays exportateur se dégrade, celui des producteurs s'améliore, alors que l'État y perd du fait qu'il doit consacrer une part du budget de l'État au financement de la subvention. En outre, les termes de l'échange se dégradent par la subvention à

¹⁰³ SALVATORE Dominick, op.cit, p.321.

¹⁰⁴ KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, op.cit P200.

l'exportation. Globalement, l'effet sur le bien-être social collectif est sans ambiguïté. Les gains qui profitent aux producteurs sont nettement inférieurs.

Par ailleurs, il y a lieu de signaler les subsides à l'exportation dont l'objectif est de booster les exportations du pays en utilisant divers procédés : paiements directs, abattement d'impôts et taxes, prêts subsidiés aux exportateurs nationaux existant ou potentiel, prêts bonifiés aux acheteurs étrangers, etc.

3- La politique commerciale stratégique

La théorie de la « politique commerciale stratégique » ne s'est pas construite autour des travaux d'un seul économiste; plusieurs auteurs ont contribué à la formalisation et au développement de ce modèle économique, on peut d'ailleurs citer KRUGMAN.P, BRANDER.J ou encore SPENCER.B.

3-A- Les fondements théoriques de la politique commerciale stratégique

La concurrence imparfaite se caractérise par l'existence de barrières à l'entrée, des rendements croissants ou de surprofits liés à des positions de monopole. Les économies d'échelle donnent un avantage déterminant aux entreprises qui atteignent les premières la taille optimale. Cette dernière permet de différencier les gammes et d'amortir les dépenses de recherche et de développement.

De même, les entreprises peuvent pratiquer des prix bas et lamener les profits des autres firmes. Dès lors, les pays dont les firmes ne seraient pas compétitives seront obligés d'importer des biens et vont prendre un retard technologique. C'est pourquoi les entreprises et les nations sont incitées à tout faire pour faire perdurer cet avantage ou à le conquérir.

La politique commerciale stratégique consiste donc à chercher à éliminer son concurrent afin de récupérer ses débouchés et renforcer son pouvoir de monopole¹⁰⁵.

3-B-Le modèle de BRANDER et SPENCER

Idée selon laquelle, dans le cadre de la concurrence au sein d'oligopoles, il peut exister une politique commerciale (instauration de barrières aux échanges) ou industrielle (mise en place de subvention) stratégique qui implique un gain pour la nation qui la met en place. Ici, ce sont les pouvoirs publics qui prennent l'initiative du mouvement stratégique qui permet d'évincer un concurrent étranger ou de détériorer sa situation en améliorant celle des firmes nationales.

¹⁰⁵ SALVATORE Dominick, op.cit, p.333.

La firme 1 est une firme nationale qui entre en concurrence avec une firme 2 sur un marché tiers où il n'existe pas de producteurs locaux. La concurrence entre ces duopoleurs se fait sur les quantités; les pouvoirs publics du pays d'origine de la firme 1 peuvent intervenir, dans une première étape du jeu, en subventionnant les dépenses de recherches et développement de la firme domestique, ce qui lui permet d'obtenir un coût de production unitaire inférieur à celui de la firme 2.

L'intervention des pouvoirs publics a pour but de modifier les conditions de concurrence entre les deux firmes. L'action des pouvoirs publics permet à la firme 1 d'atteindre l'équilibre de Stackelberg, où le profit est plus élevé pour elle, la firme 1 étant alors en situation de leader de Stackelberg¹⁰⁶.

3-C- Les limites de la politique commerciale stratégique

- **L'impact sur le bien-être général**

Le problème ne se pose pas lorsque les firmes sont en concurrence sur un marché tiers : le bien-être du pays dont est originaire la firme est augmenté sans ambiguïtés. En revanche, le résultat ne peut être établi de façon aussi générale lorsque les importations nationales sont taxées. Les quantités vendues sur le marché sont plus faibles et donc les prix plus élevés et il y a une diminution du surplus des consommateurs. Il faut un accroissement au moins proportionnel des profits des producteurs pour qu'il en résulte un gain pour l'économie générale.

- **Les profits oligopolistiques**

La démonstration de l'existence de profits d'oligopole (principal résultat de la théorie des jeux en économie) est discutable. De nombreux secteurs et sous secteurs, même hautement intensifs en technologie, n'ont pas forcément des degrés de concentration tels qu'ils pourraient faire apparaître des surprofits notables (critique de KREININ.F, 1988: aux Etats-Unis, sur 60 industries classées haute technologie, seules 24 ont un ratio des 4 premières supérieur à 70%¹⁰⁷).

¹⁰⁶ RAINELLI Michel, la nouvelle théorie du commerce international, 3^{ème} édition, la découverte, 2003,P86.

¹⁰⁷ CLEMENTINE Robert, YOLAINE Petges, la politique commerciale stratégique, Encyclopædia Universalis, 2009, P2.

- **Les coûts d'information et de détermination**

Enfin, l'idée même que le gouvernement puisse mener une politique stratégique devient difficile à accepter si l'on tient compte du fait que d'autres variables que les prix et les quantités et notamment la différenciation du produit peuvent être utilisés dans la concurrence oligopolistique (modèle de CHAMBERLAIN.E¹⁰⁸). Il faut donc avant toute intervention des pouvoirs publics un diagnostic précis du mode de concurrence régnant dans le secteur. Cela entraîne par conséquent des coûts d'information et de détermination qui ne sont pas forcément entièrement contrebalancées par les gains obtenus, à supposer que le diagnostic sur la nature et l'origine du marché oligopolistique soit juste.

Malgré les limites de la politique commerciale stratégique, le modèle de BRANDER et SPENCER peut donc être considéré comme un encouragement à l'adoption d'une « politique commerciale stratégique » qui constitue une forme d'interventionnisme en faveur des industries nationales.

4- l'argumentation délibérée vers une reconsidération de la liberté d'échange

4-A- Le protectionnisme éducateur

La première justification historique du protectionnisme a été débattue au début du XIX siècle. Friedrich List a publié son « Système national d'économie politique »¹⁰⁹ en 1841. A l'époque, l'Allemagne est un pays agricole avec un embryon d'industrie peu compétitif face à la puissance industrielle du Royaume Uni. S'il abaisse les droits de douane, les produits industriels britanniques inonderont l'Allemagne et les industries naissantes allemandes disparaîtront rapidement. Le prix des produits allemands est supérieur à ceux du Royaume Uni et leur qualité inférieure. Les différents Etats allemands décident donc de créer une union douanière, le Zollverein en 1834. Tout produit importé est taxé à l'entrée d'un de ces Etats allemands pour protéger les industries naissantes. Lorsque les coûts de production de la production allemande diminuent, les droits de douane baissent. Le protectionnisme éducateur est donc transitoire. Ce mécanisme a parfaitement fonctionné, puisque, cinquante ans plus tard (vers 1884), l'Allemagne est devenue une puissance industrielle de premier plan, rivalisant avec le Royaume Uni.

Au XX siècle, les pays en développement ont imité la stratégie de développement industriel de l'Allemagne du XIX siècle, en cherchant à protéger leur marché intérieur de la concurrence

¹⁰⁸ CLEMENTINE Robert, YOLAINE Petges, Op. cit, P3.

¹⁰⁹ KRUGMAN Paul, OBSTEFELD Maurice, op.cit, P214.

étrangère. C'est le cas du Japon au début du XX siècle, de la Corée du Sud dans les années 1960 et surtout de la Chine à la fin du XX siècle.

4-B- Les autres justifications

- L'argument de la balance commerciale.

Le tarif douanier augmente le coût des importations. Les consommateurs limitent leurs achats de produits étrangers. Les importations diminuent et le solde de la balance commerciale s'améliore.

- L'argument des représailles.

Si un pays concurrent a pris des mesures protectionnistes, on exerce des représailles en augmentant ses tarifs douaniers.

- L'argument de l'indépendance nationale.

Certains régimes politiques souhaitent être indépendant des économies étrangères et isolent leur pays par un tarif douanier élevé.

- L'argument de défense nationale.

Le pays interdit ou limite certaines importations en matière d'armes pour protéger sa propre industrie d'armement. Par exemple, la France achète des avions Dassault, des chars ou des missiles français (Thales, Lagardère...) ¹¹⁰.

- L'argument du revenu.

Les tarifs douaniers assurent un revenu substantiel à l'Etat.

- L'argument de l'emploi.

Il faut protéger les entreprises nationales par des tarifs douaniers élevés car, si la concurrence est trop forte ou jugée déloyale (dumping social), les entreprises nationales licencient leur main-d'œuvre. Le taux de chômage augmente. Cette argumentation revient en force dans les médias des pays développés actuellement avec la crainte des délocalisations.

Le protectionnisme de l'Union européenne en matière agricole (PAC) s'explique par la sauvegarde de nombreux emplois dans ce secteur.

¹¹⁰ CLEMENTINE Robert, YOLAINE Petges, op.cit, P5.

- L'argument des industries sénescentes.

C'est un protectionnisme qui vise à protéger les industries en déclin (textile ou sidérurgie) par un tarif douanier élevé, afin de les aider à se restructurer et à se moderniser. Il s'agit d'éviter des licenciements massifs dans ces industries vieillissantes. Le pouvoir politique peut être sensible au groupe de pression que constituent ces chefs d'entreprise.

4-C-Les effets pervers du protectionnisme

- Les branches d'activité protégées ne sont plus soumises à la concurrence internationale. Cela nuit aux consommateurs nationaux, car, sans l'aiguillon de la concurrence internationale, la qualité des produits se détériore et le prix augmente sur le long terme. Les industriels nationaux comprennent qu'ils ont une clientèle captive obligée d'acheter leurs produits. Ils ne font donc plus d'efforts pour améliorer leur production par des investissements. Tel que les pays communistes étaient protectionnistes à l'égard de la production occidentale entre 1945 et 1989.
- Le protectionnisme est souvent une arme pour le nationalisme. Les régimes autoritaires (nazisme, fascisme, communisme...) sont toujours idéologiquement favorables au protectionnisme et vise l'autarcie pour ne plus dépendre des autres pays. Ces pays développent des produits de remplacement. Le protectionnisme est donc défavorable à la paix, car les pays qui commercent entre eux sont obligés de coopérer.
- Le protectionnisme engendre le protectionnisme. Lorsqu'un pays décide d'augmenter ses droits de douane, ses partenaires prennent souvent des mesures de représailles en augmentant les leurs.
- Pour les libéraux, des mesures protectionnistes ont des répercussions négatives sur la croissance économique. La plupart des économistes sont hostiles au protectionnisme, car cette doctrine a plus d'inconvénients que d'avantages. En particulier, le protectionnisme limite artificiellement l'extension du marché. Les entreprises nationales sont confinées dans un marché local étroit et ne peuvent pas se développer à l'international. Cela limite la croissance économique mondiale.

Conclusion du chapitre deuxième

À l'issue de ce chapitre, on a pu réaliser que malgré les gains que procure le libre échange sur le bien-être social collectif, tous les pays prennent des mesures restrictives à l'égard du libre échange en vue de protéger leur économie. Ces mesures protectionnistes peuvent prendre plusieurs formes.

La forme la plus classique est le droit de douane, lequel est plus transparent par rapport à d'autres mesures, si on venait à mesurer les conséquences sur le bien-être. Après avoir défini le droit de douane et présenté les diverses formes que peut revêtir le droit de douane, on a abouti au résultat selon lequel, l'analyse des effets d'un droit de douane sur le bien-être social collectif diffère selon que l'on se situe dans un petit pays, n'affectant pas les prix internationaux, ou dans un grand pays, dont la demande au contraire impacte les prix mondiaux.

En équilibre partiel, pour un petit pays, on a pu mettre en évidence ces effets :

- Baisse de la consommation domestique ;
- Augmentation de la production ;
- Amélioration du solde de la balance commerciale ;
- Accroissement du revenu fiscal par le budget de l'État ;
- Redistribution des revenus (allant des consommateurs vers les producteurs).

Néanmoins, il résulte une perte sèche du bien-être social collectif pour la collectivité nationale dès lors que les gains ne compensent pas les pertes.

Contrairement à un petit pays, un grand pays peut, s'il instaure un droit de douane optimal, bénéficier d'un gain par rapport au libre échange.

Aussi, faut-il rappeler que dans le cadre des négociations commerciales, les droits des douanes tendent à disparaître.

En outre, y a-t-il lieu de rappeler que le courant protectionniste avance des arguments en faveur de l'instauration du droit de douane, entre autres:

- renflouer le budget de l'État;
- renforcer la compétitivité d'une industrie naissante;
- protéger la production nationale de la concurrence étrangère;

- redistribuer le revenu fiscal résultant du droit de douane aux couches démunies.

Quant aux barrières non tarifaires, généralement plus discrètes que le droit de douane, elles peuvent prendre plusieurs formes, dont certaines sont classiques et d'autres nouvelles. L'usage de certaines d'entre elles est proscrit par l'OMC.

Les effets de ces barrières non tarifaires peuvent être équivalents à ceux d'un droit de douane comme ils peuvent être plus efficaces.

Chapitre troisième:
L'irréversibilité d'adhésion de
l'Algérie à l'OMC

L'évolution des économies vers d'avantage d'ouverture économiques pose clairement le souci majeur d'assurer des parts du marché en accentuant la promotion des échanges commerciaux et d'évoluer vers un marché unique qui va justifier le phénomène de la mondialisation.

L'ensemble des pays espèrent agir de la sorte car ils sont convaincus des possibilités des gains à l'échange, il s'avère que ces derniers misent d'avantage sur leurs exportations pour intégrer le marché mondial, malheureusement on peut affirmer que se n'est pas le cas de l'Algérie qui, malgré une forte dotation des potentialités naturelles et humaines n'arrive pas à diversifier ses structures des échanges et laisse apparaître une polarisation dans ses exportations. Certes la théorie de spécialisation explique ce phénomène d'autant plus que la théorie de la demande représentative (S. Linder 1961¹¹¹) vient renforcer ces explications, ceci va mettre l'Algérie dans une situation « inconfortable » car elle sera obligée de réagir à un risque fondamental lié à l'effondrement des prix des matières premières qui est déterminé par les marchés mondiaux et dont elle n'a aucune emprise.

De multiples réformes économiques ont été engagé afin d'instaurer de nouvelle critère de gestion afin d'absorber « l'onde de choc externe » due à l'effondrement des prix pétroliers expliqué par le ralentissement de la demande mondiale, le développement de nouveaux substituts, l'augmentation de l'offre due à l'arrivée de nouveaux producteurs.

On a assisté à une panoplie de réforme structurels, privatisation mais surtout économique sur la quel l'Algérie s'est appuyer pour que la libéralisation du commerce extérieur constitue une décision stratégique, il importait à partir de cette initiative d'afficher une volonté gouvernementale pour amener l'économie algérienne à initier des actions en faveur de l'adhésion aux négociations bilatérales et multilatérale, de faire en sorte que le processus d'adhésion de l'Algérie est irréversible mais qu'il s'appuie sur un ensemble d'accord d'association qui ont été conclus entre les différents pays de l'union européen.

A travers cette réforme de l'économie algérienne qui a duré près de deux décennies, il y a eu une adoption de politique commerciale par les pouvoirs publiques pour être en conformité avec les objectifs recherchés, c'est-à-dire, insister d'avantage sur l'aspect d'ouverture pour que dans ce chapitre nous serons amener de faire le lien entre l'évolution des politiques commerciales adoptées et leurs mise en conformité avec le processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

¹¹¹ Serge d'AGOSTINO, libre échange et protectionnisme, Bréal édition, 2003, P25.

Section 01 : les déférentes étapes de la politique commerciale de l'Algérie

Nous sommes amener à ce niveau de montrer que la politique commerciale de l'Algérie a évolué suivant des impératives qui ont été dictés par l'évolution de la politique économique algérienne, nous sommes parvenu à mettre le lien entre la politique commerciale et une politique économique basée sur la prépondérance de l'intérêt public (nous illustrons cela par des sources statistiques qui montrent que la production nationale est le fait des entreprises publiques) pour que l'on puisse ensuite dans le second point à mettre l'accent sur les impératifs de réformes exigés pour assurer une liberté commerciale.

1- La politique commerciale affichée par l'Algérie de 1962 à 1994

Les pouvoirs publics ont misé sur la prépondérance des industries lourdes pour amener l'économie algérienne à se doter d'une infrastructure de base pour servir d'élément moteur, la doctrine qui justifie cet approche trouve ses fondements dans la théorie des déséquilibre (A.O. Hirschman¹¹²) avec la quelle le pouvoir étatique va la renforcer par son contrôle sur le commerce extérieur pour en faire de l'Etat le seul opérateur dont les attributions ont été définies par la promulgation de la loi de février 1978.

La compréhension de la politique commerciale au cours de cette période nous amène à examiner le régime tarifaires et les autres barrières mises en place.

1-A- Les barrières tarifaires

La définition de cette politique d'industrialisation a été accompagnée par la préservation, le maintien d'un régime tarifaire privilégiant les importations des biens d'équipements et des produits intermédiaires dans la confection des produits finis. Il y eu une restriction de la demande des biens de consommation parce que on concevait que seul l'investissement pourrait tirer la croissance. On a établi un régime tarifaire pour privilégier des partenaires traditionnels ce qui explique une certaine discrimination par apport au reste du monde car il fallait privilégier la voie socialiste. On a vu apparaitre durant ces années l'adoption des mesures purement administratives telles que le contingentement, le contrôle des changes pour instaurer une rigueur dans l'orientation publique.

¹¹²¹¹² BURIDANT. J, FIGLIUZZI .A, WAQUET.I, Histoire des faits économiques, Bréal édition, 2007, P189.

Le premier tarif douanier algérien fut promulgué en vertu de l'ordonnance n°63-414 du 28 octobre 1963 instituant un nouveau tarif douanier algérien¹¹³. La structure de ce tarif douanier, entré en vigueur le 1er novembre 1963, se présentait comme suit :

1-A-1- La nomenclature

Identique à celle du tarif hérité à l'indépendance, la nomenclature du premier tarif algérien découlait de la nomenclature de Bruxelles mise en application en 1959 consécutivement à la recommandation du conseil de coopération douanière (CCD).

