



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
GENERALE

TD/B/CN.1/30  
31 août 1995

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

---

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT  
Commission permanente des produits de base  
Quatrième session  
Genève, 30 octobre 1995  
Point 4 de l'ordre du jour provisoire

ANALYSE DE L'EVOLUTION PROBABLE DES PRIX ET DU COMMERCE  
DES PRODUITS DE BASE A LA LUMIERE DES RESULTATS  
DU CYCLE D'URUGUAY, EN INSISTANT SUR LES CONSEQUENCES  
POUR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT, NOTAMMENT POUR  
LEURS PERSPECTIVES DE DIVERSIFICATION

Les incidences du Cycle d'Uruguay sur le commerce  
et les prix internationaux des produits de base

Rapport du secrétariat de la CNUCED

---

Une annexe statistique, distribuée séparément (anglais seulement) sous forme d'additif au présent document (TD/B/CN.1/30/Add.1), renferme les tableaux mentionnés dans le texte.

GE.95-52979 (F)

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>
INTRODUCTION . . . . .	1 - 5
PREMIERE PARTIE : APERCU GENERAL . . . . .	6 - 52
I. LES DONNEES . . . . .	6 - 13
II. INCIDENCES DES ACCORDS RELATIFS AUX PRODUITS DE BASE DANS LE CADRE DU CYCLE D'URUGUAY SUR LES PRIX ET LE COMMERCE DES PRODUITS DE BASE . . . . .	14 - 34
III. EVALUATION QUANTITATIVE DES INCIDENCES DES ACCORDS DU CYCLE D'URUGUAY SUR LES PRODUITS DE BASE . . . . .	35 - 46
IV. ACTION COMPLEMENTAIRE NECESSAIRE . . . . .	47 - 52
DEUXIEME PARTIE : EXAMEN PAR PRODUIT . . . . .	53 - 111

Sigles et abréviations

APD	Aide publique au développement
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
NPF	nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
Pays ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
SGP	Système généralisé de préférences

Notes explicatives

Le terme "tonnes" s'entend de tonnes métriques.

Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1970-1972, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année).

## INTRODUCTION

1. Le point 4 de l'ordre du jour de la quatrième session de la Commission permanente sur les produits de base concerne l'évolution probable des prix et du commerce des produits de base en fonction des résultats du Cycle d'Uruguay, du point de vue, en particulier, de leurs conséquences pour les pays en développement, notamment pour leurs perspectives de diversification. Le secrétariat de la CNUCED présente l'étude ci-après à la Commission pour l'aider dans son examen de cette importante question.

2. Avant même l'adoption des accords du Cycle d'Uruguay, un certain nombre d'études avaient été effectuées à la CNUCED et ailleurs en vue d'évaluer les conséquences que les accords auraient sans doute sur l'économie mondiale ou sur des pays ou des secteurs économiques considérés séparément 1/. Depuis l'adoption des accords, ce travail d'analyse s'est intensifié. Plusieurs études, utilisant des modèles globaux ou sectoriaux, ont cherché à estimer les effets directs et indirects des accords sur le commerce et les prix des produits de base et des articles manufacturés. Elles comprennent, en particulier, celles qui ont été établies pour le Groupe de travail spécial de la CNUCED sur les perspectives commerciales dans le nouveau contexte du commerce international et celles des secrétariats du GATT, de la FAO, de la Banque mondiale et de l'OCDE. Au lieu de confectionner un nouveau modèle, le présent rapport utilise les résultats de ces diverses projections dans la mesure où ils ont trait aux produits de base. Il diffère toutefois des études précédentes en ce sens qu'il fait plus de place à des produits et questions spécifiques qui présentent un intérêt pour les pays en développement, notamment à la progressivité des droits de douane; qu'il traite de produits particuliers qui n'ont pas été abordés ailleurs, plus spécialement les minéraux et les métaux; enfin, qu'il considère les résultats du Cycle d'Uruguay dans une perspective à plus long terme, à partir du début des années 70. Le rapport vise notamment à répondre aux questions ci-après : existait-il des mesures de réglementation du commerce qui entravaient les efforts faits par les pays en développement pour accroître leurs exportations de certains produits de base, aussi bien bruts que transformés ? Dans l'affirmative, jusqu'à quel point les engagements spécifiques énoncés dans les accords du Cycle d'Uruguay y ont-ils remédié ? et en conséquence, que reste-t-il à faire dans les négociations à venir ?

