

Politique commerciale en France

Stage FGMM-CFDT/ISST
14 février 2008
Jean-Marc Siroën
Professeur à Paris -Dauphine

1

Introduction

- La politique commerciale est une politique commune de l'Union européenne
- Encadrée par les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce
- La France n'a donc pas de politique commerciale indépendante

2

Plan

1. Les instruments de la politique commerciale
2. Origine et fonctionnement de l'Organisation Mondiale du commerce
3. La politique commerciale commune
4. La protection « conditionnelle »
5. Évolution récente des accords régionaux

3

Section 1

LES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

4

Les instruments de la politique commerciale

- **droit ad valorem**: droit appliqué en pourcentage du prix
- **Droit spécifique**: droit prélevé sur la base d'un montant fixe par quantité, tel que 100 dollars par tonne.
- **Contingent tarifaire**: Les quantités contingentaires font l'objet de taux de droits à l'importation plus faibles que les quantités hors contingent (pour lesquelles les taux peuvent être élevés).
- **taux consolidés (consolidation tarifaire)**: engagement de ne pas relever un taux de droit au dessus d'un niveau convenu. Une fois qu'un taux de droit est consolidé, il ne peut pas être relevé sans qu'une compensation soit accordée aux parties affectées
- **taux appliqués**: droits qui sont effectivement perçus sur les importations. Ils peuvent être inférieurs aux droits consolidés
- **droit NPF (nation la plus favorisée)**: droit normal, non discriminatoire appliqué aux importations (exclut les droits préférentiels au titre d'accords de libre-échange ou d'autres régimes et les droits appliqués dans le cadre de contingents)
- **Mesures non tarifaires**: Contingents, régimes de licences d'importation, réglementations sanitaires, prohibitions, etc.

5

Les autres instruments d'intervention

Subventions

- Subventions directes à la production
- Subventions directes à l'exportation
- Subventions indirectes : avances de l'Etat, zones franches

Autres

- Taux de change
- Diplomatie économique
- Aide liée

6

Les instruments de rétorsion

- Les clauses de sauvegarde
- Les droits antidumping
- Les droits compensateurs
- La lutte contre les pratiques « déloyales »
- Les sanctions OMC

(développés par la suite)

7

Section 2

ORIGINE ET FONCTIONNEMENT DE L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

8

Présentation de l'OMC 1/2



Siège: Genève, Suisse
Créée le: 1er janvier 1995 à l'issue du Cycle d'Uruguay (1986-1994)
Nombre de membres: 151 pays (27 juillet 2007)
Budget: 182 millions de francs suisses (€110 millions) pour 2007
Effectif du Secrétariat: 625 personnes
Direction: Pascal Lamy (Directeur général)

9

Principes fondamentaux

- **Un commerce sans discrimination** : clause de "la nation la plus favorisée" (traitement NPF), et "traitement national"
- **Un accès prévisible et croissant aux marchés** : protection tarifaire et consolidation.
- **Promotion d'une concurrence loyale** : procédure de règlement des différends, protection conditionnelle (antidumping)

10

Les principaux accords de l'OMC

- **Le GATT** : Accord général sur les tarifs et le commerce
- **Le GATS** : Accord général sur le commerce des services (AGCS)
- **TRIPs** : Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)

11

Règles de vote à l'OMC

L'OMC conservera la pratique de prise de décisions par consensus... dans les cas où il ne sera pas possible d'arriver à une décision par consensus, la décision sur la question à l'examen sera prise aux voix. Aux réunions de la Conférence ministérielle et du Conseil général, chaque Membre de l'OMC disposera d'une voix. Les décisions de la Conférence ministérielle et du Conseil général seront prises à la majorité des votes émis... La décision d'adapter une interprétation [des Accords] sera prise à une majorité des trois quarts des Membres... Dans des circonstances exceptionnelles, la Conférence ministérielle pourra décider d'accorder à un Membre une dérogation à une des obligations qui lui sont imposées... à la condition qu'une telle décision soit prise par les trois quarts des

Membres".