1-A-2- La structure des droits de douane

Il ressort des dispositions de l'article 2 de l'ordonnance sus évoquée que les taux de droits de douane applicables à l'importation des marchandises sont indiqués au tarif douanier en se basant sur la considération de l'origine de celles-ci. Ainsi, le tarif douanier renfermait plusieurs colonnes de droits de douane applicables dans l'ordre décroissant des privilèges:

- Produits originaires du territoire douanier français (colonne France);
- Produits originaires du reste de la communauté économique européenne (colonne CCE);
- Produits originaires de pays qui accordent à l'Algérie le traitement de la nation la plus favorisée (NPF). Ces produits sont passibles de droits inscrits dans la colonne du tarif douanier dite «de droit commun»;
- Les produits originaires des autres pays (reste du monde), lesquels sont passibles des droits du tarif général. Il faut préciser que les droits du tarif général sont fixés au triple de ceux du tarif du droit commun, tel que stipulé par l'alinéa 2 de l'article 6 de ladite ordonnance.

Trop tôt, la politique tarifaire, avec ses effets indirects seulement. Trois raisons essentielles étaient avancées¹¹⁴:

- La faiblesse des taux de protection. Autrement dit, la faiblesse des niveaux de droits de douane ne permettant ainsi la compensation des prix plus compétitifs des produits importés des pays partenaires à l'échange de l'Algérie.

¹¹³ JORADP n° 80 du 29 novembre 1963 (pp 1080-1081).

¹¹⁴ BENISSAD.M. E, Économie de développement de l'Algérie, sous développement et socialisme, 2^e édition, OPU, 1982, P164.

- La contraction de la structure des droits de douane ne permettant pas d'exercer une action discriminatoire en faveur du développement de telle ou telle branche. Si le taux moyen des droits de douane pour les matières premières et les biens d'équipement est de 10%, celui des demi-produits et de 5 à 20%, alors que celui des produits finis est de 15 à 20%.

- La discrimination tarifaire appliquée à la défaveur des produits originaires du reste du monde, passibles des droits du tarif général fixés au triple de ceux du tarif du droit commun appliqué aux produits de la CEE est antinomique avec l'objectif de diversification géographique des échanges et pérennise les courants classiques d'échange avec la France.

Ramenée au contexte historique très difficile de l'époque, l'inadéquation de la politique tarifaire peut s'expliquer par l'absence de visibilité et, donc d'une vraie stratégie de développement. Avec le plan d'urgence lancé pour la période 1962-1966, l'Algérie n'a pu prendre en charge que les priorités tout en renvoyant à une date ultérieure la conception et la mise en œuvre d'une véritable stratégie de développement.

Trois ans après la charte d'Alger (1964) ayant repris les problématiques et méthodologie du développement tout en mettant l'accent sur, la révolution agraire, l'industrialisation, les nationalisations, la planification et le développement du facteur humain, en février 1967, les perspectives de planification et la stratégie du développement ont été élaborées pour l'horizon 1980 par la direction générale du plan et des études économiques.

Conséquemment, la politique tarifaire s'est avérée inadéquate avec les objectifs du nouveau modèle du développement affirmé et basé sur l'industrialisation substitutive d'importation, d'où l'adoption d'un nouveau tarif douanier en 1968.

Venu modifier l'ancien, le nouveau tarif douanier est promulgué en vertu des dispositions de l'ordonnance n°68-35 du 2 février 1968 avec la double ambition d'être sélectif à l'importation et d'encourager la production des substitutions d'importation. Ses caractéristiques essentielles sont les suivantes¹¹⁵:

- 1- En ce qui concerne la structure du droit de douane, le tarif douanier comprend désormais, deux colonnes uniquement:

¹¹⁵ BENISSAD.M. E, op.cit, P 167.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

- a. Un tarif préférentiel applicable pour l'ensemble des pays de la communauté économique européenne (CEE), y compris la France¹¹⁶ et les pays ayant accordé à l'Algérie le traitement de la nation la plus favorisée.
- b. Un tarif de droit commun applicable aux pays tiers.

L'esprit de cette innovation apportée au niveau du tarif douanier consiste à promouvoir la diversification géographique du commerce d'importation en se basant sur les seules capacités compétitives des pays, notamment ceux membres du marché commun de l'Europe.

- 2- L'autre caractéristique importante consiste en la discrimination faite au sein des biens de consommation classés en trois catégories : les produits de première nécessité, les produits de seconde nécessité et les produits de luxe. En opérant cette dichotomie, la politique tarifaire vise à décourager, voire limiter les importations de biens considérés comme superflus par les pouvoirs publics.
- 3- L'autre discrimination, non moins négligeable, effectuée, distingue entre les biens transformés et les biens non transformés. Par cette distinction, la politique tarifaire vise à encourager le processus de la production nationale substitutive d'importation. En effet, les droits de douane applicables aux biens non transformés sont moins élevés, tel que l'illustre le tableau IV ci-après:

Tableau IV : Tarif douanier de 1968: structure des droits de douane par type de biens.

	Biens transformés	Biens non transformés
Bien de consommation de première nécessité	30 à 50 %	20 à 40 %
Bien de consommation de luxe	100 à 150 %	20 à 30 %
Bien d'équipement	30 %	20 %

Source : BENISSAD. M. E, Économie de développement de l'Algérie, sous-développement et socialisme, 2^e édition, OPU, 1982, P167.

¹¹⁶ La colonne France a fait l'objet de suppression du tarif douanier, et ce, en guise de droit de rétorsion prise en application contre les mesures de protection initiées par la France à l'égard des exportations du vin algérien.

L'édification d'une économie parfaitement intégrée susceptible de résorber le chômage et de subvenir aux besoins des populations, comme grande orientation du processus de développement, prévu dans le cadre des « perspectives de planification et la stratégie de développement », élaborées en février 1967, a été reprise dans un premier plan quadriennal en 1970 avec pour objectif, la métamorphose de l'économie et de la société algérienne.

Effectivement, il est clairement énoncé dans le préambule du plan quadriennal 1970-1973 ce qui suit¹¹⁷: « c'est, en notent les concepteurs, par la transformation systématique de nos richesses naturelles, par la mise en place d'une industrie de base fournissant l'assise indispensable des processus industriels, par la fabrication des biens de production nécessaires au développement des secteurs de l'économie et enfin, par la fourniture des biens destinés à la consommation du pays qui se réalisera la transformation complète des conditions nationales capables d'engendrer un mouvement de croissance auto-entretenu ».

Ainsi, ce plan de développement est-il conçu pour la création d'unités de production favorisant le processus de substitution d'importation et la création d'emplois, d'où l'impératif de prise de mesures permettant, entre autres, la protection de la production nationale.

Justement, si, en termes de structure de droits de douane, le tarif douanier jusqu'à 1972 renferme cinq (5) taux (0%, 3%, 10%, 20% et 50%), la réforme tarifaire de 1972, initiée par l'ordonnance n°72-68 du 29 décembre 1972 portant loi de finances pour 1973, articles 28 à 38, a reconsidéré à la hausse le nombre de taux avec un pic tarifaire de 100%.

La structure des droits de douane de la réforme tarifaire de 1972 se présente comme suit : exonération 0%, taux réduit spécial 3%, Taux réduit 10%, Taux normal 25%, Taux majoré 40%, Taux majoré spécial 70%, Taux supérieur 100% alors que le taux de 50% s'applique uniquement aux voitures particulières d'une cylindrée de 1200 Cm³.

L'autre caractéristique essentielle de la réforme tarifaire de 1972 est la suppression de la colonne CEE, et ce, en prévision des négociations avec la commission européenne de ce qui allait devenir « les accords de coopération de 1976 » dans lesquels la CEE accordait aux pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie) des préférences tarifaires unilatérales.

La contexture du tarif douanier adoptée dans le cadre de ladite réforme se présente comme suit:

¹¹⁷ BOUDJEMA Rachid, Economie du développement de l'Algérie 1962- 2010, volume 1, Dar El Khaldounia, 2011, pp 69-70.

- Seule la colonne de droit commun (clause NPF) est prévue dans le tarif douanier avec la création d'un tarif spécial susceptible d'être accordé à un pays dans le cadre d'un accord commercial,
- En se référant à la convention internationale de Bruxelles, le tarif douanier reproduit dans des colonnes les éléments inhérents à la nomenclature : les sous-positions tarifaires ; les renseignements statistiques ; les taux de droits de douane afférents au régime du droit commun.

Par ailleurs, la réforme tarifaire intègre d'autres renseignements inhérents à la fiscalité, aux pratiques commerciales et les formalités administratives particulières (taxe unique globale sur la production *TGUP*, les marges bénéficiaires, relatives, marges des monopoles (gros, détail) et les textes d'application).

- La réforme de 1986

La chute des prix du pétrole de 1986 et, par ricochet, l'érosion du rendement de la fiscalité pétrolière, alors principale recette du budget de l'État, suivie de la détérioration économique, a incité les pouvoirs publics à envisager le redéploiement des voies et moyens de l'équilibre budgétaire, notamment la fiscalité ordinaire, et ce, pour compenser l'érosion du rendement de la fiscalité pétrolière.

Ainsi, la réforme tarifaire de 1986 a-t-elle été introduite par la loi n°86-08 du 25 juin 1986 portant loi de finances complémentaire pour 1986 (JO n°26/1986) avec l'esprit non seulement de renforcer la protection de l'économie, mais aussi de renflouer le budget de l'État en termes de recettes.

En termes de structures de droit de douane, le nombre de taux de six (6) prévu dans la réforme de 1972 est passé, dans la réforme de 1986, à vingt (20) taux, répartis sur 5.501 sous-positions tarifaires de façon non uniforme. Outre la dispersion ayant marqué cette répartition, la réforme tarifaire, dans sa structure de droit de douane, n'intègre pas les nécessités de la protection de l'économie nationale et elle ne s'est pas faite par degré d'ouvraison.

Donc, la structure des droits de douane ayant subi une modification importante se présente pour le tarif de droit commun comme suit : 0%, 3%, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35%, 40%, 45%, 50%, 55%, 60%, 70%, 80%, 90%, 100%, 110% et 120%.

1-B- Les barrières non tarifaires

Outre les barrières tarifaires, l'Etat algérien exerce depuis 1963 (date de la création de la banque centrale d'Algérie) un rigoureux contrôle des changes qui soumet obligatoirement à son autorisation toutes les transactions commerciales réalisées avec l'extérieur, ainsi que tous les transferts de fonds. Quant au contingentement institué en 1963, il consiste à n'autoriser à entrer sur le territoire national qu'un quota précis en un produit donné. Les produits touchés par le contingentement sont listés et concernent quasi-exclusivement des biens de consommation et certains biens intermédiaires. C'est le ministère du commerce qui dresse la liste et qui délivre les autorisations ou licences d'importation.

S'agissant, des organismes de contrôle, il s'agit de l'office national de commercialisation (ONACO) et des groupements professionnels d'achat (GPA). L'ONACO est mis en place à la fin de 1963, avec pour fonction d'approvisionner le marché en produits de grande consommation (café, sucre, thé, beurre, etc.) pour lesquels il jouit d'un monopole à l'importation et à l'exportation. L'office a joué un rôle non négligeable dans la stabilisation des prix des produits de base, ses pertes éventuelles sur certains biens sont compensées par des bénéfices élevés sur d'autres biens ou par des subventions du Trésor.

Les GPA ont été créés en 1964, réunissant l'Etat et des importateurs privés et constituant des sociétés, à capital en majorité public. Le contrôle de l'Etat s'est exercé par l'intermédiaire de ses représentants placés au niveau du conseil d'administration. Ces groupements sont organisés en branches d'activité économique dans lesquelles ils détiennent le monopole d'importation (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels, les autres textiles, le lait et ses dérivés et les cuirs et peaux). En 1970, les GPA sont dissous et le monopole d'importation est confié aux entreprises nationales et c'est ainsi qu'en 1971 près d'une vingtaine d'entreprises publiques contrôlent près de 80 % du commerce extérieur¹¹⁸. Pour intégrer les importations comme facteur-clé du système de planification, il a été instauré en 1974, un programme général d'importation (PGI) qui est élaboré annuellement par le gouvernement. Il n'échappe à l'AGI que quelques biens libres à l'importation ou nécessitant une licence.

Le gouvernement algérien radicalise son approche du commerce extérieur en promulguant en février 1978 une loi (loi 78-02) qui énonce que les transactions (achats et ventes de biens et services) avec l'extérieur sont désormais du seul ressort des monopoles déployés par les entreprises

¹¹⁸ M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida : Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience algérienne (1974-1984), p 155.

socialistes. La participation des importateurs privés est donc évacuée par cette loi qui stipule en son article premier que « l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toute nature sont du ressort exclusif de l'Etat »¹¹⁹. La mise en œuvre de ce monopole s'effectue à travers la restriction de la conclusion de contrats et marchés d'importation ou d'exportations aux seuls organismes d'Etat. Les opérations d'achat ou de vente à l'étranger effectuées par les monopoles étatiques s'inscrivent dans un programme général annuel d'importations et d'exportations.

Quand aux exportations de l'Algérie ont connu une période libérale avant de passer sous le contrôle exclusif des entreprises étatiques en vertu de la loi 78-02, portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Toute opération de vente à l'étranger doit s'effectuer par l'intermédiaire de l'entreprise étatique détenant le monopole sur les échanges extérieurs du produit à exporter. Cette obligation a lourdement pénalisé les entreprises privées qui avaient une tradition exportatrice, dans la mesure où les entreprises détentrices des monopoles ont adopté des comportements qui ont effarouché les étrangers. Les exportations font l'objet d'un programme général d'exportation (PGE) mis en place, annuellement, par le gouvernement; ce programme est exécuté par le biais d'autorisations annuelles (données aux entreprises d'Etat) et de licences d'exportation, réservées au secteur privé.

La nécessité de préparer « l'après pétrole » a incité à prendre quelques incitations pour la promotion des exportations non traditionnelles¹²⁰. Elles portent essentiellement sur la taxation, les prix, le fret, le change et les assurances.

2- L'ouverture commerciale de l'Algérie

La libéralisation du commerce extérieur et du régime des changes constitue un volet essentiel des réformes structurelles adoptées d'une manière autonome avant 1994 puis dans le cadre d'un programme d'ajustement appuyé par le FMI à partir de cette date. Nous allons nous intéresser aux réformes inhérentes à la libéralisation du commerce extérieur et du régime de change et aux mesures qui ont été prises pour stimuler les exportations, avant de présenter l'impact de ces réformes sur les échanges extérieurs de l'Algérie.

¹¹⁹ JO n° 7 du 14 février 1978, P114.

¹²⁰ BENISSAD.M. E, op.cit, p90.

2- A- Les réformes des régimes du commerce extérieur et de change

L'Algérie a commencé à libéraliser son commerce extérieur à partir de 1988. La loi 88-29, apporte les premières dérogations au régime du commerce prévalant depuis 1978. Cette loi habilite, dans le cadre de certaines limites, les entreprises privées à importer. Pour les exportations, les entreprises publiques et privées sont mises sur le même pied d'égalité, sauf pour l'exportation de produits faisant l'objet d'un statut réglementaire particulier. La même année, les autorisations d'importation ont été remplacées par des budgets devises en une procédure qui consiste à allouer aux entreprises un montant de devises qu'elles pourraient affecter à leur gré.

En 1990, la loi sur la monnaie et le crédit et la loi de finance complémentaire ont autorisé l'établissement d'un réseau de concessionnaires et de grossistes nationaux et étrangers. Cette mesure a été élargie par la suite pour autoriser toute personne physique ou morale inscrite au registre de commerce algérien à importer des biens pour les revendre à titre de grossiste (décret exécutif n° 91-37). Quelques restrictions ont subsisté, comme par exemple l'obligation faite aux importateurs d'effectuer leurs transactions par l'intermédiaire d'une banque, qui les aiderait à trouver des crédits à des conditions favorables, et les restrictions au commerce de quelques produits (les produits de large consommation ont continué à faire l'objet de contrôles administratifs).

La tendance à la baisse du prix du baril de pétrole et le retour des déséquilibres financiers ont conduit, en 1992, les autorités algériennes à renforcer les restrictions sur les échanges internationaux (obligation faite aux importateurs d'obtenir des crédits fournisseurs de 18 et 36 mois, obligation d'approbation des transactions dépassant 10 000 dollars par un Comité ad hoc, et élargissement de l'éventail des produits prohibés à l'importation).

Avec la signature d'un accord avec le FMI, dans le cadre de la mise en œuvre d'un plan d'ajustement structurel (PAS), l'Algérie dut démanteler, progressivement, les dernières restrictions aux échanges extérieurs (obligation faite aux importateurs de financer par leurs propres ressources en devises, leurs importations de certains biens de consommation, restrictions à l'importation de matériel industriel et professionnel d'occasion, imposition d'une échéance minimale pour les crédits à l'importation...).

2-A-1- l'évolution du tarif douanier 1990-2002

La refonte du cadre réglementaire du commerce extérieur en vue d'une plus grande flexibilité dans les échanges a été accompagnée par une refonte du système tarifaire suite à la ratification, par l'Algérie de la convention internationale sur le système harmonisé par la loi n°91-

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

241 du 20 juillet 1991. Les pouvoirs publics ont décidé opportunément de réviser la structure des droits de douane de manière à lui attribuer la cohérence nécessaire.

Ainsi, l'article 138 de la loi n°91-25 du 18 décembre 1991 portant loi de finances pour 1992 a-t-il institué un nouveau tarif douanier dans lequel les taux de droits de douane, au nombre de sept (7) sont fixés comme suit : 0%, 3%, 7%, 15%, 25%, 40% et 60%. Ceci dit, le taux marginal est ramené à la moitié de l'ancien pic, et tout taux supérieur est assimilé à une mesure de prohibition tarifaire.

L'objectif essentiel de la réforme tarifaire de 1992 consiste à réduire le nombre de taux, source de fausses déclarations, de réduire le pic tarifaire à 60% et de rétablir la cohérence du tarif douanier perdue du fait de l'intervention des lois de finances modifiant fréquemment les taux aux fins d'augmentation des recettes budgétaires.

Bien que cette réforme ait réduit substantiellement le nombre de dispersion des taux de droits de douane, de nouvelles modifications ont été apportées à cette nouvelle grille à travers les lois de finances successives de 1996, 1997, 1998 et de 2001.

Le tableau V : la répartition des taux de droits de douane par sous-positions tarifaires.

Année :1992

Taux	0 %	3 %	7 %	15 %	25 %	40 %	60 %
Nombre de SPT	137	660	1151	1263	940	857	1094
Taux	2,25 %	10,82 %	18,86 %	20,70 %	15,40 %	14,04%	17,93 %
Taux cumulé	2,25%	13,06 %	31,92 %	52,62 %	68,03 %	82,07 %	100,00%

Source : la direction générale des douanes

Il ressort de la lecture du tableau V ci-dessus que plus de la moitié des sous positions, soit 52,62% sont sujettes à des taux ne dépassant pas 15% contre 17,93% de sous positions tarifaires soumises au taux marginal de 60%, alors que 2,25% seulement de sous positions tarifaires bénéficient de l'exonération.