3. On a essayé non seulement de focaliser l'analyse sur les exportations de produits de base traditionnels qui intéressent les pays en développement, mais aussi de recenser les nouveaux marchés dynamiques de produits non traditionnels qui pourraient avoir un intérêt pour les pays en développement, en particulier pour la diversification horizontale de leur production et de leurs exportations. On s'est efforcé aussi d'indiquer l'ampleur des courants commerciaux en cause, de même que, autant que possible, les ordres de grandeur approximatifs de certains changements probables. Etant donné les considérations formulées dans les notes sur les méthodes 2/, on ne s'est pas attardé sur l'effritement des préférences dont les pays en développement bénéficiaient au titre du SGP ou d'autres accords préférentiels spéciaux, par exemple la Convention de Lomé, du fait des réductions de droits au titre de la clause NPF convenues lors du Cycle 3/.

4. Ce rapport s'inspire en outre d'études approfondies que le secrétariat de la CNUCED a effectuées pour un choix de produits et qui seront mises à la disposition de la Commission en tant que documents d'information. Une courte bibliographie annotée a été distribuée séparément (anglais seulement) sous forme d'additif (TD/B/CN.1/30/Add.2) pour passer brièvement en revue les diverses études et documents, à la fois de la CNUCED et de l'extérieur, relatifs au Cycle d'Uruguay et à ses incidences, en particulier pour les produits de base 4.

5. Le présent rapport n'est qu'un premier effort pour répondre à la demande de la Commission, car, au moment où il a été rédigé, les détails complets de la mise en oeuvre des accords du Cycle d'Uruguay n'étaient pas encore tous connus. Il faudra que la Commission donne de nouvelles indications quant aux orientations à suivre dans les travaux futurs sur la question.

## PREMIERE PARTIE : APERCU GENERAL

## I. LES DONNEES

6. La production et l'exportation de produits de base (d'un bout à l'autre de ce rapport, le terme "produits de base" s'entend de tous les produits de base, à l'exception des combustibles) 5/ demeurent d'une importance vitale pour les pays en développement. Elles sont leur principale activité économique interne et la base matérielle de leur industrialisation, en même temps qu'elles fournissent la majeure partie de leurs recettes en devises et des rentrées du Trésor. Pour à peu près tous les pays en développement, exception faite des nouveaux pays industriels, la production primaire (agriculture et activités extractives) représente encore plus de 30 % du PIB, contre moins de 5 % dans le pays développé à économie de marché type; la proportion est nettement plus élevée en Afrique subsaharienne et dans les pays les moins avancés (PMA) en général. De surcroît, la grande majorité de la main-d'oeuvre des pays en développement tire sa subsistance et son revenu du secteur primaire, alors que la proportion est inférieure à 5 % dans les pays développés à économie de marché.

7. Dans l'ensemble, les exportations de produits de base des pays en développement demeurent largement dominées par les produits agricoles (78 % de la valeur totale). Les produits de base alimentaires, exception faite des boissons tropicales, représentent l'essentiel de leurs exportations agricoles et 54 % de leurs exportations totales de produits de base. Les matières premières agricoles et le tabac représentent 16 % des exportations totales de produits de base des pays en développement, tandis que les boissons tropicales n'en représentent que 8 %. Ainsi, plus de 90 % des exportations de produits de base des pays en développement concurrencent directement et indirectement les exportations de produits de base des pays développés, cependant que plus des deux tiers des exportations de produits de base des pays en développement subissent, directement ou non, le contrecoup des politiques agricoles des pays développés (voir tableau 1 de l'annexe statistique).

8. L'Union européenne, le Japon et les Etats-Unis absorbent ensemble environ 94 % des importations de produits de base à destination des pays développés à économie de marché en provenance des pays en développement et, respectivement, 27 %, 16 % et 13 %, soit ensemble 56 %, de la totalité des exportations de produits de base du tiers monde (voir tableau 2 de l'annexe statistique). C'est pourquoi le présent rapport concernera essentiellement ces trois grands marchés, pour aborder l'analyse des répercussions du Cycle d'Uruguay sur le commerce des produits de base.

9. Les exportations des produits de base des pays en développement, particulièrement des produits de base agricoles, se heurtaient généralement à des obstacles commerciaux plus nombreux et étaient moins assujetties aux règles et disciplines du GATT que les produits industriels. La libéralisation du commerce des produits de base non transformés lors des premières négociations du GATT ne s'est pas accompagnée d'une libéralisation correspondante du commerce des produits de base transformés, d'où une forte progressivité des droits de douane et des niveaux généralement élevés de

protection effective qui, pendant des décennies, ont entravé, sinon empêché, une diversification verticale dans les pays en développement à travers une transformation locale accrue de leurs produits de base avant exportation.