12

La procédure de règlement des différends

- Les groupes spéciaux ou l'organe d'appel apprécient le respect des engagements des États
- L'Organe de Règlement des Différends peut imposer la mise en conformité
- Procédure quasiment automatique (consensus négatif)
- Explosion des plaintes depuis 1995
- Condamnation fréquente des grands pays industriels (UE, États-Unis)

13

Les principes des négociations multilatérales

- Principe du consensus
- Principe du « package deal » malgré la préférence des États-Unis pour des négociations sectorielles (services)
- Principe de réciprocité



Équilibre entre les offres et les demandes d'ouverture

14

Le champ des négociations de Doha

1/5

- **Agriculture** : réduire toutes les formes de subventions aux exportations en vue de leur élimination progressive; diminuer fortement les aides intérieures.
- **Services** : poursuivre la libéralisation de toutes les catégories de services.
- **Produits industriels** : abaisser les droits de douane, y compris les crêtes tarifaires, ainsi que les obstacles non tarifaires, en particulier sur les exportations des pays en développement.

15

Le champ des négociations de Doha

- **Mesures antidumping et subventions** : clarifier et améliorer les disciplines, tout en préservant les concepts et principes fondamentaux de ces accords, leurs instruments et leurs objectifs.
- **Accords commerciaux régionaux** : clarifier et améliorer les disciplines et procédures prévues dans les règles de l'OMC..

16

Le champ des négociations de Doha

- **ADPIC** : créer un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et spiritueux. Protéger les indications géographiques d'autres produits lors du réexamen de l'accord sur les ADPIC.
- **Règlement des différends** : assurer une meilleure exécution des décisions de l'organe de règlement et une participation plus active des pays en développement.

17

Le champ des négociations de Doha

- **Environnement** : négociations limitées aux liens entre les règles de l'OMC et les obligations commerciales spécifiques énoncées dans les accords multilatéraux sur l'environnement ainsi qu' à l'abaissement ou la levée des obstacles, tarifaires ou non, aux échanges de biens et services environnementaux

18

Le champ des négociations de Doha

Les sujets de Singapour 5/5

- investissements,
- concurrence,
- transparence dans les marchés publics,
- facilitation du commerce.

19

L'échec de la Conférence de Cancun (septembre 2003)



- Coalition des pays émergents (G21)
- Blocage sur les questions agricoles et les « sujets de Singapour »

20

La reprise des négociations

Genève, 31/7/2004; sujets de Singapour

- Ouverture de négociations sur la « facilitation des échanges »
- Abandon des travaux sur les autres « sujets de Singapour » : Liens entre commerce et investissement, Interaction du commerce et de la politique de la concurrence et Transparence des marchés publics

21

La reprise des négociations

Genève, 31/7/2004; Agriculture

- Réductions et plafonnement du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges
- Élimination progressive des subventions à l'exportation
- Baisse des tarifs douaniers

22

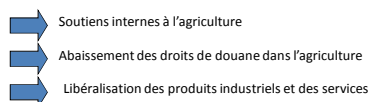
La Conférence ministérielle de Hong Kong (décembre 2005)

- Poursuite des négociations
- Fin des subventions à l'exportation dans l'agriculture en 2013
- Engagements sur le coton

23

L'enlisement des négociations

- Polarisation autour de trois grands « leaders » : USA, UE, émergents (Brésil, Inde)
- Polarisation autour de 3 grands thèmes



24

Suspension des négociations

(27 juillet 2006)

Échec des négociations de juin-juillet 2006 et suspension des négociations

J'ai estimé que la seule voie possible que je pouvais recommander était de suspendre les négociations pour l'ensemble du Cycle

Je n'ai pas proposé de nouvelles dates limites ni de date pour la reprise de l'activité dans les groupes de négociation et je ne pense pas qu'il soit possible de le faire aujourd'hui. Les négociations ne pourront reprendre que lorsque les conditions nécessaires à de nouveaux progrès seront réunies et il faudra pour cela une évolution des positions, actuellement trop bien ancrées. Il est clair que la balle est dans le camp des Membres.

Pascal Lamy, 27/06/2006

25

Reprise des négociations

(février 2007)

Dans un rapport qu'il a fait au Conseil général, le 9 mai 2007, le Directeur général Pascal Lamy a indiqué qu'«une issue positive du Cycle est possible, même durant le peu de temps qui reste jusqu'à la fin de l'année». Un échec impliquerait de renoncer à l'ensemble de résultats commerciaux très important actuellement sur la table et de «rompre l'engagement en faveur d'un système commercial mondial plus favorable au développement», a-t-il prévenu.