Aussi et, dans une certaine mesure, les taux sont-ils modulés en fonction du degré d'ouvraison des produits et leur utilité socioéconomique. Une modulation de la grille tarifaire basée sur le degré d'ouvraison (biens destinés à la consommation finale, biens de fonctionnement et biens d'équipement (outils de production)).

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

Par ailleurs et, en vue d'atténuer les effets du processus de libéralisation du commerce extérieur notamment sur l'emploi, le Ministère des Finances a introduit, à partir de 1995, à titre temporaire et transitoire, la valeur administrée comme outil supplémentaire de protection tarifaire sans pour autant modifier la structure des droits inscrits au tarif douanier.

Le principe pour cette nouvelle technique consiste à fixer, administrativement, pour une liste de produits, la valeur minimale devant être retenue par l'administration des douanes comme élément de base de l'assiette pour l'application des droits et taxes. En fonction des produits, trois objectifs distincts sont poursuivis: la protection d'un secteur ou d'une branche, la lutte contre la sous-facturation (minoration de la valeur en douane) et la limitation des importations dans un contexte de rareté de devises. Néanmoins, cette technique occulte le risque de transfert illicite de devises en pratiquant la surfacturation.

Le pic tarifaire (taux marginal) de 60% prévu dans la politique tarifaire de 1992 a été revu à la baisse à deux reprises (1996 et 1997) et ce, dans le cadre des mesures inhérentes au réajustement structurel.

Effectivement, l'article 140 de l'ordonnance n° 95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances pour 1996 a remplacé le taux marginal de 60% par le taux de 50%.

À l'instar de la grille tarifaire de 1992, les biens de consommation sont les plus taxés, suivis, dans l'ordre des biens alimentaires, des biens de fonctionnement et des biens d'équipement.

La réforme tarifaire de 1992 a subi des modifications, encore une fois, dans le cadre de la loi de finances prévue par l'ordonnance n° 96-31 du 30 décembre 1996. Ainsi et, conformément à l'article 84 de ladite ordonnance, la structure de droits de douane se présente-t-elle comme suit: 0%, 5%, 15 %, 25 % et 45%.

Il est relevé donc la suppression des taux de 3% et 7% et leur remplacement par le taux de 5%, de même qu'il est relevé la suppression du taux de 40 % et la réduction du taux marginal de 50% à 45%.

Il y a lieu de signaler que les sous-positions tarifaires soumises au taux marginal de 45% représentent plus d'un tiers (1/3), soit une augmentation de 12,10% comparativement à la grille de 1996.

La grille tarifaire de 1997 a subi à son tour une modification à l'occasion de promulgation de la loi n° 97-02 du 30 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998.

Ainsi, l'article 49 de cette loi a-t-il institué une nouvelle structure de droits de douane comme suit: 0%, 3%, 5%, 15%, 25% et 45%. Alors qu'en 1999, la quotité de 3% a été augmentée à 5%.

Une nouveauté a été introduite dans le cadre de la loi de finances pour 2000, et ce, dans la perspective d'encourager les produits destinés au montage industriel et les collections dites «CKD» (Completely knocked down). Effectivement, les produits dits «CKD» sont passibles du taux réduit de 5% (article 59 de la loi de finances pour 2000), et ce, en vue de soutenir les industries locales et celles naissantes. La grille tarifaire de 2000 est la même que celle de 1997.

Les répartitions des grilles tarifaires adoptées depuis la réforme de 1992 jusqu'à 2000 visent un double objectif: fiscal (en renflouant le budget de l'État) et économique (la protection de la production nationale contre la concurrence étrangère).

Néanmoins, concernant la protection de la production nationale, les réformes tarifaires adoptées ne sont pas cohérentes, faute d'études d'impact, d'où l'opacité du système de protection.

À titre indicatif, certaines matières premières utilisées dans les industries locales sont passibles des taux les plus élevés (45%), alors que certains produits finis, sous prétexte qu'ils ne sont pas fabriqués localement, sont soumis aux taux les moins élevés (5%) tels sont les arguments avancés à la faveur de la réforme tarifaire de 2001.

En 2001, un groupe de travail interministériel chargé de la réforme tarifaire avait été institué. En coordination avec les experts, le groupe de travail a amené des travaux d'évaluation de la politique tarifaire ayant débouché sur plusieurs constats.

Le premier constat qualifie le système de protection de compliqué et d'instable dont il est difficile de maîtriser les effets. Avec la suppression des restrictions quantitatives aux échanges, le tarif douanier aurait dû être considéré le seul outil de protection. Les quotités des droits de douane et des taxes à effets équivalents inscrites au tarif douanier doivent normalement correspondre à la valeur de la protection tarifaire nominale offerte dans le cadre d'un droit commun.

Or, les quotités de droits de douane inscrites au tarif douanier ne correspondent, pour certains produits, qu'à un faible besoin de protection, alors que l'effet protecteur des valeurs administrées est beaucoup plus important.

Effectivement, les taux intermédiaires ont subi de nombreuses modifications par le biais de mesures tarifaires instituées par les lois de finances successives. Ces changements annuels ont impacté la cohérence même de la structure, d'où les limites de cette méthode.

D'autre part, il a été enregistré un recours intensif à la technique de la valeur administrée en vue de protéger des pans entiers de la production nationale et de limiter l'importation des produits jugés superflus par les pouvoirs publics. Il est permis de dire que le recours à la valeur administrée a constitué l'instrument essentiel d'intervention des pouvoirs publics en matière d'encadrement du commerce extérieur et de protection de l'économie nationale.

Outre, les difficultés liées à son application, la valeur administrée présente évidemment certains effets négatifs tels que la multiplication de fausses déclarations en douane, la prolifération du phénomène de la majoration de la valeur en douane favorisant le transfert illicite de capitaux (devises) conjugué avec l'inadaptation du système de contrôle de changes de l'époque.

L'autre incohérence consiste en la sujétion de certains produits, frappés par des taux de droits de douane faibles ou intermédiaires à des valeurs administrées fortement prohibitives.

Le deuxième constat qualifie le système d'incohérent encourageant la recherche de rente et la fraude, dans la mesure où les pouvoirs publics, ne maîtrisant pas les effets d'un système et ne disposant pas d'arguments solides, ont cédé aux pressions exercées par les opérateurs, tentés de réclamer des mesures supplémentaires de protection administratives et de solliciter le bénéfice de régime d'exonération, et ce, face à l'instabilité, à l'incohérence et à l'opacité du système.

La perception faite par les opérateurs quant à l'existence de niveau de protection considérable les a incités à rechercher plutôt la rente, lequel comportement favorise l'accroissement des distorsions économiques.

L'autre constat qualifie le système d'inefficace et d'incompatible avec l'ouverture de l'économie. Certaines branches d'activités ou secteur bénéficient de niveau de protection excessif alors que d'autres sont pénalisés par le système. Autrement dit, la protection est inégalement répartie entre les branches.

L'ampleur des écarts en termes de protection a engendré une mauvaise allocation des ressources de production et un gaspillage pour l'économie. Des productions de substituts à l'importation sont favorisées, malgré l'étroitesse des marchés par une protection effective qui n'est pas de nature à renforcer la compétitivité des produits sur les marchés extérieurs. Quant au bien-être des consommateurs, il est largement atténué dans la mesure où celui-ci doit acheter des produits, de qualité médiocre, pour des prix plus élevés.

L'un des principaux effets d'une protection abusive est d'amplifier la concentration des revenus. Un petit nombre de la collectivité réalise des rentes au détriment, à la fois, des consommateurs finaux et de l'État.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

Tels sont les constats essentiels ayant présidé à la nécessité d'une réforme tarifaire en 2001, d'où l'intervention de l'ordonnance n°01-02 du 20 août 2001, entrée en vigueur le 1er janvier 2002.

La réforme tarifaire de 2001 vise de nombreux objectifs, tant bien au plan interne qu'au plan externe.

Au plan interne, il y a d'abord la quête d'une plus grande harmonisation de la structure tarifaire, en se basant sur le critère du degré d'ouvrison de produits de façon à encourager les activités de production et d'investissement.

Assurément, une telle entreprise est de nature à favoriser la promotion du système d'incitation par le biais d'une meilleure allocation des ressources de nature à rendre l'acte à produire plus rentable que l'acte de commerce.

Il y a ensuite la recherche d'une plus grande transparence du système tarifaire favorisant davantage la prévisibilité des opérations du commerce extérieur de façon à promouvoir la concurrence et le renforcement de la compétitivité des entreprises, tout en favorisant l'amélioration du climat général des affaires et de l'investissement.

Par ailleurs, il y a recherche de l'amélioration du pouvoir d'achat, et donc du bien-être du consommateur avec des effets positifs sur la demande en réduisant les prix de produits domestiques ou importés.

Enfin, l'un des objectifs essentiels de la réforme demeure la simplification du système tarifaire pour une meilleure efficacité dans sa gestion tout en améliorant le dispositif de lutte contre la fraude en vue de décourager le développement du secteur informel.

Quant au plan externe, la réforme tarifaire s'inscrit dans la perspective de préparation des négociations dans le cadre du processus d'intégration économique mondiale et régionale.

Le premier processus est celui inhérent aux négociations d'accession à l'OMC. Une telle démarche se traduira par une consolidation des droits de douane, d'où l'importance d'une réforme tarifaire devant introduire une plus grande cohérence dans la structure tarifaire en relation avec les autres outils d'encadrement du commerce extérieur, outre la nécessité de la prise en charge de la question de la valeur en douane.

Le second processus a trait à la conclusion d'un accord de partenariat avec l'Union européenne (UE) devant aboutir notamment à la mise en place d'une zone de libre échange (ZLE) dans laquelle il est supposé y avoir une libre circulation des marchandises entre l'Algérie et l'Union européenne.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

Les conclusions des discussions exploratoires prévoient un démantèlement tarifaire progressif avec plusieurs schémas et s'étalant sur une période de douze ans avec une libéralisation immédiate portant sur des produits comme les matières premières et certains biens d'équipement.

Les axes de la réforme tarifaire de 2001 sont multiples. En effet, sur la base des évaluations effectuées sur le système d'encadrement des importations, y compris par le recours à l'expertise internationale (FMI), il est préconisé, dans le cadre de la refonte tarifaire de restructurer la grille tarifaire, de réexaminer les questions de la valeur administrée et de la taxe spécifique additionnelle (TSA). Seules les deux premières questions sont à retenir.

S'agissant de la restructuration de la grille tarifaire, elle a été opérée par la réduction des taux en se basant sur un classement des produits en trois catégories pour pouvoir moduler les taux de droits de douane en fonction de degré d'ouvrison :

- Matières premières ;
- Produits intermédiaires ;
- Produits finis.

Une attention particulière a été cependant accordée aux biens d'équipement lorsqu'ils sont fabriqués localement. A cet effet, trois taux ont été retenus. Il est question :

- du taux réduit de 5% applicable aux matières premières et certains biens de consommation de base (médicaments et céréales, notamment) et des équipements non obtenus localement ;
- du taux de 15 % affecté aux demi-produits et autres biens intermédiaires destinés à subir une ouvrison ou une transformation complémentaire ;
- du taux de 30% frappant tous les autres produits finis.

Le choix des taux a été dicté par des préoccupations inhérentes à la fois à la volonté de simplifier davantage la grille tarifaire, mais aussi à la nécessité de maintenir une dispersion raisonnable créant le moins possible de distorsions.

Sur 5 913 sous-positions tarifaires, 99 sont touchées par l'exonération, contre 3 024 concernées par le taux de 30%, alors que 2 041 sont frappées par le taux de 15%, pendant que, seulement, 749 sont soumises au taux réduit de 5%.

Quant au traitement de la valeur administrée, la suppression de celle-ci entraîne, sur une période transitoire, des préoccupations de protection des produits fabriqués localement.

Ainsi, les valeurs administrées pour les besoins de protection de produits domestiques seront tarifées. La tarification consiste à transformer la mesure en droit additionnel ad valorem d'effet équivalent au droit de douane.

2-A-2- Tarif douanier actuel

- **Amendements à la nomenclature du système harmonisé applicable à partir du 1er janvier 2007**

L'organisation mondiale des douanes (OMD) a adopté au cours de ses 103^{ème} et 104^{ème} sessions tenues à Bruxelles du 24 au 26 juin 2004, une recommandation portant amendement de la nomenclature qui figure en annexe à la Convention internationale sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises devant entrer en vigueur le 1er janvier 2007.

Cet instrument appliqué par la plupart des pays ayant un volume d'échanges très important, notamment aux fins de l'établissement de leur tarif douanier national et de collecte des statistiques commerciales, est en fait la troisième convention visant à apporter des amendements au système harmonisé (SH), depuis que le CCD a approuvé la convention sur le système harmonisé en 1983. Il contient 354 amendements légaux pour 2007. La première révision a eu lieu en 1996 et la seconde en 2002.

Il est important de souligner que les notes légales de section, de chapitre et de sous-positions ont été affectées par un nombre assez conséquent de modifications. De même, la structure de certains chapitres a été largement modifiée. Les motifs de ces amendements découlent :

1. De l'évolution des techniques et de la structure des échanges;
2. Des questions sociales ou d'environnement visant à permettre la surveillance des échanges internationaux de certaines marchandises, telles que les substances qui appauvrissent la couche d'ozone, produits contenant de l'amiante, pesticides relevant de la convention de Rotterdam, etc.
3. Des précisions apportées aux textes pour assurer une application uniforme.

Compte tenu du fait que l'Algérie a adhéré à la Convention internationale sur le Système harmonisé suivant la loi n° 91-09 du 27 avril 1991 portant approbation du SH et le décret de ratification n° 91-241 du 20 juillet 1991, elle doit incorporer le contenu de cette recommandation dans sa propre législation.

La prise en charge dans le tarif douanier de ces amendements a pour fondement légal l'article 11 du code des douanes.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

La nomenclature du système harmonisé compte jusqu'alors environ 5000 catégories de produits de marchandises qui sont désignées par un code à six chiffres et qui sont disposées dans une structure juridique et logique. Ainsi la transposition de ces amendements dans notre tarif douanier qui prend ce système mondialement valable comme base pour le numéro des marchandises à huit chiffres comporte pour sa version de 2007 :

- **5902** sous-positions tarifaires à 8 chiffres (contre 6071 en 2006 : -169) dont :
- **493** sous-positions supprimées, ce sont surtout des produits de faibles volumes d'échange;
- **324** sous-positions ajoutées suite à l'évolution de certains produits notamment les produits de haute technologie.

Il s'agit d'une véritable refonte tarifaire du fait que ces amendements ont touché 83 chapitres sur les 97 chapitres qui constituent le système harmonisé. Quatorze chapitres ne sont pas concernés par ces amendements, cela concerne les chapitres 17, 18, 24, 35, 36, 45, 49, 67, 69, 75, 76, 77, 82 et 89. La dernière révision de la nomenclature du système harmonisé a eu lieu en 2012.

- **Amendements à la nomenclature du Système harmonisé applicable à partir du 1er janvier 2012**

Au cours de ses 113^{ème} /114^{ème} Sessions qui se sont tenues à Bruxelles, du 25 au 27 juin 2009, le conseil de SH a adopté la recommandation visant à amender le système harmonisé dans le cadre de l'article 16 de la convention SH.

Le 08 juillet 2009, le secrétariat général de l'OMD a notifié aux parties contractantes les amendements adoptés par le conseil du system harmonisé et qui entrent en vigueur le 1er janvier 2012.

Le système harmonisé 2012 comprend 220 séries d'amendements adoptés et répartis comme suit:

- 98 concernent le secteur agricole;
- 27 le secteur chimique;
- 09 le secteur du papier;
- 14 le secteur du textile;
- 05 le secteur des métaux de base;
- 30 le secteur des machines; et

- 37 autres s'appliquent à d'autres secteurs.

Ainsi, ces amendements ont-ils touché au total 48 chapitres des 97 chapitres existants. L'objectif étant de passer de 6 069 sous-positions tarifaires à 8 chiffres à environ 17 000 sous-positions tarifaires à 10 chiffres.

- Quelques indicateurs sur le tarif douanier en vigueur

Le tarif douanier actuellement en vigueur est la conséquence des mesures introduites par l'ordonnance n° 01-02 du 20 août 2001 portant institution d'un nouveau tarif douanier et des amendements du système harmonisé 2012.

Sur le plan de la contexture, le tarif actuel renferme 6120 sous positions tarifaires, les taux applicables sont au nombre de trois 5%, 15 % et 30% en plus de l'exonération (0%), le pic tarifaire étant de 30%.

**Tableau VI : Répartition des sous positions tarifaires par taux de droit des douanes
(année 2015)**

Taux DD	0 %	5 %	15 %	30 %	Total
Nombre SPT	128	1411	2039	2542	6120
Nombre SPT en %	2 %	23 %	33 %	42 %	100 %

Source : la direction générale des douanes

Le tableau VI fournit la répartition des sous-positions tarifaires par taux de droit de douane. 42 % des sous-positions tarifaires sont sujettes au taux de 30 % contre 33 % pour lesquelles il est appliqué un taux de 15 %, alors que 23 % des sous-positions sont concernées par le taux réduit de 5%. Un nombre insignifiant, soit 2 % de sous positions tarifaires sont touchées par l'exonération.

2-B- les barrières non tarifaires appliquées en Algérie

En sus des barrières tarifaires (BT), l'Algérie, à l'instar de tous les pays, dresse des barrières non tarifaires (BNT). On distingue trois catégories de celles-ci: les barrières non tarifaires à l'importation, les barrières non tarifaires à l'exportation et les politiques intérieures affectant le commerce extérieur de marchandises.

2-B-1- Barrières non tarifaires à l'importation

Les aspects liés aux BNT dressées à l'importation par l'Algérie sont variés. Il s'agit principalement :

- **Des restrictions quantitatives à l'importation, y compris prohibitions, contingents et régimes de licences.**

En se basant sur des considérations d'ordre public, de sécurité, de moralité publique, de santé publique et de protection de la santé et de la vie des végétaux et animaux, l'Algérie applique actuellement des mesures d'interdiction et d'autorisations préalables (licence à l'importation)¹²¹.

En effet, l'importation de certains produits est subordonnée à une autorisation préalable délivrée, selon le cas, par l'autorité compétente. Le tableau VII ci-dessous fournit les produits qui y sont soumis et les autorités respectives habilitées à en délivrer lesdites autorisations préalables.