10. La part des pays en développement 6/ dans les exportations mondiales de produits de base (combustibles non compris) n'a cessé de diminuer pendant les 20 dernières années, passant de 31,5 % en 1970-1972 à 25,4 % en 1990-1992 (voir tableaux 3 et 4 de l'annexe statistique). La part de marché perdue par les pays en développement dans le commerce international des produits de base (6,1 %) représente environ 32 milliards de dollars par an. En revanche, pendant la période considérée, les pays développés à économie de marché ont notablement accru leur part des exportations mondiales de produits de base, la portant de 58,8 % à 68,4 % (de 25 % à 37 % pour l'Union européenne, de 12,4 % à 12,8 % pour les Etats-Unis, avec une baisse de 1,1 à 0,9 % pour le Japon, et de 21,4 à 17,8 % pour les autres pays développés à économie de marché). Enfin, les pays en transition (Europe orientale) ont constaté une forte réduction de leur part des exportations mondiales, de 8,1 % à 3,1 %, qui s'est échelonnée sur les deux dernières décennies.

11. Le soutien accordé par les pays développés à leurs agriculteurs et producteurs primaires n'a cessé d'augmenter avec les années. Le total des transferts résultant des politiques agricoles suivies dans les pays développés à économie de marché a été estimé par l'OCDE à 335 milliards de dollars en 1993, à peu près au même chiffre en 1991 et 1992, mais à 11 % au-dessus du niveau de 1990, à 27 % de plus qu'en 1989 et, en valeur nominale, à environ 15 fois plus qu'en 1970 (voir tableau 5 de l'annexe statistique qui présente l'évolution de ce total pendant les 20 dernières années). Ce coût total du soutien interne à l'agriculture dans les pays développés à économie de marché peut être apprécié à sa juste valeur, comparé :

a) A l'apport actuel d'APD (apport public net de ressources financières de tous les pays développés à économie de marché aux pays en développement et aux institutions multilatérales) qui a atteint à 58 milliards de dollars en 1993;

b) A la valeur annuelle totale (65 milliards de dollars en moyenne pendant la période 1990-1992) des importations de tous les pays développés à économie de marché, en provenance des pays en développement, de produits de base agricoles autres que les boissons tropicales, c'est-à-dire de produits agricoles concurrençant directement ou non la production intérieure de produits analogues ou rivaux, protégés ou non;

c) A la valeur des importations et exportations agricoles totales des pays développés à économie de marché en provenance et à destination du monde entier, exception faite des produits halieutiques et produits forestiers, qui se sont élevées en moyenne en 1990-1992 à, respectivement, 133 milliards de dollars et 119 milliards de dollars par an;

d) A la valeur totale du PIB et de la valeur ajoutée brute dans l'agriculture des pays de l'OCDE : en 1990, la valeur ajoutée brute dans l'agriculture représentait 2 % du PIB total des pays de l'OCDE, équivalant à peu près à la part des transferts totaux à l'agriculture dans le PIB total.

12. Ces transferts ont entraîné une autosuffisance accrue dans les pays intéressés et, partant, un rétrécissement des débouchés non seulement pour les produits de la zone tempérée provenant de pays en développement, mais aussi pour les autres produits agricoles cultivés dans des zones semi-tropicales ou tropicales, qui font, directement ou non, concurrence aux produits agricoles de la zone tempérée et vont du sucre aux fruits et aux huiles végétales, par exemple. Ils ont souvent aussi provoqué une accumulation d'excédents, qu'il a fallu liquider à coup de subventions croissantes sur des marchés tiers, où ils ont supplanté les importations provenant de producteurs efficaces et pénalisé les producteurs agricoles dans les pays importateurs.

13. Les résultats relatifs des exportations du secteur des produits de base dans les pays en développement ont également été influencés par des facteurs du côté de l'offre. Le fait que les grands exportateurs d'articles manufacturés parmi les pays en développement ont pu augmenter leur part des exportations mondiales de produits de base, bien que se heurtant aux mêmes obstacles commerciaux que les autres pays en développement, voire parfois à des obstacles plus nombreux quand ils ne bénéficiaient pas des préférences spéciales accordées aux autres pays en développement, indique bien que les politiques intérieures jouent un rôle considérable. A cet égard, il convient de souligner la différence entre les conséquences des politiques destinées à protéger les agriculteurs et leurs termes de l'échange et celles des politiques qui, passivement ou autrement (par exemple, en taxant les producteurs agricoles), entraînent la dégradation des termes intérieurs de l'échange des producteurs agricoles en faveur des consommateurs des grandes villes. L'accès à la technologie et aux investissements étrangers joue aussi un rôle non négligeable, surtout dans le secteur des minéraux et métaux.