26

Section 3

LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE

27

L'Europe : une politique commerciale commune

Article 113 du Traité de Rome (nouvel article 133 du Traité d'Amsterdam)

- La Commission propose les positions de l'Union et négocie bilatéralement ou multilatéralement
- Le Conseil des Ministres donne des directives de négociations, approuve (ratifie) ou désapprouve les Accords

28

Prise de décision (article 133)

- 4. Dans l'exercice des compétences qui lui sont attribuées par le présent article, **le Conseil statue à la majorité qualifiée.**
- 5. Le Conseil, **statuant à l'unanimité** sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement européen, peut étendre l'application des paragraphes 1 à 4 **aux négociations et accords internationaux concernant les services et les droits de propriété intellectuelle dans la mesure où ils ne sont pas visés par ces paragraphes**

29

La Direction générale du Commerce



Peter Mandelson

- Conduit les négociations commerciales bilatérales et multilatérales
- Instruit les plaintes (antidumping, antisubventions,...), le Règlement sur les obstacles au commerce (ROC) et propose les sanctions

30

Section 4

LA PROTECTION « CONDITIONNELLE »

31

L'administration de la protection conditionnelle

Les actions anti-dumping

- Article VI du GATT "*les parties contractantes reconnaissent que le dumping, qui permet l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normale, est condamnable s'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie d'une partie contractante ou s'il retarde sensiblement la création d'une production nationale.*"

32

Les États peuvent imposer des droits antidumping

- Existence d'un dumping
- Préjudice pour l'industrie nationale
- Droit antidumping au plus égal à la marge de dumping

$$\text{Marge de dumping} = \text{valeur normale} - \text{prix sur le marché d'exportation.}$$

33

Procédure de l'anti-dumping

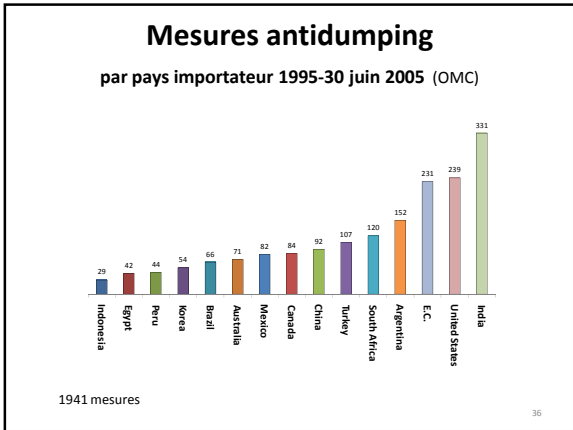
34

Procédure aux USA	Procédure dans l'UE
Préjudice : USITC Existence et marge de dumping : DOC	Commission (Direction du commerce) Adoption par le Conseil des Ministres (majorité qualifiée)

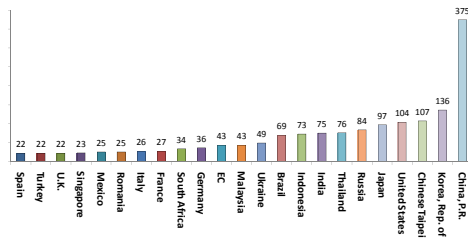
Procédure de l'anti-dumping

- Détermination **provisoire** du préjudice et du dumping (ou de la subvention) qui mène à l'adoption d'une mesure provisoire ou à l'arrêt de la procédure.
- Détermination **définitive** qui conclut la procédure par le rejet ou l'adoption de mesures définitives

35



Les pays exportateurs soumis à des mesures antidumping (1995-31/12/2006 ; OMC)



1941 mesures

37

Critiques des procédures

Marge de dumping = valeur normale - prix sur le marché d'exportation

- Manipulations sur la valeur normale (taux de change, modes d'évaluation,...)
- Manipulations sur l'évaluation du prix à l'exportation (coûts de transport, date de prise en compte, évaluation de la marge,...)