S'agissant de l'évaluation en douane, l'Algérie avait adopté en 1996, à titre temporaire et transitoire, le système de valeurs administrées (VA), et ce, en vue d'atténuer l'impact de la libéralisation du commerce extérieur notamment sur l'emploi, en visant particulièrement l'accroissement de la protection des entreprises locales sans même agir sur la structure des taux du tarif douanier algérien (TDA).

En fait, la protection d'un secteur, la lutte contre la sous-facturation et la régulation, voire, la limitation des importations dans un contexte de rareté des devises sont, selon le cas, les trois objectifs visés par ce système d'évaluation. Il apparaît clairement que le recours à ce système est considéré comme recul par rapport aux processus de libéralisation commerciale dans la mesure où le rétablissement de la protection est recherché sous forme d'intervention administrative.

Il ressort de la lecture du rapport élaboré par le FMI (avril 2001) sur la réforme du tarif douanier et des incitations aux investissements, que jusqu'en 2001, année de sa suppression, le système des valeurs administrées concernait plus de 7,7 % de lignes tarifaires, soit 464/600051 pour l'essentiel des biens de consommation finale, et plus particulièrement des produits alimentaires et des produits textiles, déjà fortement taxés (45 % de DD). Les valeurs administrées ne reflètent pas la réalité du commerce en termes de cours mondiaux, et sont donc équivalents aux prohibitions.

¹²¹ Ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.

Tableau VII : les produits soumis aux autorisations et les autorités respectives habilitées à en délivrer lesdites autorisations préalables

Les Produits soumis à l'autorisation préalable à l'import	les autorités chargées de délivrer lesdites autorisations
Produits pharmaceutiques, dispositifs médicaux et matériels, équipements et appareils médicaux.	Ministère de la santé, de la population et de la réforme Hospitalière
Articles de librairie et publications périodiques étrangères.	Ministre de la culture
Equipements sensibles de télécommunication de la section « A »	Ministère de la poste et des technologies de l'information et de la communication.
Substances appauvrissant la couche d'ozone et déchets dangereux.	Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement
Produits chimiques dangereux et récipients de gaz sous pression.	Ministère de l'Energie et des Mines.
Armes et équipements sensibles, équipements sensibles de la section « C » comme les longues vues et jumelles ordinaires, les lunettes astronomiques et les lunettes panoramiques.	Ministère de l'Intérieur et des Collectivités locales.
Equipements sensibles de la section « B » destinés aux besoins aéronautiques et équipements de signalisation lumineuse de la section « B ».	Ministère des Transports.
Instruments de mesure	Office National de la Métrologie légale (ONML)

Source : la direction générale des douanes

Selon la même source, des estimations en équivalences tarifaires effectuées par les services des douanes ont mis en exergue des taux dépassant parfois 400% d'où leur caractère prohibitif. L'application des valeurs administrées en vue de procurer l'essentiel de la protection pour les

entreprises locales est considérée comme une pratique contraire à la définition de la valeur du GATT.

Depuis juillet 2001, les dispositions de l'OMC en matière d'évaluation en douane, au même titre que les notes interprétatives relatives à l'accord de l'OMC sur l'évaluation en douane, adoptées par la loi n° 98-10 du 22 août 1998, modifiant et complétant la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 portant code des douanes ont été mises en pratique.

Aussi, la valeur en douane à retenir depuis est la valeur transactionnelle, lorsque les conditions de son établissement sont réunies, sinon, il y a lieu de recourir aux méthodes de substitution¹²².

Quant aux règles d'origine, l'administration des douanes peut exiger des opérateurs économiques la production d'un certificat d'origine lors d'une importation, et ce, conformément au code des douanes algériennes (article 14 CDA). L'Algérie n'applique pas les règles d'origine aux échanges non préférentiels.

Les règles d'origine spécifiques s'appliquaient aux échanges avec les pays de l'Union du maghreb arabe (UMA) et de l'Union européenne (UE). Selon la convention de l'UMA – qui n'est pas encore entrée en vigueur – les produits agricoles et les produits du sol et du sous-sol, extraits ou produits dans un pays membre, sont considérés comme originaires de ce pays à 100%. Pour les produits industriels, un critère de 40 % de la valeur du produit fini sortie usine est appliqué.

Concernant les exportations à destination de pays de l'UE, les produits agricoles, les produits de la pêche et les produits du sol et du sous-sol produits en Algérie sont considérés comme étant d'origine algérienne à 100 %, conformément aux règles d'origine énoncées dans le protocole n° 6 de l'accord d'association entré en vigueur le 1er septembre 2005. La liste des transformations substantielle pour les produits transformés est annexée à ce protocole.

- **Autres barrières non tarifaires :**

En ce qui concerne l'inspection avant expédition (IAE), les importations algériennes ne sont pas, pour le moment, soumises à une inspection avant expédition. L'inspection avant expédition est prévue par les dispositions de la loi de finances complémentaire pour 2009 ayant modifié l'article 92 du code des douanes algérien. La mise en œuvre de la mesure dépend de la promulgation d'un décret exécutif, actuellement en cours de préparation.

En matière de droits antidumping, droits compensateurs et mesures de sauvegarde, l'ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et

¹²² Articles 16 ter à 16 quinquies de la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

d'exportation de marchandises a été adoptée pour mettre ses dispositions en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes en conformité avec les accords de l'OMC.

Dans cette lancée, deux décrets d'application avaient été promulgués : les décrets exécutifs n° 04-173 et n° 04-174 du 12 juin 2004 portant respectivement composition et fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations et création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur. Trois autres décrets exécutifs ont été également promulgués le 22 juin 2005, fixant les conditions et les modalités de mise en œuvre : i) des mesures de sauvegarde (Décret exécutif n° 05-220), ii) du droit compensateur (Décret exécutif n°05-221) et iii) du droit antidumping (Décret exécutif n° 05-222).

L'Algérie n'a jamais imposé des mesures antidumping ou de sauvegarde. Néanmoins, des droits compensateurs avaient été mis en place en 1992 pour une durée d'un an, en vertu du décret exécutif n° 92-123 du 23 mars 1992 fixant les quotités des droits compensateurs applicables à certaines marchandises (chapitre des textiles, peaux, cuirs et chaussures notamment), en application de l'article 8ter du code des douanes (article abrogé par l'ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003).

S'agissant du régime antidumping, la détermination de l'existence d'un dommage aux fins de l'article VI du GATT de 1994 est fondée, d'une part, sur des éléments de preuve positifs quant au volume des importations faisant l'objet d'un dumping et à leur effet sur les prix des produits similaires sur le marché intérieur et, d'autre part, sur le lien de causalité avec la production intérieure – conformément à l'article 22 du décret exécutif n° 05-222. Le droit antidumping ne peut être appliqué qu'à la suite d'une enquête menée par les services compétents du ministère chargé du commerce extérieur, en relation avec les services compétents des ministères concernés.

En vertu de l'article 34 de ce décret, le montant du droit antidumping ne peut pas excéder la marge de dumping, ce qui est compatible avec les dispositions de l'article 9.1 de l'accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT.

Pour les droits compensateurs, la détermination de l'existence d'un dommage prend en considération le volume des importations et l'incidence des produits ainsi importés sur les producteurs nationaux, conformément à l'article 12 du décret exécutif n° 05-221 du 22 juin 2005. Le montant du droit compensateur ne peut pas excéder le montant de la subvention, ce qui est compatible avec les dispositions de l'article 19.2 de l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires (article 28 de ce décret). La méthode utilisée pour déterminer si une subvention est considérée comme négligeable serait établie par rapport au prix ad valorem.

En ce qui concerne les mesures de sauvegarde, le décret exécutif n° 05-220 du 22 juin 2005 est libellé dans les mêmes termes que l'article 2 de l'accord sur les sauvegardes en ce qui concerne la détermination de l'existence d'un dommage.

Les dispositions de l'article 5.2 de l'accord sur les sauvegardes n'apparaissent pas dans l'article 7 du décret exécutif n° 05-220.

Une structure chargée des défenses commerciales a été prévue dans l'organigramme du ministère du commerce. En effet, une sous-direction appelée (des défenses commerciales) figure au sein de la direction de l'évaluation et de la réglementation du commerce extérieur (Direction générale du commerce extérieur). Cette sous-direction est chargée de proposer en adéquation avec les accords commerciaux internationaux toutes mesures de défenses commerciales et d'instruire tout dossier y afférent, de traiter tout dossier contentieux relatif aux défenses commerciales et d'élaborer, le cas échéant, les mesures de sauvegarde.

Après la promulgation des décrets inhérents aux défenses commerciales le 22 juillet 2005, les missions de ladite sous-direction ont été réaménagées en vertu du décret exécutif n° 11-04 du 9 janvier 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n°02-454 (JO n°2/2011). Rattachée à la direction du suivi et de la promotion des échanges commerciaux, la sous-direction des défenses commerciales a pour mission de proposer et d'élaborer tout instrument de défenses commerciales portant sur les mesures d'antidumping, les mesures de sauvegarde et les droits compensateurs en adéquation avec les accords commerciaux internationaux et de traiter le contentieux relatif aux défenses commerciales.

La sous-direction organisée en deux bureaux, l'un chargé des mesures relatives aux défenses commerciales et l'autre chargée des contentieux relatifs aux défenses commerciales, demeure, à ce jour, non opérationnelle. Ainsi aucune mesure de défense commerciale n'a été initiée par l'Algérie.

2-B-2- les barrières non tarifaires à l'exportation

- Restrictions à l'exportation

Un bon nombre de restrictions à l'exportation ont été édictées afin de préserver certaines espèces animales et végétales et pour protéger le patrimoine national. Ainsi, les exportations d'animaux vivants reproducteurs des espèces ovine et bovine, de corail brut et semi-fini, de plants de palmiers et d'objets présentant un intérêt national sur le plan de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie sont interdites, conformément à la loi n° 98-04 du 15 juin 1998 relative à la protection du patrimoine culturel et à l'arrêté interministériel du 9 avril 1994¹²³,

¹²³ Fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation.

L'Algérie a mis en place des spécifications à l'exportation (certificats d'exportation) pour : i) les déchets ferreux et non ferreux ; ii) les marchandises non transformées (liège¹²⁴ et peaux brutes) ; et iii) les matériels et équipements d'occasion. Cette mesure a été établie en vue de pallier le manque de transparence et de traçabilité affectant l'exportation de ces produits, ainsi que pour protéger le patrimoine national et l'environnement. La liste des produits est établie par un arrêté conjoint des ministres chargés des finances et du commerce, sur la base des opinions émises par les Ministères sectoriels concernés. Ces catégories de marchandises sont régies par le cadre réglementaire mis en place pour assurer la transparence des transactions commerciales à tous les niveaux.

Les prix minimums de référence appliqués peuvent représenter des restrictions à l'exportation au sens de l'article XI du GATT de 1994 et des subventions déguisées pour la production nationale qui utilisait ces produits comme intrants.

Les prix minimums de référence avaient été appliqués aux exportations de dattes, de peaux brutes et de déchets ferreux et non ferreux afin d'empêcher la fraude fiscale et la fuite de capitaux résultant de la sous-facturation pratiquée par les exportateurs, et à protéger la qualité de la datte "Deglet Nour". Toutefois, ce dispositif avait été supprimé par la décision du ministre du commerce n° 05/MC/SM/05 du 8 janvier 2005.

- **Subventions à l'exportation**

Les ventes et les services liés à l'exportation sont exonérés de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) pendant cinq ans, à compter de 2001, à l'exception des transports terrestres, maritimes et aériens, des réassurances et des banques, en vertu de l'article 138/2 du code des impôts directs. Les entreprises exportant des biens et des services avaient pu bénéficier d'une exonération du versement forfaitaire (2 %) pendant cinq ans à compter de 2001. Cette exonération avait été appliquée au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises. Ces deux exonérations avaient été reconduites par la loi de finances pour 2001 (article 9). En outre, les opérations de ventes, de transport ou de courtage portant sur des objets ou marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de transformation et de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation ne sont pas soumises à la taxe professionnelle (article 220.3 du Code des impôts directs).

¹²⁴ À l'exemple de l'arrêté du 12 décembre 1966 portant contingentement de lièges à l'exportation (JO n° 108 du 23 décembre 1966, Page 1282).

Un Fonds de promotion des exportations avait été institué par la loi de finances de 1996¹²⁵ en vue d'encourager la diversification des exportations, en particulier les exportations de produits agricoles qui représentent moins de 1 % des recettes totales d'exportation.

Le Fonds couvre une partie des coûts supportés par les exportateurs de produits autres que les hydrocarbures pour la participation aux foires et expositions à l'étranger, la réalisation d'études sur l'amélioration de la qualité des produits, la prospection des marchés extérieurs, la réalisation d'études de marché et le transport des produits exportés. L'aide accordée à la réalisation d'études sur les marchés extérieurs n'est pas subordonnée aux résultats à l'exportation; elle est ouverte à toutes les entreprises de production au stade pré concurrentiel, quelles que soient leurs activités d'exportation¹²⁶. L'aide octroyée pour les frais de transport des produits exportés ne concerne que les articles périssables dont les zones de production sont éloignées des ports d'expédition.

Un organisme d'assurance spéciale dénommé « caisse algérienne d'assurance et de garantie à l'exportation » (CAGEX) fournit, moyennant paiement d'une prime, des garanties aux exportateurs contre le risque de non-paiement de leurs créances par des débiteurs défaillants ou insolubles, conformément à l'ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation. Le montant des primes est fixé conformément aux articles 232 à 234 de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances¹²⁷ et aux articles 2 et 3 du décret exécutif n° 96-47 du 17 janvier 1996. Les procédures de gestion des risques couverts par la CAGEX sont définies dans le décret exécutif n° 96-235 du 2 juillet 1996, modifié et complété.

2-C- Politiques intérieures affectant le commerce extérieur de marchandises

2- C-1- Normes et certification, Obstacles techniques au commerce

Une révision du système de normalisation a été entreprise ces dernières années pour en évaluer la conformité avec l'accord sur les obstacles techniques au commerce (accord OTC).

À cet effet, la loi n° 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation a remplacé la loi n° 89-23 du 19 décembre 1989, afin de mettre le système de normalisation algérien en conformité avec les dispositions de l'accord sur les obstacles techniques au commerce. La loi énonce les conditions d'adoption des règlements techniques, des normes et des procédures d'évaluation de la conformité. Elle incorpore aussi les principes de non-discrimination, de transparence, et de références aux

¹²⁵ Article 195.

¹²⁶ À noter que L'Algérie ne subventionne pas les exportations d'hydrocarbures.

¹²⁷ Modifiée par la loi n° 06-04 du 20 février 2006.

normes internationales ainsi que les principes énoncés dans le code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes figurant à l'annexe 3 de l'accord OTC. Ce texte, conjointement à la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes qui énonce les principes fondamentaux concernant la santé et la sécurité des consommateurs et les obligations des opérateurs économiques en la matière, constitue le fondement juridique du système de normalisation.

Trois décrets d'application de la loi sur la normalisation ont été adoptés; il s'agit des décrets exécutifs n° 05-464, 05-465 et 05-466 du 6 décembre 2005 relatifs respectivement à 1) l'organisation et au fonctionnement de la normalisation, 2) à l'évaluation de la conformité et 3) à l'accréditation. Le décret exécutif n° 05-464 intègre les définitions consacrées dans l'accord OTC concernant les normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité. L'élaboration des normes algériennes est basée sur les normes internationales ISO, CEI et Codex Alimentarius. Les règlements techniques obligatoires appliqués aux importations concernent principalement l'étiquetage, la composition et la description des marchandises. Les produits faisant l'objet d'une certification obligatoire concernent la sécurité, la santé des personnes et/ou des animaux et la préservation des végétaux et l'environnement. Le processus d'élaboration et de publication des normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité est conforme à l'annexe 3 de l'accord OTC.

L'Algérie a notifié son acceptation de l'Annexe 3 de l'accord à l'ISO/CEI le 23 juin 2003. Les décrets n° 05-465 et 05-466 sont basés sur les principes et critères de l'accord OTC et des normes internationales, notamment la norme ISO 17011 sur la compétence, l'intégrité, l'impartialité et l'indépendance.

La loi n° 04-04 relative à la normalisation établit une distinction entre les normes (d'application facultative) et les règlements techniques obligatoires et prévoit le réexamen des règlements techniques de l'Algérie pour faire en sorte qu'ils ne créent pas d'obstacles non nécessaires au commerce, qu'ils réalisent un objectif légitime et qu'ils soient fondés sur les normes internationales (articles 6 et 10 de la loi). Dans le cadre de cette loi, les normes d'application facultative ne contiennent aucune disposition obligatoire et que les règlements techniques obligatoires sont conformes aux prescriptions internationales.

En vertu de l'article 25 de cette loi, les règlements techniques sont publiés dans leur intégralité au journal officiel au moment de leur adoption. La question du "délai raisonnable" entre la publication des règlements techniques et leur entrée en vigueur prescrit par l'article 2.12 de

l'accord OTC et prévu par l'article 27 du décret n° 05-464 est traitée au cas par cas dans le règlement technique lui-même, en fonction des risques que pose le produit concerné.

Un plan de développement de laboratoires de la qualité a été élaboré, qui a abouti à la mise en place de 19 laboratoires. La création d'un réseau national de laboratoires d'essais et d'analyse de la qualité (RELEA) est prévue dans le cadre du décret exécutif n° 97-459 du 1er décembre 1997. Les laboratoires vérifient la conformité des produits fabriqués localement et des produits importés uniquement avec les règlements techniques et utilisaient des méthodes et techniques d'essai internationales (Codex, ISO, etc.).

Les principes régissant le contrôle de la qualité et de la conformité sont énoncés dans la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes¹²⁸ et les procédures de contrôle de la qualité et de la conformité dans le décret n° 2000-306 du 12 octobre 2000, portant modification du décret n° 96-354 du 19 octobre 1996.

Le décret exécutif n° 2000-306 prévoit un contrôle systématique de la qualité et de la conformité pour certains produits afin de protéger la santé des consommateurs, ainsi que la délivrance d'un certificat de conformité préalablement au dédouanement.

En cas de non-conformité, l'importateur est tenu soit de déclasser le produit en lui attribuant un niveau de qualité inférieur, soit, pour les produits initialement destinés à la consommation humaine, de les réorienter vers une industrie de transformation ou toute autre destination (aliments pour animaux, etc.).

Si la mise en conformité s'avère impossible, le produit doit être réexporté ou détruit. Les produits soumis à des contrôles systématiques sont, entre autres produits, les denrées alimentaires et les produits cosmétiques et d'hygiène corporelle; la liste de ces produits figure dans l'arrêté interministériel du 3 janvier 1998, qui complète l'arrêté interministériel du 3 mars 1997 (JO n°37/1997).

Les prescriptions relatives à ces trois catégories de produits correspondent à des règlements techniques (étiquetage, composition du produit, innocuité) et se limitent à des considérations de santé et de sécurité. Pour les produits comme les produits réfrigérés, congelés et surgelés, les contrôles visent également à vérifier les conditions de transport.

Le recours aux prélèvements d'échantillons aux fins d'analyse n'est pas systématique. Les prélèvements ne sont effectués que lorsque cela est justifié. Les contrôles s'appliquent tant aux

¹²⁸ Abrogeant et remplaçant la loi n° 89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur.

produits importés qu'aux produits nationaux. Le décret exécutif n° 05-484 du 22 décembre 2005 a remplacé le décret exécutif n° 90-367 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des produits alimentaires, à l'effet de mettre le corpus juridique en conformité avec les lignes directrices du Codex Alimentarius¹²⁹.

La fabrication, l'importation et la commercialisation de produits toxiques ou présentant un risque particulier et particulièrement dangereux sont soumises à une autorisation préalable du Ministère du commerce, conformément au décret exécutif n° 97-254 du 8 juillet 1997.

Les autorisations sont délivrées après avis d'une commission technique constituée d'experts relevant de différents ministères (Santé, Industrie, Environnement, Agriculture, Chambres de commerce et d'industrie, etc.) dans un délai de 45 jours prorogables de 15 jours. Cette mesure vise à protéger les consommateurs et seuls les produits à usage personnel, c'est-à-dire non professionnel, sont concernés.

La liste de ces produits fait l'objet d'une révision dans l'arrêté interministériel du 31 décembre 2008. L'autorisation préalable ne constitue pas un préalable au dédouanement. Elle est exigible lors de la mise à la consommation des produits concernés. Ce dispositif s'applique aussi bien aux produits domestiques qu'aux produits importés, en conformité avec les articles Ier et III du GATT de 1994.

Par ailleurs, l'Algérie applique un régime d'approbation de modèles d'instruments de mesure, conformément à la loi n° 90-18 du 31 juillet 1990 relative au système national de métrologie et au décret n° 91-538 du 25 décembre 1991. Ce régime vise à vérifier la conformité des instruments de mesure importés avec les modèles approuvés en Algérie. Il est appliqué sans restriction quantitative et quelle que soit l'origine des instruments importés. Des contrôles de conformité similaires sont effectués pour les produits nationaux. En cas de besoin, une demande d'approbation du modèle doit être déposée auprès de l'ONML trois à douze mois avant la date d'importation de manière à disposer de suffisamment de temps pour réaliser les essais nécessaires. En général, quatre semaines sont nécessaires lorsque les essais sont réalisés en Algérie et 12 mois lorsqu'ils sont effectués à l'étranger (mais dans la pratique, six mois suffisent). Si la conformité est établie, une approbation temporaire d'un an permettant la commercialisation du produit est délivrée automatiquement (article 23 du décret n° 91-538 du 25 décembre 1991).

¹²⁹ À noter la création d'un comité national du Codex Alimentarius dont les missions et l'organisation ont été fixées par décret exécutif n°05-67 du 30 janvier 2005. JO N°10 du 6 février 2005, Page 4.

2-C-2-Mesures sanitaires et phytosanitaires

La réglementation en matière zoosanitaire et phytosanitaire est fondée sur les prescriptions et recommandations du code zoosanitaire international de l'organisation mondiale de la santé animale (OIE), de la Convention internationale pour la protection des végétaux telle qu'elle avait été révisée et sur les normes spécifiques de la commission du Codex Alimentarius.

La loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes et la loi n° 87-17 du 1er août 1987 relative à la protection phytosanitaire ainsi la loi n° 88-08 du 26 janvier 1988 relative à la médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale, ainsi que les règlements pertinents, forment le cadre juridique de base de la réglementation sanitaire et phytosanitaire.

Pour renforcer le système réglementaire, deux décrets avaient été promulgués: le décret exécutif n° 04-319 et n° 04-320 du 7 octobre 2004 relatifs respectivement i) aux principes d'élaboration, d'adoption et de mise en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires et ii) à la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires et des obstacles techniques au commerce.

Ces dispositions sont compatibles avec l'accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (l'accord SPS). En outre, des actions sont engagées pour adopter et mettre en œuvre les normes internationales sur les mesures phytosanitaires (NIMP), notamment celles qui concernaient la liste actualisée des organismes nuisibles réglementés, le nouveau glossaire phytosanitaire, la déclaration des zones indemnes, l'analyse des risques phytosanitaires, les procédures d'inspection, etc., avec la contribution de l'assistance technique du secrétariat de la convention internationale pour la protection des végétaux.

Conformément à l'article 17 de la loi n° 87-17 du 1er août 1987 relative à la protection phytosanitaire, un certificat phytosanitaire délivré par les services officiels du pays d'origine, certifiant l'absence d'organismes nuisibles et répondant aux exigences fixées par ladite loi, est requis pour l'importation de végétaux, produits végétaux et matériel végétal. Le certificat, établi selon le modèle de la convention internationale pour la protection des végétaux doit être rédigé en arabe, français ou anglais. Le décret exécutif n° 93-286 du 23 novembre 1993 régit les inspections phytosanitaires aux frontières et établit les procédures pertinentes. Les inspections phytosanitaires aux frontières sont effectuées par des agents relevant de l'autorité phytosanitaire nationale avec le dédouanement et sont obligatoires pour tous les produits végétaux énumérés dans ce décret. En outre, une autorisation technique d'importation est nécessaire pour l'importation de semences et plants destinés à la plantation ou à la reproduction (Arrêté n° 284 du 14 juillet 2002). Les

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

autorisations techniques doivent être délivrées par le Ministère de l'Agriculture et du Développement rural dans un délai de 21 jours, mais en pratique dans un délai de quatre à cinq jours sur la base de l'évaluation du risque phytosanitaire du pays d'origine.

En outre, les normes phytotechniques et phytosanitaires à l'importation des semences et plants des espèces maraîchères, arboricoles ou viticoles et des grandes cultures sont stipulées dans l'arrêté du 7 avril 2004. La liste provisoire des espèces de céréales et de pommes de terre ainsi que des espèces arboricoles et viticoles autorisées à la production et à la commercialisation est établie dans l'arrêté du 2 octobre 2006, modifié et complété. Cet arrêté fut abrogé en 2008 par l'arrêté de 27 novembre 2008, remplacé également par arrêté du 10 février 2011 fixant les listes A et B des espèces et variétés végétales autorisées à la production et à la commercialisation (JO n°52/2011).

Une dérogation sanitaire est exigée pour l'importation d'animaux vivants et pour certains produits animaux ou d'origine animale, conformément à la loi n° 88-08 du 26 janvier 1988 relative à la médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale et au décret exécutif n° 91-452 du 16 novembre 1991 aux inspections vétérinaires des postes frontière.

Sont soumis au contrôle sanitaire vétérinaire, tous les animaux, produits animaux ou d'origine animale, soumis ou non au régime de la dérogation sanitaire. Ils devaient être accompagnés d'un dossier sanitaire constitué, notamment, du certificat sanitaire vétérinaire. Les dérogations sanitaires sont établies dans un délai de 24 à 48 heures après vérification de la situation sanitaire du pays exportateur sur la base des rapports de l'OIE.

La validité des dérogations sanitaires variait entre 30 et 60 jours. L'importation d'animaux et de produits animaux ou d'origine animale pouvant propager les maladies animales contagieuses à l'homme ou à l'animal est interdite.

L'Algérie reconnaît, de manière unilatérale, les mesures sanitaires et phytosanitaires des autres pays comme étant équivalentes aux mesures nationales dans la mesure où ces mesures fournissent un niveau de protection au moins équivalent à celui prévalant en Algérie, ainsi qu'il est prévu à l'article 4 de l'accord SPS et conformément aux décrets n° 04-319 et n° 04-320.

Pour ce faire, l'Algérie s'appuie sur les recommandations du code zoosanitaire international de l'OIE et les normes du Codex Alimentarius pour ce qui est du niveau de protection sanitaire, et sur les normes internationales des mesures phytosanitaires pour les aspects phytosanitaires.

La délivrance de dérogations sanitaires et d'autorisations techniques peut être suspendue à tout moment s'il apparaît une situation nouvelle dans le pays exportateur, qui est susceptible de constituer un risque phytosanitaire ou zoosanitaire. En cas de refus, une notification motivée est

adressée à l'importateur, qui peut exercer un recours auprès de l'autorité vétérinaire nationale (animaux, produits animaux ou d'origine animale) ou de l'autorité phytosanitaire nationale (produits végétaux). La liste des additifs alimentaires autorisés figure dans l'arrêté interministériel du 14 février 2002. La liste des organismes nuisibles dont l'importation est interdite figure dans le décret n° 93-286 du 23 novembre 1993.

Les mesures sanitaires et phytosanitaires s'appliquent de la même façon aux produits animaux ou d'origine animale et aux produits végétaux, qu'ils soient importés ou d'origine locale, et à tous les partenaires commerciaux de l'Algérie sans discrimination, conformément à l'article 2/3 de l'accord SPS.

Les mesures applicables aux produits animaux ou d'origine animale et aux produits végétaux fabriqués localement incluent notamment la délivrance au préalable d'un agrément sanitaire pour l'établissement de production et la réalisation d'un contrôle régulier de l'établissement et des produits fabriqués et, le cas échéant, des prélèvements d'échantillon pour analyse.

La fabrication, l'importation, la distribution, la commercialisation et l'utilisation des produits phytosanitaires à usage agricole doivent être approuvées par l'autorité phytosanitaire, après étude de la commission nationale des produits phytosanitaires et sur recommandation de cette commission, conformément au décret exécutif n° 99-156 du 20 juillet 1999 modifiant et complétant le décret exécutif n° 95-405 relatif au contrôle des produits phytosanitaires à usage agricole, l'arrêté du 24 septembre 2003 relatif à la composition de la commission nationale des produits phytosanitaires et l'arrêté du 13 mars 2000 relatif aux conditions d'emballage et d'étiquetage des produits phytosanitaires à usage agricole.

Aux termes de l'article 5 du décret exécutif n°04-319 du 7 octobre 2004, « les mesures sanitaires et phytosanitaires ne doivent pas établir de discrimination arbitraire ou injustifiable, si les conditions identiques ou similaires existent, les mesures sanitaires ou phytosanitaires ne seront pas appliquées de façon à constituer une restriction déguisée au commerce ».

2-D- le degré d'ouverture

On peut maintenant tenter d'appréhender le taux ou le degré d'ouverture de l'économie algérienne. Il se mesure suivant la part du commerce extérieur dans la production. Selon le système des comptes économiques algériens (SCEA), le taux d'ouverture de l'économie se calcule par la valeur du commerce extérieur (exportations+importations) rapportée à la production intérieure brute (la PIB).

Toutefois, pour effectuer des comparaisons internationales, on prendra en considération le produit intérieur brut (le PIB) utilisé par les institutions internationales comme le véritable indicateur de la production d'un pays. Mais ce qu'il reste à vérifier si le taux d'ouverture élevé (théoriquement proche de 100%) signifie que l'économie d'un pays est intégrée à l'économie mondiale, que les échanges du pays avec l'extérieur sont diversifiés, que par contre un taux d'ouverture inférieur à 50% traduit une économie faiblement ouverte sur l'économie mondiale, donc protectionniste, isolationniste et sous-développée.

Le taux d'ouverture de l'économie algérienne, en tenant compte des exportations des hydrocarbures, est plus élevé que le degré d'ouverture hors exportations des hydrocarbures (plus que le double). On est donc en mesure d'affirmer que le degré d'ouverture de l'économie algérienne est subordonné à la valeur des exportations des hydrocarbures. A la question de savoir si le taux d'ouverture plus élevé entraîne une diversification des échanges, on serait tenté de répondre que ce n'est pas vrai pour le cas de l'Algérie dans la mesure où même si le taux d'ouverture a augmenté ces dernières années, ce n'est que suite aux exportations d'un seul produit. Autrement dit, la libéralisation des échanges extérieurs de l'Algérie avec ses partenaires n'a pas entraîné une plus grande ouverture de son économie.

3-Quelques données statistiques

3-A- Poids de l'Algérie dans le commerce mondial

La lecture du tableau VIII ci-dessous fait ressortir clairement que, pour la période allant de 2001 à 2014, comme pour les périodes précédentes, le poids des exportations algériennes hors hydrocarbures par rapport aux exportations mondiales est insignifiant puisqu'il oscille entre 0,008% (2004, 2009) et 0,012 % (2008).

Selon une étude publiée par la CNUCED, au courant de l'année 2010¹³⁰, sur les échanges mondiaux situe le commerce mondial à hauteur de 12 000 milliards USD soit le double de ce qu'ils étaient dix ans auparavant. Cela explique que l'effet de la mondialisation commence à prendre une tournure de plus en plus significative en faveur des pays qui ont su se mettre au diapason des échanges internationaux.

L'étude en question considère que le commerce mondial est, par tête d'habitant, dans son ensemble assez inégal dans la mesure où le commerce per capita dans les pays occidentaux est de 10 000 USD alors que la moyenne mondiale se situe autour de 3 000 USD par habitant.

¹³⁰ Revue le Phare, n° 134, juin 2010, p 30.

Tableau VIII Part des exportations de l'Algérie dans le commerce mondial 2001-2014

(en milliers USD)

Années	Exportations mondiales*	Exportations algériennes**					
		Total	%	hors hydrocarbures	%	hydrocarbures	%
2001	6 191 000	19 132	0,309	648	0,010	18 484	0,299
2002	6 492 000	18 825	0,290	734	0,011	18 091	0,279
2003	7 586 000	24 612	0,324	673	0,009	23 939	0,316
2004	9 223 297	32 083	0,348	781	0,008	31 302	0,339
2005	10 509 146	46 001	0,438	907	0,009	45 094	0,429
2006	12 130 534	54 613	0,450	1 184	0,010	53 429	0,440
2007	14 023 293	60 163	0,429	1 332	0,009	58 831	0,420
2008	16 160 364	79 298	0,491	1 937	0,012	77 361	0,479
2009	12 554 999	45 194	0,360	1 066	0,008	44 128	0,351
2010	15 301 115	57 053	0,373	1 526	0,010	55 527	0,363
2011	18 338 014	73 489	0,401	2 062	0,011	71 427	0,390
2012	18 495 525	71 866	0,389	2 062	0,011	69 804	0,377
2013	18 300 640	64 974	0,355	2 014	0,011	62 960	0,344
2014	19 063 547	62 886	0,330	2 582	0,014	60 304	0,316

*Données de l'OMC : statistiques du commerce international **Données du CNIS

S'agissant de l'Afrique, sa part dans les échanges mondiaux est bien en deçà de la moyenne mondiale puisqu'elle est de 800 USD par tête alors que la part de l'Algérie (y compris les hydrocarbures) est double, soit 1 600 USD par habitant.

Néanmoins, si on raisonne en termes d'exportations hors hydrocarbures, la part de l'Algérie revient à 80 USD per capita, dès lors que la structure des exportations algériennes est largement dominée par les hydrocarbures (environ 95 %). Cela revient à dire qu'en excluant les exportations

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

d'hydrocarbures, l'Algérie ferait partie des pays les moins avancés à l'instar de la Somalie, le Bangladesh, le Zimbabwe, l'Éthiopie, etc.

Le tableau IX ci-après fait ressortir un constat similaire en termes de poids insignifiant des importations algériennes par rapport aux importations mondiales; le meilleur résultat enregistré étant de 0,307 % au courant de l'année 2014.

Tableau IX Part des importations de l'Algérie dans le commerce mondial 2001-2014

(en millions USD)

Années	importations mondiales*	Importations algériennes**					
		Total	%	hors hydrocarbures	%	hydrocarbures	%
2001	6 483 000	9 940	0,153	9 801	0,151	139	0,002
2002	6 742 000	12 009	0,178	11 864	0,176	145	0,002
2003	7 867 000	13 534	0,172	13 420	0,171	114	0,001
2004	9 574 488	18 308	0,191	18 135	0,189	173	0,002
2005	10 870 483	20 357	0,187	20 145	0,185	212	0,002
2006	12 461 492	21 456	0,172	21 212	0,170	244	0,002
2007	14 330 484	27 631	0,193	27 307	0,191	324	0,002
2008	16 572 298	39 479	0,238	38 885	0,235	594	0,004
2009	12 781 621	39 294	0,307	38 745	0,303	549	0,004
2010	15 510 669	40 473	0,261	39 518	0,255	955	0,006
2011	18 503 484	47 247	0,255	46 083	0,249	1 164	0,006
2012	18 713 181	50 376	0,269	45 421	0,243	4 955	0,026
2013	19 025 527	55 028	0,289	50 643	0,266	4 385	0,023
2014	19 091 010	58 580	0,307	55 701	0,292	2 879	0,015

*Données de l'OMC : statistiques du commerce international**Données du CNIS

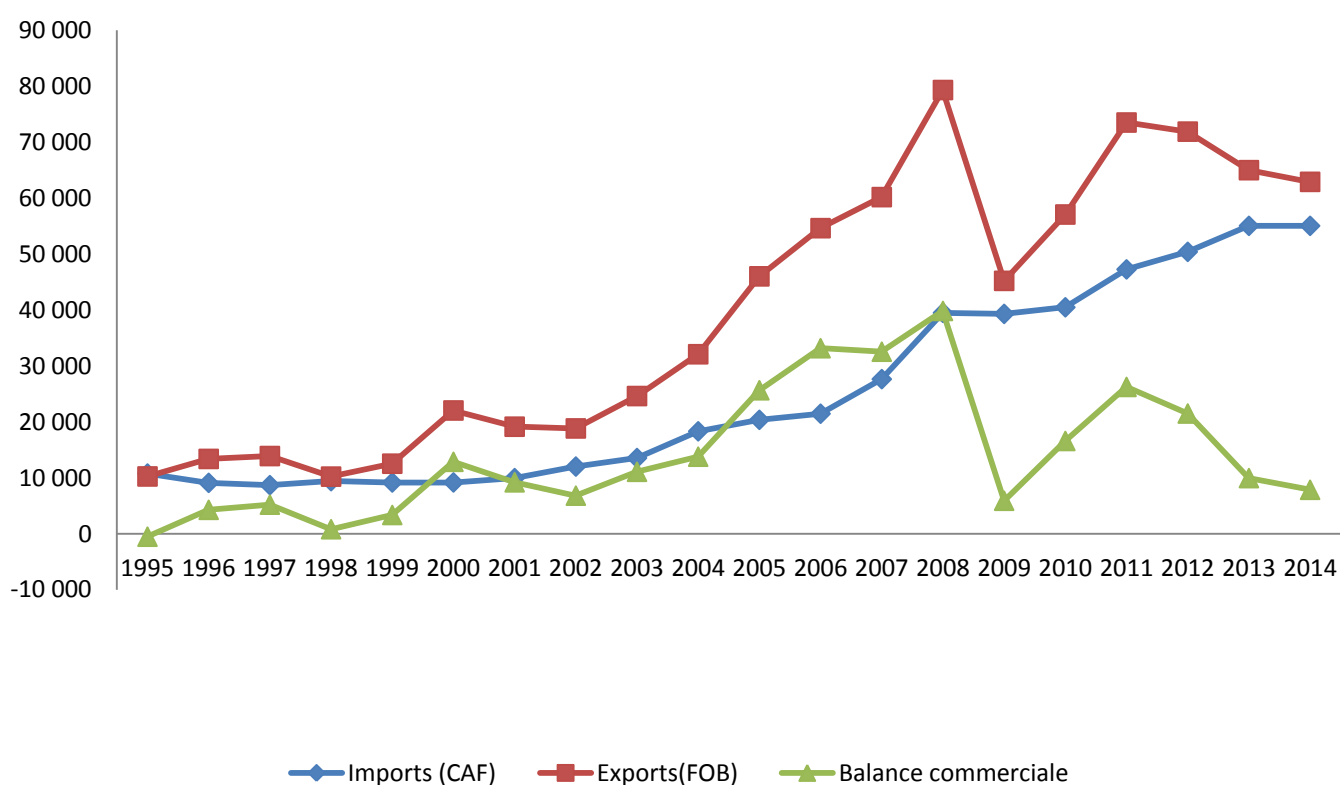
Cette grille de lecture permet, au moins, d'affirmer deux constats : le premier est lié au fait que l'Algérie n'a aucune place dans la division internationale du travail (spécialisation internationale), le second, quant à lui, est révélateur de l'hypothèse d'existence d'un dutch disease algérien appuyant la thèse de la malédiction des ressources.