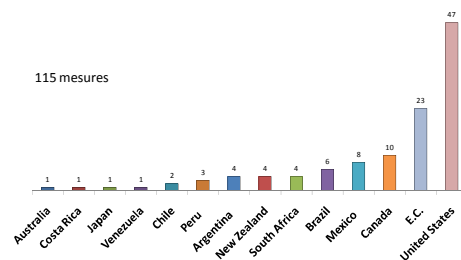
38

Les droits compensateurs

Droit spécial perçu en vue de neutraliser toute prime ou subvention accordée, directement ou indirectement, à la fabrication, à la production ou à l'exportation d'un produit

39

Droits compensateurs – Pays plaignants de 1995 au 31/12/06



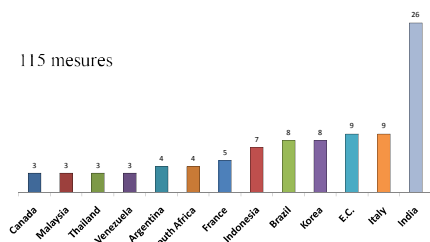
115 mesures

40

Droits compensateurs – Pays exportateurs

de 1995 au 31/12/06

115 mesures



41

Les clauses de sauvegarde

Mesures prises pour protéger une branche de production spécifique contre une poussée imprévue des importations, régies en principe par l'article 19 du GATT.

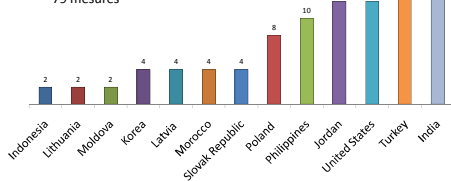
L'Accord sur l'agriculture et l'Accord sur les textiles et les vêtements prévoient des types de sauvegardes spécifiques: "sauvegardes spéciales" dans l'Accord sur l'agriculture et "sauvegardes transitoires" dans l'Accord sur les textiles et les vêtements.

42

Clauses de sauvegarde

Pays initiateurs 1995-04/07

79 mesures



43

Antidumping / Clauses de sauvegarde

44

- Mise en cause de pratiques « déloyales »
- Vise les entreprises : « discriminatoires » par nature
- Mais contraintes plus fortes (dumping+préjudice)
- Possibles même sans pratiques déloyales
- Vise l'ensemble des importations (non discrimination) mais exonérations
- Compensations pour les pays exportateurs

Section 5

ÉVOLUTION RÉCENTE DES ACCORDS RÉGIONAUX

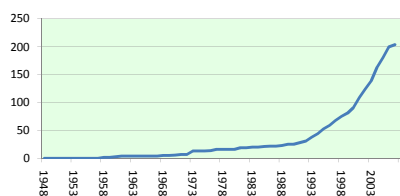
45

Les différentes formes d'accords de préférence

- Accords non réciproques (accords de Lomé-Cotonou, Système Généralisé de Préférence)
- Zones de libre-échange
- Union douanière
- Marché commun
- Zones monétaires

46

Accords commerciaux régionaux en vigueur, selon la date de leur notification au GATT/à l'OMC (juillet 2007)



- Explosion récente des accords régionaux
- Due surtout à l'éclatement du bloc socialiste et la multiplication des accords de l'UE

47

Évolution des accords « régionaux »

- Ils sont de moins en moins régionaux
- Ils ne concernent plus toujours des pays voisins
- Ils impliquent plus souvent des pays à niveaux de développement différents
- Ils ne se limitent pas à l'abaissement des tarifs et traitent de sujets exclus à l'OMC : investissement, normes de travail, environnement



Ils apparaissent de plus en plus comme un substitut et une alternative à l'OMC

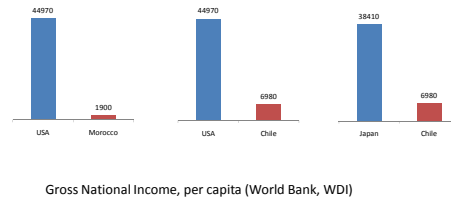
48

Des accords « régionaux » de moins en moins « régionaux »

- Korea-Chile (2004)
- EU- Chile (2005)
- Japan-Mexico (2005)
- USA-Morocco (2006)
- USA-Bahrein (2006)
- Chile-China (2006)
- Chile-Japan (2007)

49

Qui regroupent des pays hétérogènes



50

Qui ne concernent plus seulement les tarifs

- La plupart des accords sont **OMC-plus**.
- Ils contiennent des dispositions qui vont au-delà des règles de l'OMC.
- Extension de la propriété intellectuelle, des normes de travail, concurrence, investissement, démocratie

51