3-B- Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Le graphique repris dans la figure 4 donne un aperçu sur l'évolution des éléments de la balance commerciale pour la période considérée.

Il est relevé, pour la période 2005-2014, une tendance à l'évolution de plus en plus positive des importations à compter de 2001, après une période de statisme (entre 1995 et 2000) pour retrouver encore la stabilisation entre 2008 et 2010. Aussi faut-il remarquer qu'elles sont passées de 9 173 millions USD en 2000 à 50 376 en 2012, soit une évolution de 449%.

Figure 4 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie



Source : Données CNIS

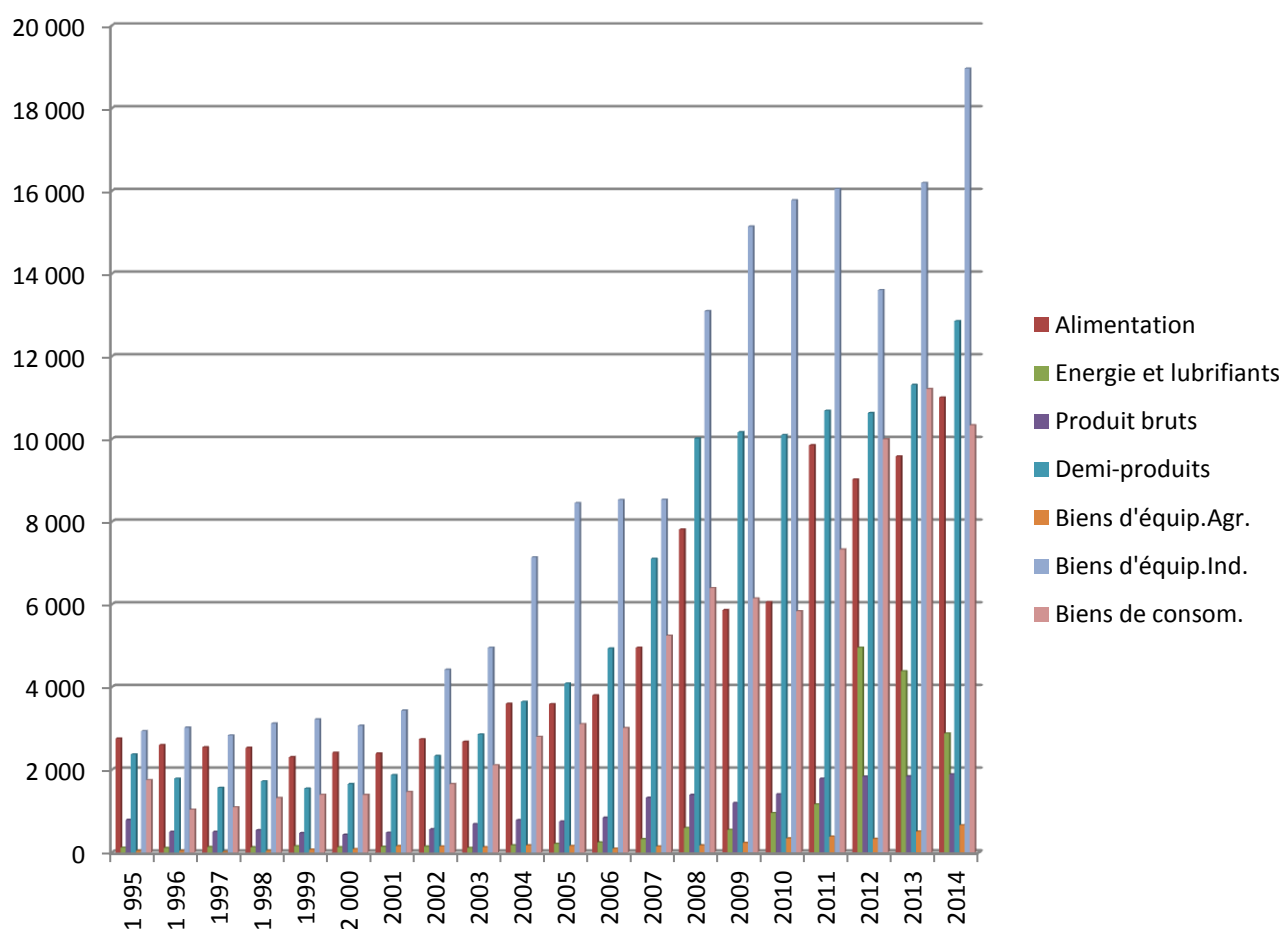
Par contre, les exportations ont connu, pour la même période, des fluctuations jusqu'à l'année 2002, à partir de laquelle, elles ont enregistré une forte évolution pour atteindre le pic de 79 928 millions USD en 2008, suivie d'une chute drastique en 2009 (45 194 millions USD) pour reprendre l'année d'après et franchir la barre des 70 000 millions USD en 2011 et 2012. Les exportations ont crû de 226% entre 2000 et 2012.

Globalement, la balance commerciale est excédentaire, et à l'exception de l'année 1995 et le taux de couverture est en nette progression durant la période, et ce, en raison de l'évolution des exportations des hydrocarbures. Néanmoins, si celles-ci sont exclues, la balance commerciale sera déficitaire pour toute la période.

3-C- Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupe d'utilisation

Figure 5 : Evolution des importations de l'Algérie par groupe d'utilisation : 1995-2014

(en million USD)



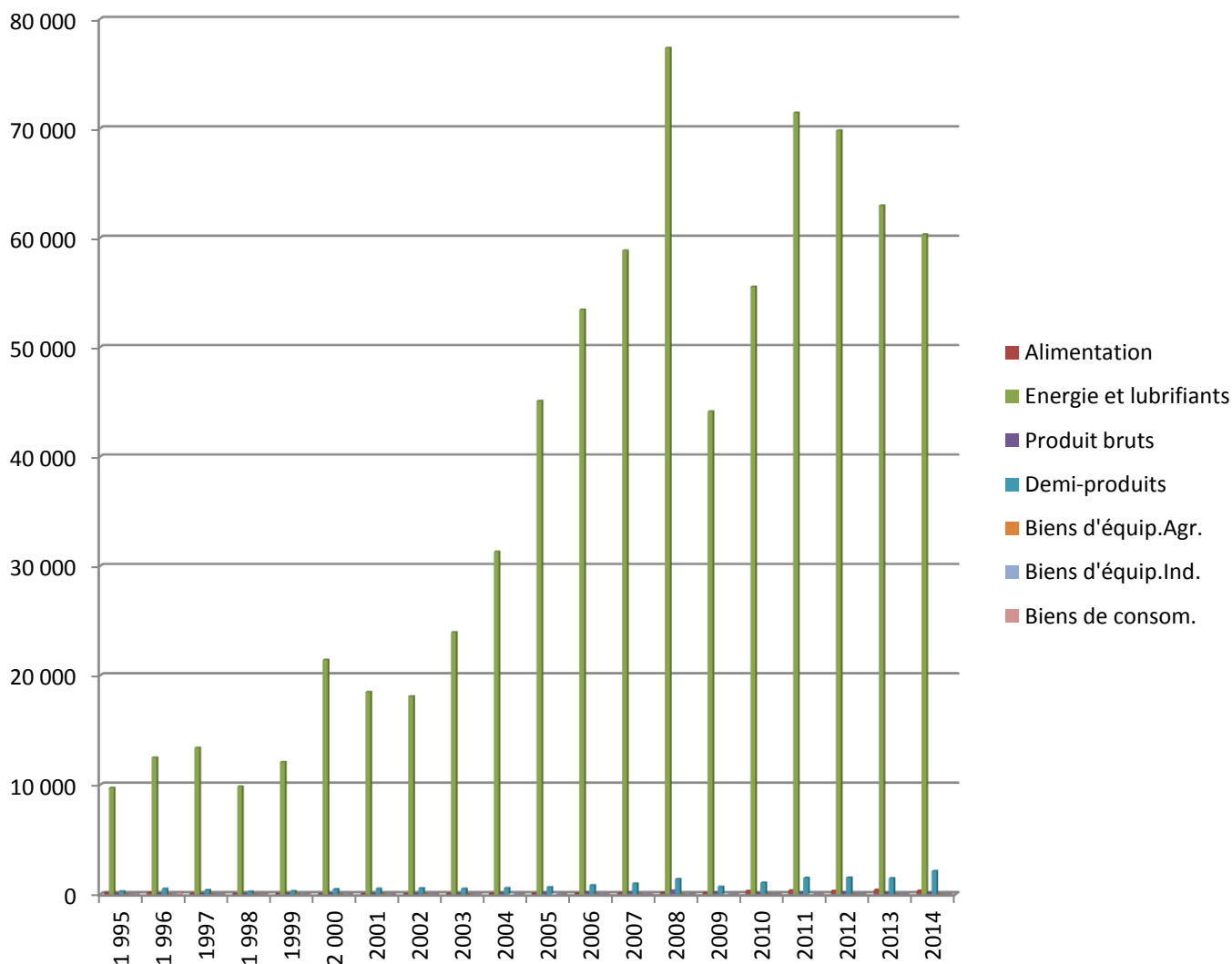
Source : Données CNIS

À l'importation, tel qu'il ressort du figure 5, et à l'exception de trois groupes d'utilisation, que sont l'énergie et lubrifiants, les biens d'équipements agricoles et les produits bruts ayant connu une stabilité entre 1995 et 2006, suivie d'une légère évolution depuis, les autres groupes d'utilisation, à savoir les produits alimentaires, les demi-produits, les biens de consommation et surtout les biens d'équipements industriels ont connu une nette croissance ces dernières années.

Au titre des exportations (figure 6), seul le groupe d'utilisation énergie et lubrifiants a connu une croissance pour atteindre un pic en 2008 suivi d'une chute drastique l'année d'après pour reprendre de nouveau dès 2010.

Figure 6 : Evolution des exportations de l'Algérie par groupe d'utilisation : 1995-2014

(en million USD)



Source : Données CNIS

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

La croissance des exportations des hydrocarbures a été suivie d'une croissance beaucoup moindre de celles des produits bruts et des demi-produits. Sinon, pour les autres groupes, il n'y a aucune évolution significative, si ce n'est plutôt des baisses.

3-D- Principaux partenaires de l'Algérie

Tel qu'il ressort le tableau X les principaux fournisseurs de l'Algérie en 2013 font partie de l'Union Européenne suivis des USA derrière la Chine. Dans l'ordre, la Chine demeure le premier fournisseur de l'Algérie, suivi de la France, vient ensuite l'Italie suivi respectivement de l'Espagne, de l'Allemagne, et des USA toujours pour les mêmes catégories de produits.

Tableau X : les dix premiers fournisseurs de l'Algérie: année 2013.

(en Million de DA)

Principaux fournisseurs	Valeurs	Structure(%)
CHINE	542 643,7	12,4
FRANCE	496 358,9	11,4
ITALIE	450 891,9	10,3
ESPAGNE	406 409,0	9,3
ALLEMAGNE	227 635,6	5,2
ETATS UNIS D'AMERIQUE	187 481,9	4,3
TURQUIE	164 707,2	3,8
ARGENTINE	137 621,5	3,2
BRESIL	104 870,1	2,4
INDIE	103 808,1	2,4

Source : Données CNIS

La lecture du tableau XI ci-après fait ressortir que le même ordre est respecté en ce qui concerne les exportations de l'Algérie pour l'année 2014, s'agissant plus particulièrement des hydrocarbures. Les pays de l'UE viennent en tête de liste des clients suivis des états unis d'Amérique.

Tableau XI : les dix premiers clients de l'Algérie: année 2013.

(en Million de DA)

Principaux Clients	Valeurs	Structure(%)
ESPAGNE	818497,9	15,7
ITALIE	705101,7	13,5
GRANDE BRETAGNE	561127,9	10,8
FRANCE	508398,9	9,7
ETATS UNIS D'AMERIQUE	480204,8	9,2
PAYS-BAS	368858,9	7,1
CANADA	234871	4,5
BRESIL	230289,8	4,4
TURQUIE	188282,1	3,6
CHINE	188117,4	3,6

Source : Données CNIS

L'examen du commerce extérieur de l'Algérie pour la période considérée et les politiques commerciales subséquentes permet de dégager essentiellement ce qui suit :

- Sur le plan du commerce extérieur de l'Algérie :
 - Le poids de l'Algérie dans le commerce mondial est insignifiant. Si on ramène les exportations hors hydrocarbures per capita, l'Algérie fera partie des pays des moins avancés. Partant de là, il est permis de dire que l'Algérie n'a aucune place dans la division internationale du travail;
 - La structure des exportations algérienne est largement dominée par les exportations d'hydrocarbures depuis tout le temps. Cela laisse supposer ou confirmer l'hypothèse d'existence d'un Dutch disease algérien.
- Sur le plan de la politique tarifaire :

La politique tarifaire algérienne y compris l'actuelle réforme comporte de nombreuses incohérences, on notera principalement ce qui suit :

- Le critère de modulation des taux en fonction du degré d'ouvrison (5% pour les matières premières, 15% pour les produits intermédiaires et 30% pour les produits finis), est certes, logique, mais à lui seul insuffisant, dans la mesure où il ne prend pas les nécessités de protection nationale. Ce qui est peut être un produit fini pour une branche va être une matière première pour l'autre;
- La part des sous-positions tarifaires (SPT) résiduelles "autres" est très importante ;
- Le taux maximum de 30% est nettement réduit par rapport à certains produits à comparer avec les pays voisins et autres de même niveau de développement ;
- Le taux de protection effectif est l'un des plus faibles au monde ;
- Il est vrai qu'il y a eu des efforts en matière d'éclatement des sous- positions tarifaires, mais il reste beaucoup à faire pour pouvoir satisfaire aux besoins de protection des secteurs.
- Sur le plan des barrières non tarifaires :
 - Mis à part les formalités administratives particulières (FAP), connues pour l'immobilisme administratif et les lenteurs, l'Algérie a abandonné de nombreuses barrières non tarifaires (BNT). Donc, outre le fait qu'elles ne sont pas variées, le peu de barrières non tarifaires (BNT) n'est pas consistant.

Section 2 : le processus d'adhésion à l'OMC

L'Algérie après avoir pris conscience de l'impératif d'intégrer le nouveau ordre économique mondiale caractérisée par une vague des regroupements régionaux, se trouver dans l'obligation d'entamer des réformes afin d'être en concordance avec les exigences des organisations mondiales et a leurs tête l'organisation mondiale du commerce.

1- Les motifs d'adhésion

La participation de l'Algérie à l'Uruguay round autant qu'un membre observateur en 1994 et qui a marqué la naissance de l'OMC, est la meilleure preuve de sa volonté d'adhérer à l'OMC qui s'est concrétées par la reformulation de sa demande en juin 1996, après validation du conseil du gouvernement.¹³¹

Parmi les raisons qui ont poussé l'Algérie à demander l'adhésion à l'OMC sont :

- Le statut d'observateur dont bénéficier l'Algérie au sein des accords du GAAT (en suite l'OMC) lui a encouragé pour le dépôt du demande d'adhésion ;
- Les nouvelles orientations de l'économie algérienne visant la libéralisation du commerce extérieur ;
- L'attraction des investissements directs étrangers et les avantages qu'ils procurent (transfert de technologie, création d'emploi,...),
- Les recommandations du FMI et la banque mondiale après l'adoption du plan d'justement structurelle ;
- La diversification des échanges commerciaux après l'élimination des barrières, ce qui constitue un déficit pour les producteurs nationaux et les mis dans l'obligation de s'aligner à l'exigence de la concurrence des produits étrangers sur le marché domestique, comme sur les marchés extérieurs ;
- La maîtrise des importations des produits agroalimentaires, destinés à la consommation de la population, et des fluctuations adverses de leurs prix sur le marché mondiale;
- Les avantages mis en place par l'OMC au profit de ses membres (les principes de l'OMC) afin d'encourager les producteurs nationaux en lui assurant un traitement exceptionnel et des nouvelles débouchés a leurs produits ;

¹³¹ M'HAMSADJI BOUZIDI Nachida, 5 Essais sur l'ouverture de l'économie algérienne, ENAG édition, 1998, P31.

- La participation de l'Algérie aux travaux de l'OMC (négociations multilatérale) lui permettre d'avoir son mot à dire parmi les pays en voie de développement membres et afin de revoir les règles de l'OMC qui restent toujours en faveur des pays développés¹³² ;

En revanche un nombre important des économistes sont contre l'adhésion de l'Algérie à l'OMC qui est à leurs avis au service des pays développés et constituera un vrai danger pour l'économie nationale, en particulier les entreprises Algériennes qui ne sont pas encore apte pour faire face à la concurrence étrangère.

2- Le processus des négociations

Les autorités algériennes ont présenté leurs demandes d'accession suivant l'article XII : «Tout Etat ou territoire douanier jouissant d'une entière autonomie dans la conduite de sa politique commerciale peut accéder à l'OMC à des conditions à convenir entre lui et les membres de l'OMC».

L'article XII de l'accord sur l'OMC dispose que l'accession à l'OMC se fera «à des conditions à convenir» entre le gouvernement candidat et l'OMC. Le processus d'accession à l'OMC prend essentiellement la forme de négociations et est assez différent du processus d'adhésion aux autres organisations internationales, comme le FMI, qui est en grande partie automatique.

L'accession à l'OMC impose aux pays candidats les conditions suivantes :

- La réduction des barrières tarifaires ;
- Faciliter l'introduction des biens et services étrangers en prenant en considération la protection de certains secteurs stratégiques,
- L'harmonisation des mécanismes et politiques commerciales avec celles des pays membres ;

La première demande d'adhésion de l'Algérie aux accords du GATT était formulée en date du 03 juin 1987. Un groupe de travail était créé le 17 juin 1987 pour son examen.

La demande était gelée à l'époque à cause de:

- L'absence d'une politique commerciale claire résultant de la faiblesse du système productif. Le commerce extérieur algérien basé en 97% sur les hydrocarbures ;
- L'instabilité politique et sécuritaire qu'a vécue l'Algérie à cette époque.

Le sept novembre 1994, le ministre du commerce a créé deux commissions :

¹³² MEDJAHED Mohamed Tayeb , le droit de l'OMC, édition HOUMA, 2^{ème} édition, 2008, P117.

- a- **Une commission interministérielle** chargée de l'établissement et suivie de la demande d'adhésion de l'Algérie à l'OMC. Elle est composée des représentants des ministères et administrations concernées, à savoir, ministère de la justice, les finances, l'industrie, les PME PMI, l'agriculture et la pêche, la PTT, le transport, la planification, le tourisme et l'artisanat, la banque d'Algérie, la direction générale des douanes, le centre national du registre du commerce.

La commission était pour mission :

- La détermination de la stratégie permettant le lancement d'un processus de négociation avec les membres de l'OMC ;
 - La fixation des secteurs à protéger et ceux à libérer ;
 - L'évaluation des conséquences de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC sur les différents secteurs,
 - La mise en oeuvre des propositions relatives aux réductions tarifaires et aux engagements liées au commerce des services ;
 - La mise en application du mémorandum de l'organisation du commerce extérieur algérien et les enjeux de son libéralisation ;
 - L'organisation de la participation des partenaires sociaux (syndicat et patronat) en ce dossier.
- b- **La commission de facilitation des opérations du commerce extérieur** est chargée de proposer les procédures pratiques visant la facilitation du commerce extérieur et la détermination des règles et méthodes de travail aux différents secteurs liés au commerce extérieur.

Après validation du conseil du gouvernement, la requête était déposée officiellement auprès du secrétariat de l'OMC le 05 juin 1996. Par conséquent un groupe de travail présidé par l'ambassadeur de l'Argentine à l'OMC, était chargé du dossier d'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

Une commission était instituée par le chef du gouvernement présidée par monsieur le ministre du commerce et compte 65 cadres relevant de 23 départements ministérielles. Elle est chargée de la préparation et la direction des négociations relatives à l'accession de l'Algérie à l'OMC.

L'Algérie était destinataire de la première série des questions (174) émanant de cinq (05) membres (UE 123, Suisse 33, Japon 09, Australie 08, Israël 01). La commission a répondu aux questions le 05 juillet 1997.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

En Aout 1997, une deuxième série des questions (170) étaient posée par les Etats Unies d'Amérique et qui a touchées aux mêmes sujets de la précédente.

Le groupe de travail chargé de l'accession de l'Algérie a tenu sa première réunion au siège de l'OMC les 22 et 23 Avril 1998.

A la fin de l'année 1998, l'Algérie a entamé la deuxième phase des négociations bilatérales. Plusieurs rounds de négociations étaient tenus au siège de l'OMC¹³³ (12 rounds) dont le dernier était en date du 31 mars 2014.

Les membres du groupe de travail de l'OMC ont examiné le projet de rapport qui décrit le régime de commerce extérieur de l'Algérie ainsi que les réformes que celle-ci a entreprises ces dernières années pour rendre son cadre juridique et institutionnel conforme aux règles de l'OMC.

Chaque groupe de travail de l'accession prenant ses décisions par consensus, il doit y avoir accord entre tous les membres de l'OMC intéressés quant au fait qu'il a été répondu à leurs préoccupations individuelles et que toutes les questions en suspens ont été résolues au cours des négociations bilatérales et multilatérales.

Tous les documents examinés par le groupe de travail de l'accession pendant le processus de négociation font l'objet d'une distribution restreinte jusqu'à l'achèvement du processus.

Les membres du groupe de travail ont aussi évalué les progrès accomplis dans les négociations bilatérales en cours sur l'accès aux marchés pour les marchandises et les services. Les membres ont appelé de leurs vœux la conclusion des négociations en vue de l'accession car, selon eux, celles-ci traînaient trop en longueur. Le groupe de travail de l'OMC a réaffirmé sa volonté politique de mener cette accession à bien, mais le groupe a souligné qu'il restait beaucoup à faire avant que l'Algérie puisse devenir membre de l'organisation.

¹³³ www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/a1_algerie_f.htm

Conclusion du chapitre troisième

L'organisation mondiale du commerce constitue ces dernières années un fort sujet d'actualité en Algérie. En effet, l'adhésion d'un grand nombre de pays à l'OMC ainsi que l'existence de nombreux regroupements régionaux ont entraîné une reconfiguration des relations économiques internationales.

L'accession de l'Algérie à l'OMC n'est pas une fin en soi mais un élément déterminant de la stratégie visant à poursuivre son développement économique; elle a pour finalité d'intégrer l'économie nationale au sein de l'économie mondiale en mutation accélérée. Par ailleurs, le choix pour l'Algérie n'est pas d'accéder ou non à l'OMC, mais de poursuivre de façon déterminée les réformes économiques¹³⁴.

Depuis le début du processus, long et complexe, des multiples programmes de réformes économiques ont été mise en œuvre dès la fin des années quatre vingt, l'Algérie a fait d'énormes progrès dans le processus de transition d'une économie largement dominée par les capitaux publics et les monopoles d'Etat vers une économie de marché où les capitaux privés joueront un rôle moteur dans le développement. Mais ce processus est loin d'atteindre ses objectifs que parce que l'économie algérienne reste dominée par les hydrocarbures.

L'objectif de ce chapitre était de faire une évaluation des effets de l'ouverture commerciale de l'Algérie pour être en concordance avec les principes de l'OMC; les statistiques du commerce extérieur utilisées dans ce chapitre affichent une constante augmentation du solde de la balance commerciale de l'Algérie jusqu'à fin 2008 ou ce solde a atteint un pic de 79 928 millions de USD, mais ces résultats ne doivent pas cacher le déséquilibre structurel de celle-ci, par le fait que les exportations hors hydrocarbures représentent une part marginale du total des exportations comme déjà relevé.

Aujourd'hui, notre dépendance des hydrocarbures dépasse celle qui a prévalu durant les années 1970. La répartition géographique des principaux partenaires de l'Algérie fait ressortir que l'UE a récupéré sa place de leader avec plus de 50% des échanges.

¹³⁴ HEDIR .M, l'économie algérienne à l'épreuve de l'OMC, éditions ANEP, Alger ; 2003, p391.

Conclusion générale

Ce modeste travail est une tentative de mettre en exergue deux aspects. Le premier a trait aux organismes chargés de la gestion du commerce mondiale au niveau des deux premiers chapitres, en traitant respectivement le parcours de naissance de l'organisation mondiale du commerce tout en justifiant les avantages des échanges et les politiques commerciales favorables au protectionnisme.

Le second aspect, lui, est lié à l'examen de la politique commerciale de l'Algérie et les réformes entamés afin d'achever le plutôt possible son processus d'adhésion à l'OMC. Commencant d'abord par la présentation du commerce extérieur de l'Algérie et en abordant ensuite les instruments tarifaires et non tarifaires de l'Algérie. Ensuite, expliquer le chemin parcouru par l'Algérie afin d'accéder à l'OMC.

À l'issue de cette tentative, il a été permis de relever ce qui suit :

Sur le plan du commerce extérieur :

- l'Algérie n'a aucun poids dans le commerce mondial. L'Algérie serait même considérée parmi les pays les moins avancés (PMA), si on ramène les exportations par habitant tout en excluant la part des hydrocarbures, ceci d'une part ;
- D'autre part, la structure des exportations est largement dominée par les hydrocarbures (+95%).

Partant de ces deux affirmations, il faut reconnaître que l'Algérie n'a pas de place dans les spécialisations internationales et qu'il est permis de supposer l'hypothèse d'existence du Dutch Disease algérien.

Sur le plan de la politique tarifaire, il a été permis de constater clairement son incohérence. Cela peut être vérifié à plusieurs égards dont notamment :

- Le critère retenu pour la restructuration tarifaire basé sur le classement de produits en trois catégories de manière à adapter les taux de droit de douane en fonction du degré d'ouvraison, à lui seul, est insuffisant.
- Le nombre considérable de *SPT* à six (06) chiffres et la part importante que représentent les *SPT* "autres", dénote le travail qui reste à faire en termes d'éclatements pour répondre aux nécessités de protections nationales. Cela dénote également le manque d'implication et de coordination des secteurs.
- Le taux maximum de 30% est nettement réduit par rapport à certains produits nécessitant une forte protection.

- Un taux de protection effectif (TPE) très faible. Cette affirmation est étayée par la conjoncture du CNES (1er septembre)¹³⁵, selon laquelle le taux de protection effectif de la production nationale en Algérie (11%) est parmi les plus faibles à travers le monde, puisque la moyenne mondiale est de 16%, cela dénote qu'il y a absence d'étude d'impact et, renseigne davantage sur le manque d'implication et de coordination des secteurs ;

Sur le plan des barrières non tarifaires, Il y a quasiment absence d'instruments non tarifaires et le peu qui existe n'est pas consistant. A titre indicatif, les normes techniques, qui pourtant sont basées sur des critères scientifiques et objectifs, sont en deçà des exigences et standards internationaux, ce qui fragilise davantage l'économie algérienne.

Les négociations en vue de l'accession à l'OMC sont en train de fournir à l'Etat algérien un excellent moyen de penser à des reformes économiques profondes qui lui permettront de sortir du cercle vicieux de la dépendance vis à vis des exportations de pétrole et de gaz.

Dans le contexte d'une ouverture de l'Algérie sur le monde extérieur et d'une concurrence accrue, les défis à relever sont :

- Assurer la stabilité sociale et politique et faire accepter le nouvel environnement dont la croissance des revenus, une meilleure gouvernance, une meilleure prestation des services de base, et une plus grande participation de la société à la prise de décision politique, sont, en Algérie, essentiels à la mise en place d'un environnement politique, social et économique favorables à la croissance, à la création d'emplois, à la cohésion sociale et à la réduction durable de la pauvreté et de la vulnérabilité sociale.
- Minimiser la forte dépendance de l'économie vis-à-vis des exportations pétrolières et sa forte vulnérabilité à la volatilité des prix des hydrocarbures: la performance économique depuis l'indépendance a, en grande partie, été façonnée par les mouvements des prix pétroliers et la spécialisation de l'économie algérienne dans les biens semi-finis et biens d'équipements au dépend des biens de consommation et du secteur agricole. L'Algérie partage le schéma de croissance d'autres pays producteurs de pétrole, mais sa vulnérabilité à la volatilité des prix pétroliers a été parmi les plus élevées. L'impact des variations des recettes d'hydrocarbures sur le reste de l'économie sera, en grande partie, déterminé par l'efficacité avec laquelle l'Etat gèrera ces recettes. Le renforcement de la politique budgétaire, dans le contexte d'un cadre budgétaire intégré, visant à protéger la position

¹³⁵ Revue le Phare, N° 08, Décembre 1999, p.52.

budgétaire de la volatilité des recettes des hydrocarbures sera essentiel à une accélération durable de la croissance.

- Mettre en place un climat des affaires propice au développement des activités productives et notamment à l'investissement privé : l'Algérie devra faire un effort important dans la poursuite de ses initiatives pour améliorer le climat des affaires. Il s'agirait, entre autres de développer la capacité de l'Etat à développer les institutions nécessaires au bon fonctionnement de l'économie de marché en veillant à l'application des décisions de justice, à garantir l'égalité des opérateurs économiques devant la loi, à protéger la propriété privée (notamment foncière), à assurer qu'un environnement concurrentiel prévaut sur les marchés, et enfin à offrir des services publics de qualité (douanes, administration des impôts, système judiciaire, entre autres).
- La diversification de l'économie et le développement de conditions propices à l'investissement privé, au développement d'entreprises compétitives à la croissance et à la résorption du chômage: La diversification de l'économie passe par une amélioration de l'environnement dans lequel évoluent les entreprises, notamment pour attirer des flux d'investissement étrangers vers les secteurs non pétroliers. De nouveaux investissements ont été réalisés en dehors du secteur pétrolier, notamment dans les télécommunications, l'industrie agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique et le secteur des technologies de l'information, ce qui témoigne d'une confiance accrue des investisseurs.

L'investissement public s'est également diversifié, des investissements ayant été réalisés dans les secteurs du gaz et de l'électricité, des télécommunications et des transports, ce qui constitue également un élément bénéfique pour l'environnement dans lequel les entreprises sont appelées à évoluer. Cela étant, le secteur privé souffre encore de nombreux freins à l'investissement, tels qu'un accès limité au financement, la prédominance du secteur public dans l'activité productive et les contraintes et les lourdeurs bureaucratique alors que les firmes multinationales opèrent avec le système du « just in time ».

Les principales contraintes au développement du secteur privé sont :

- Un secteur public qui contrôle encore une partie importante de l'activité économique.
- Un accès difficile au foncier industriel.
- Des difficultés de financement.
- Des barrières administratives fortes.
- Un accès limité à l'information.
- Une insuffisance de la réglementation du travail et un manque de travailleurs qualifiés.

- Une infrastructure inadéquate.
- Un système juridique et judiciaire peu efficace et des organisations professionnelles faibles et pas toujours représentatives.

La relance de la croissance économique du pays dépend notamment de la stratégie qu'adopteront les pouvoirs publics pour réduire le taux de chômage tout en améliorant l'efficacité des fonctions régulatrices du marché de l'emploi. Des mesures politiques et des engagements sociaux pour assurer la promotion de l'emploi et la lutte contre la pauvreté doivent continuer.

Par contre, la non adhésion à l'OMC maintiendrait l'image négative et n'encouragerait pas les investissements dans la mesure où l'Algérie demeurerait toujours en dehors du système.

En contrepartie cette adhésion pourrait permettre à l'Algérie, dans une optique à long terme :

- D'accroître ses opportunités commerciales.
- De renforcer la sécurité des relations commerciales grâce à la transparence des politiques et des pratiques commerciales des partenaires que garantissent les accords.
- De participer aux mécanismes de règlement des différends de l'OMC pour défendre ses droits et ses intérêts commerciaux.

Par conséquent, l'Algérie a adopté une stratégie d'ouverture et d'intégration progressives à l'économie mondiale. Cette stratégie est menée à deux niveaux complémentaires.

Le premier est multilatéral. C'est à dire qu'il vise l'intégration au système du commerce multilatéral qu'incarne l'organisation mondiale du commerce. Il s'agit du système des règles régissant les échanges de marchandises, de services et d'éléments de droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Ce système est constitué par l'ensemble des règles d'échanges convenues à l'échelle internationale et consacré par les accords de l'OMC.

Le deuxième est bilatéral et régional. Il s'agit des règles des échanges convenues entre l'Algérie et des partenaires commerciaux individuels (pays) ou entre l'Algérie et des groupes de pays qui forment un seul bloc commercial dans une région donnée (accord de libre échange avec l'UE et la ZALE). La politique commerciale algérienne va au delà de l'ouverture des échanges. Elle vise la mise à jour et l'amélioration des règles internationales afin de garantir le commerce équitable.

Au niveau multilatéral, la dynamique d'insertion est menée dans le cadre du processus d'accession à l'organisation mondiale du commerce, institution internationale qui incarne le système du commerce multilatéral. Le régime du commerce algérien est à ce titre progressivement adapté et réformé selon les règles établies au niveau de l'OMC que ce soit pour ce qui est des tarifs que des

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

autres mesures non tarifaires. Il ne s'agit pas dans ce cadre d'établir le libre échange, mais d'une libéralisation progressive.

L'adhésion à l'OMC ne se traduit pas, à l'inverse de l'accord d'association, par l'instauration d'une zone de libre échange. Il s'agit de consolidations tarifaires assorties le plus souvent de périodes de convergence. Autrement dit il s'agit de s'engager sur des niveaux plafonds de droits de douane (en initial et en final à l'issue de la période de convergence) à ne jamais dépasser, sauf cas de mise en œuvre de mesures de sauvegarde dûment justifiées par des enquêtes économiques.

Il faut bien souligner qu'une réduction des droits de douane frappant les inputs et les demi-produits, aujourd'hui généralement importés, se traduira par une plus grande compétitivité des produits de fabrication nationale puisqu'elle viendra améliorer leur protection effective.

A ce propos l'une des principales difficultés concernant les négociations avec l'OMC se trouve dans la suppression des subventions à l'agriculture que l'Algérie veut maintenir.

En signant l'accord d'association avec l'Europe, lequel sera prolongé certainement par une adhésion à l'OMC, l'Algérie a fait le choix clair de l'ouverture internationale. Ce choix que l'on estime pertinent va induire des effets contrastés, mais, dans le cas de l'Algérie, ils vont intervenir pendant une conjoncture interne exceptionnellement défavorable pour opérer la transition nécessaire, grâce notamment à l'actuelle tendance des marchés pétroliers. Du coup ce travail peut permettre d'initier et de mener d'autres recherches afin de déterminer les raisons du non réussite des processus de réformes mis en œuvre par l'Algérie afin de relancer l'appareil productif national et par conséquent être en mesure de faire face à la concurrence étrangère surtout après l'achèvement du processus de son adhésion à l'OMC. Surtout que l'Algérie dispose de tous les atouts nécessaires: richesse naturelle, un territoire vaste jouissant d'un emplacement géographique stratégique (proximité de l'Europe et porte de l'Afrique), infrastructure considérable, un marché important, population jeune et disponibilité de main d'œuvre, avantages fiscaux etc.

Bibliographie

Ouvrage

- Abbas Kaci, le système harmonisé, Edition ITICS, 2010.
- Andreff Wladimir, Asselain Jean Charles, Réformes et échanges dans les pays de l'Est, L'Harmattan, 1990.
- Andreff Wladimir, Economie de la transition, édition Bréal, 2007.
- Andy Hyeans, la douane au cœur de la stratégie internationale des entreprises, du contrôle au partenariat, L'Harmattan, 2014.
- Bekenniche Otmane, l'Algérie, le GATT et l'OMC, OPU, 2006.
- Benhamouda Hakim, l'économie politique du poste ajustement, KARTHALA édition, 1999.
- Bensaid Mohamed El Hocine, Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché, Edition ENAG, 2004.
- Berr J Claude, Tremeau Henri, Le droit douanier, 6° édition. Economica, 2004.
- Berr J. Claude, Tremeau Henri, Introduction au droit douanier. DALLOZ, 1997.
- Boudjema Rachid, Economie du développement de l'Algérie 1962- 2010, V1-V2-V3, Dar El Khaldounia, 2011.
- Bouet Antoine, Commerce international, Édition Economica, 1999.
- Bouet Antoine, Le protectionnisme, Analyse économique. Vuibert, 1998.
- Buridant .J, Figliuzzi.A, Waquet.I, Histoire des faits économiques, Bréal édition, 2007.
- Chaib Baghdad, les prospectives du commerce international, Edition HOUMA, 2012.
- Chehrit Kamel, l'organisation mondiale du commerce, 2ème édition, Edition Rand Alger Livres, 2007.
- Decorzant Yann, Perrier Sophie, Le GATT : objectifs, enjeux et efficacité, Université de Genève, 2009.
- Delorme Hélène, Clerc Denis, un nouveau GATT : les échanges commerciaux après l'Uruguay Round, édition complexe, 1994.
- Djossou Jean Maurice, L'Afrique, le GATT et l'OMC, PUL, 2000.
- English Philip, Hoekman Bernard, Mattoo Aaditya, Développement, Commerce et OMC, édition ECONOMICA, 2004.
- Galloux-Fournier Bernadette, Histoire de l'Europe au XXème siècle, Tome V, Edition Complexe, 1995.
- Gerard-Marie Henry, Dynamique du commerce international: nouveau protectionnisme ou libre-échange?, Paris : Eyrolles, 1992.
- Guendouzi Brahim, Relations économiques internationales. Éd. el Maarifa, 2008

- Guillochon Bernard, Kawecki Annie, Économie internationale, commerce et macroéconomie, 4^o édition. DUNOD, 2003.
- Guillochon Bernard, Le protectionnisme. La découverte, 2001.
- Hedir Mouloud, l'économie algérienne à l'épreuve de l'OMC, Edition ANEP, 2003.
- Hironori Asakura, hisoire mondiale de la douane et des tarifs douaniers, l'OMD, 2003.
- Kheladi Mokhetar, Introduction aux relations économiques internationales, OPU, 2010.
- Kieffer Bob, l'Organisation mondiale du commerce et l'évolution du droit international public, édition Larcier, 2008.
- Krugman Paul, Obstfeld Maurice, Économie internationale, 8^o édition, Nouveaux horizons, 2009.
- Lacheb Mahfoud, organisation mondiale du commerce (OMC), OPU, 2006.
- Lagelle Anaïs, la flexibilité dans les accords de l'OMC, Connaissances et Savoir édition, 2010.
- Lasary.A, les MEMOS économie, les relations économiques internationales, Edition EL DAR OTHMANIA, 2007.
- Mankiw Gregory. N, Taylor Mark. P, Principes de l'économie, de boeck, 2010.
- Mayeur Arnaud, Choix collectifs et raison d'État, traité de macroéconomie, PUF, 2005.
- Mebtoul Abderrahmane, L'Algérie face aux défis de la mondialisation .T 2, la réponse aux défis de la mondialisation : réformes économiques et privatisation et privatisation, OPU, 2002.
- Medjahed Mohamed Tayeb, le droit de l'OMC, 2^{ème} édition, Edition HOUMA, 2010.
- Melojean-Marie Grether, commerce internationale : théories et applications, De Boeck, 2000.
- M'hamsadji-Bouzidi nachida, 5 essais sur l'ouverture de l'économie Algérienne, Edition ENAD, 1998.
- Mouhoubi Salah, l'Algerie à l'épreuve des réformes économiques, OPU, 1998.
- M'rini Mohamed Lotfi, de la Havane à Doha, PUL, 2005.
- Mucelli Jean-Louis, Economie internationale, 2^o édition, Dalloz, 1997.
- Nehme Claude, le GATT l'OMC et les grands accords commerciaux mondiaux, collection décryptons, les éditions d'organisation, deuxième édition, 1994.
- Nyahoho Emmanuel, Proulx Pierre-Paul, le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles, PUQ, 3^{ème} édition, 2006.

- Rainelli Michel, la nouvelle théorie du commerce international, 3ème édition, la découverte, 2003.
- Rainelliainelli Michel, le commerce international, 9° édition, la découverte, 2003.
- Rainelli Michel, le GATT, édition la découverte, 1994.
- Salvatore Dominick, Economie internationale. De Boeck, 2008.
- Stone Frank, le Canada, le GATT et le système commercial international, IRP, 1988.
- Vincent Philippe, Institutions économiques internationales, Larcier, 2008.

Rapports et thèses

- CNUCED, Rapport sur le commerce et développement, 2004.
- EMAM Khalil, analyse du dumping et de l'anti dumping : cas de l'Egypte analyse du dumping et de l'anti dumping : cas de l'Egypte , université de Caen Normandie,2009.
- Gibbs Murray, les politiques commerciales (notes d'orientation) (e-doc), UN DESA (Nations Unies), 2007.
- Keen Michael, Moderniser la douane (défis et stratégies de réforme de l'administration douanière, FMI, 2003.
- Groupe d'experts, la réforme du tarif douanier et des incitations aux investissements. (Algérie), FMI, 2001.
- OMC, Comprendre l'OMC, cinquième édition, 2015.
- OMC, Rapport sur le commerce mondial 2007.
- WTO, World Tariff Profiles 2012: Applied MFN tariffs, WTO, 2012 (e-document).

Articles

- Abbas Mehdi. Du GATT à l'OMC : un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges. Cahiers français, La Documentation Française, 2007, pp.9-14.
- Abbas Mehdi, « L'accession à l'OMC » Quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation ?, Confluences Méditerranée, 2009/4 N°71, p. 101-118. (e-document).
- Abbas Mehdi, « L'ouverture commerciale de l'Algérie » Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme, Revue Tiers Monde, 2012/2 n°210, p. 51-68. (e-document).
- Baud-Babic Marie-France, « NAISSANCE DE L'OMC. », *Encyclopædia Universalis*.

Chapitre troisième: L'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

- Chiha Khemici, Tigharsi El Houari, Essai d'analyse de la problématique de diversification des exportations hors hydrocarbures : cas de l'Algérie, Revue Algérienne de la mondialisation et des politiques économiques, N° 05/2014, P. 09-24.
- CLEMENTINE Robert – YOLAINE Petges, la politique commerciale stratégique, Encyclopædia Universalis, 2009.
- COTTIER Thomas, les taches de l'OMC : évolution et déficit, Revue international de droit économiques, 2004, P 273-291.
- D'AGOTINO Serge, libre échange et protectionnisme, Bréal édition, 2003.
- DIPANKAR Sengupta, DEBASHIS Chakraborty, OMC : s'adapter à un avenir moins protectionniste, la revue l'Économie politique, numéro 37, 2007/3, P.37-48.
- GIRAUD Gaël, « L'épouvantail du protectionnisme », Revue Projet, 2011/1 n° 320, p. 80-89.
- HAISSOUNE Mohamed, GATT-AMF : Les accords multifibres: des origines au démantèlement, l'ECONOMISTE, N° : 129, 1994.
- LASSURDRIE-DUCHENE Bernard, REIFFERS Jean-Louis, le protectionnisme « croissance-limites-voies alternatives », colloque du GRECO CNRS EFIQ, ECONOMICA, 1985.
- MARCEAU Gabrielle, a history of law and lawyers in the GATT/WTO « the development of the rule of law in the multilateral trading system ». Cambridge university press, 2015.
- OUALIKENE Selim, Les fondements explicatifs du mode d'organisation de l'économie nationale Algérienne a la veille de l'indépendance, Revue Campus N°14, Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, juin 2009, P 12-33.
- POULON Frédéric, « Entre libre-échange et protectionnisme : où est la morale économique?», Finance & Bien Commun, 2008/2 No 31-32, p. 129-136.
- SI-AHMED Nadir, le secteur commercial, otage d'une économie rentière. cas de l'Algérie, Revue nouvelle économie, N° :10 –vol 1,2014, P35-49.
- TALAHITE Fatiha, «25 ans de transformation postsocialiste en Algérie : Introduction», Revue Tiers Monde, 2012/2 n°210, p. 7-120.

Textes législatifs et règlementaires

- Loi n° 87-17 du 01 août 1987, relative à la protection phytosanitaire. JO N° 32 du 05 août 1987, Page 804
- Loi n° 88-08 du 26 janvier 1988 relative aux activités de médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale. JO N° 4 du 27 janvier 1988, Page 90

- Loi n° 90-18 du 31 juillet 1990 relative au système national légal de métrologie. JO N° 35 du 15 août 1990, Page 974
- Loi n°98-04 du 15 juin 1998 relative à la protection du patrimoine culturel. JO N°44 du 17 juin 1998, Page 3
- Loi 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation. JO N°41 du 27 juin 2004, Page 12
- Loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes. JO N° 15 du 08 mars 2009, Page 10
- Décret exécutif n° 91-538 du 25 décembre 1991 relatif au contrôle et aux vérifications de conformité des instruments de mesure. JO N° 69 du 28 décembre 1991, Page 2262
- Décret exécutif 92-123 du 23 mars 1992 fixant les quotités des droits compensateurs applicables à certaines marchandises. JO N°24 du 29 mars 1992, Page 569
- Décret exécutif n° 97-254 du 08 juillet 1997 relatif aux autorisations préalables à la fabrication et à l'importation des produits toxiques ou présentant un risque particulier JO N° 46 du 09 juillet 1997, Page 16
- Décret exécutif n° 2000-306 du 12 octobre 2000 modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-354 du 19 octobre 1996 relatif aux modalités de contrôle de la conformité et de la qualité des produits importés. JO N° 60 du 15 octobre 2000, Page 6 ;
- Décret exécutif n° 04-320 du 07 octobre 2004 relatif à la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires et des obstacles techniques au commerce. JO N° 64 du 10 octobre 2004, Page 20
- Décret exécutif 05-464 du 06 décembre 2005 relatif à l'organisation et au fonctionnement de la normalisation. JO N°80 du 11 décembre 2005, Page 3
- Décret exécutif 05-466 du 06 décembre 2005 portant création, organisation et fonctionnement de l'organisme algérien d'accréditation "ALGERAC".JO N°80 du 11 décembre 2005, Page 10
- Décret exécutif n° 05-484 du 22 décembre 2005 modifiant et complétant le décret exécutif n° 90-367 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des denrées alimentaires. JO N° 83 du 25 décembre 2005, Page 3

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°	Titre	Page
I	Nombre de plaintes déposées par (ou contre) les états unis et la CEE au titre de l'article XXIII	37
II	Les cycles des négociations du GATT	43
III	Classification des différentes formes de BNT aux importations	88-89
IV	Tarif douanier de 1968 : structure des droits de droit de douane par type de biens	112
V	Répartition des taux de droit de douane par sous position tarifaire 1992	118
VI	Répartition des sous positions tarifaires par taux de droit de douane 2015	126
VII	les produits soumis aux autorisations et les autorités respectives habilitées à en délivrer lesdites autorisations préalables	128
VIII	Part des exportations de l'Algérie dans le commerce mondial 2001-2014	141
IX	Part des importations de l'Algérie dans le commerce mondial 2001-2014	142
X	Les dix premiers fournisseurs de l'Algérie: année 2013	146
XI	Les dix premiers clients de l'Algérie: année 2013	147

LISTE DES FIGURES

Figure n°	Titre	Page
1	Effets d'un droit de douane (petit pays) en équilibre partiel et courbe de demande excédentaire	77
2	Effets d'un droit de douane dans le cas d'un grand pays	83
3	Illustration d'un droit de douane optimal et de mesures de rétorsion	86
4	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie 1995-2014	143
5	Evolution des importations de l'Algérie par groupe d'utilisation : 1995-2014	144
6	Evolution des exportations de l'Algérie par groupe d'utilisation : 1995-2014	145

TABLE DES MATIERES

Titre	Page
Introduction générale	01
Chapitre premier: les anciennes règlementations régissant le tarif douanier et le commerce.....	08
Section 01 : les prémisses à la création du GATT.....	10
1- Les politiques commerciales d'avant 1947	10
2- Le protectionnisme dans l'entre-deux-guerres.....	14
3- la naissance du GATT	17
Section 02 : l'importance du GATT dans la gestion du commerce mondial.	25
1- Les conditions d'adhésion au GATT	25
2- Les instances du GATT	26
3- Les principes directeurs et règles de l'accord général	28
3-A- L'accès aux marchés: principes de base	29
3-A-1- La réciprocité des réductions tarifaires	29
3-A-2- L'élimination des restrictions quantitatives.....	29
3-A-3- La clause de la nation la plus favorisée	30
3-A-4- L'obligation de traitement national	30
3-B- Les mesures de sauvegarde	31
3-B-1- Mesures de sauvegarde générale	31
3-B-2- Mesures de sauvegarde ou de protection suite à l'établissement d'une nouvelle branche de production dans un pays en voie de développement	31

3-C- Les mesures contre le commerce déloyal	31
3-C-1- Mesures contre les subventions accordées par le pays exportateur	31
3-C-2- Mesures de lutte contre le dumping pratiqué par le pays exportateur	32
3-C-3- Règles sur les entreprises d'Etat	33
3-D- Les nations bénéficiant de règles exceptionnelles	33
3-E- Les exceptions	35
3-E-1- La constitution de zones de libre échange ou d'unions douanières	35
3-E-2- Exceptions générales	35
4-Le règlement des différends	36
5-Les Cycles de négociations commerciales du GATT	38
6-Les limites et incompréhensions du fonctionnement du GATT à gérer le libre échange	41
Conclusion du chapitre premier	45
Chapitre deuxième: l'imposition de la liberté commerciale : naissance de l'OMC.....	48
Section 01 : l'apport de l'OMC aux règles existantes.....	50
1-Organisation et fonctions de l'OMC	51
2-Les accords commerciaux multilatéraux administrés par l'OMC ...	53
2-A- Les Accords multilatéraux sur le commerce des marchandises	53
2-A-1- les différents accords régis par le GATT	53
2-A-2- Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC)	54

2-A-3- Accord antidumping	55
2-A-4- Accord sur les sauvegardes	56
2-A-5- Accord sur les textiles et les vêtements et l'organe de supervision des textiles	58
2-A-6- Accord sur l'agriculture	59
2-A-7- Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires	60
2-A-8- Accord sur les obstacles techniques au commerce	61
2-A-9- Autres accords	61
2-B- Le commerce des services	62
2-C- Propriété intellectuelle	64
3-Le règlement des différends	65
4- Les mécanismes d'examen des politiques commerciales	68
5-Les accords plurilatéraux	69
5-A- Accord sur les marchés publics	69
5-B- Accord sur le commerce des aéronefs civils	69
Section 02 : les principes de l'OMC régissant les politiques commerciales internationales.....	71
1-Les barrières tarifaires	71
1-A- Le droit de douane : définition, rôle et typologie	71
1-B- Les effets du droit de douane pour un petit pays	76
1-B-1- L'analyse graphique en équilibre partiel	77
1-B-2- Le coût du droit de douane	80
1-C- Les effets d'un droit de douane pour un grand pays	82

2-Les barrières non tarifaires	87
2-A- Les quotas à l'importation	88
2-B- Les nouvelles formes du protectionnisme	92
2-B-1- Les restrictions volontaires aux exportations (RVE) ...	92
2-B-2- Les normes de qualité, réglementation, techniques administratives ou autres et les exigences de mixage	94
2-B-3- Les autres formes du nouveau protectionnisme	96
3-La politique commerciale stratégique	100
3-A- Les fondements théoriques de la politique commerciale stratégique	100
3-B- Le modèle de BRANDER et SPENCER	100
3-C- Les limites de la politique commerciale stratégique	101
4-l'argumentation délibérée vers une reconsidération de la liberté d'échange	102
4-A- Le protectionnisme éducateur	102
4-B- Les autres justifications	103
4-C- Les effets pervers du protectionnisme	104
Conclusion du chapitre deuxième	105
Chapitres troisième: l'irréversibilité d'adhésion de l'Algérie à l'OMC	107
Introduction	108
Section 01: les déférentes étapes de la politique commerciale de l'Algérie.....	109
1- La politique commerciale affichée par l'Algérie de 1962 à 1994	109

1-A- Les barrières tarifaires	109
1-A-1- La nomenclature	110
1-A-2- La structure des droits de douane	110
1-B- Les barrières non tarifaires	115
2- L'ouverture commerciale de l'Algérie	116
2- A- Les reformes des régimes du commerce extérieur et de change	117
2-A-1- l'évolution du tarif douanier 1990-2002	117
2-A-2- Tarif douanier actuel	124
2-B- les barrières non tarifaires appliquées en Algérie	126
2-B-1- Barrières non tarifaires à l'importation	127
2-B-2- les barrières non tarifaires à l'exportation	131
2-C- Politiques intérieures affectant le commerce extérieur de marchandises.....	133
2- C-1- Normes et certification, Obstacles techniques au commerce	133
2-C-2- Mesures sanitaires et phytosanitaires	137
2-D- le degré d'ouverture	139
3- Quelques données statistiques	140
3-A- Poids de l'Algérie dans le commerce mondial	140
3-B- Evolution de la balance commerciale de l'Algérie	143
3-C- Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupe d'utilisation	144
3-D- Principaux partenaires de l'Algérie	146

Section 02 : le processus d'adhésion à l'OMC	149
1-Les motifs d'adhésion	149
2-Le processus des négociations	150
Conclusion du chapitre troisième	153
Conclusion générale.....	154
Bibliographie	160
Listes des tableaux et des figures.....	166