## II. INCIDENCES DES ACCORDS RELATIFS AUX PRODUITS DE BASE DANS LE CADRE DU CYCLE D'URUGUAY SUR LES PRIX ET LE COMMERCE DES PRODUITS DE BASE

14. La production, la consommation, le prix et le commerce des produits de base seront directement influencés par les accords du Cycle d'Uruguay du fait de mesures spécifiques convenues pour divers produits de base ou secteurs agricoles et industriels. Etant donné l'exposé du chapitre I, le chapitre II portera particulièrement sur la mesure dans laquelle ces accords ont réussi à abaisser ou à supprimer les obstacles aux exportations des pays en développement. L'obstacle de loin le plus important étant celui des subventions à la production et à l'exportation dans les pays développés, il est clair d'emblée que les résultats éventuellement les plus marquants de ces accords seront leurs disciplines en matière de soutien interne et de subventions à l'exportation.

15. Les accords auront aussi une influence indirecte sur les produits de base en raison des gains plus élevés en revenus escomptés de la libéralisation accrue des échanges. En fait, il ressort de nombreuses études que l'effet quantifiable le plus important des accords sera leur impact sur le commerce et le revenu ou le bien-être dans le monde entier, en général. Selon les projections du GATT pour 1994, la libéralisation du commerce de marchandises au titre des accords provoquerait, à elle seule, un accroissement total du revenu mondial, d'ici à 2005, de 109 milliards de dollars à 530 milliards de dollars par an aux prix de 1992, selon les différentes hypothèses retenues 7/.

D'après les projections de l'OCDE pour 1993, l'augmentation totale du revenu annuel mondial après la période initiale de transition serait de 274 milliards de dollars. D'autres études aboutissent à des chiffres qui se situent entre 139 milliards et 230 milliards de dollars. Ces gains considérables du revenu mondial et l'augmentation consécutive de la demande mondiale d'investissements et de biens de consommation auraient certainement des incidences positives notables sur les marchés mondiaux de produits de base, dont les pays en développement exportateurs de produits de base ne pourront que profiter. Ces gains globaux, accompagnés de l'amélioration de l'environnement commercial mondial qui découle de la conclusion des accords du Cycle d'Uruguay, sont peut-être plus importants que les gains provenant de réductions tarifaires spécifiques ou autres mesures de libéralisation du commerce pour divers produits convenus lors du Cycle d'Uruguay; toutefois, il faut les envisager avec circonspection, car ils reposent sur des hypothèses quant à ce que le Cycle d'Uruguay réaliserait et non sur les résultats effectifs.

16. Ces réductions et libéralisations spécifiques demandent à être évaluées dans le cadre des mesures relatives aux produits de base arrêtées dans les accords du Cycle d'Uruguay, qui comprennent en réalité un certain nombre d'accords annexés à l'Acte final de Marrakech. Ces accords ne se rapportant pas tous directement aux produits de base, on trouvera ci-après une brève analyse de celui qui concerne ces produits, en même temps qu'une évaluation qualitative de la manière dont les accords peuvent influencer le commerce des produits de base §/.

#### A. Accord sur l'agriculture

17. L'Accord sur l'agriculture instaure des disciplines dans quatre domaines : accès aux marchés, subventions à l'exportation, soutien interne, et mesures sanitaires et phytosanitaires conformément à l'Accord complémentaire distinct sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires. En outre, des engagements spécifiques visant à accentuer la libéralisation du commerce des produits de base agricoles devaient figurer dans des listes nationales de concessions, conformément aux directives définies dans une note distincte intitulée "Modalités de l'établissement d'engagements contraignants et spécifiques s'inscrivant dans le cadre du programme de réforme" (GATT, MTN.GNG/MA/W/24, 20 décembre 1993).

18. Bien qu'ayant ses limites (voir plus loin), l'Accord sur l'agriculture a instauré, pour la première fois dans ce domaine, une vaste discipline multilatérale, qui a entraîné la transformation de toute la gamme d'obstacles opposés au commerce international des produits agricoles en droits de douane transparents, encore qu'élevés, et la consolidation de tous ces droits. Il a donc établi une base normalisée convenue en vue de réductions futures. Ce qui est plus important peut-être, c'est que, étant donné le bilan rappelé dans les paragraphes 9 à 13 ci-dessus, il a mis un frein aux coûts croissants du soutien interne et des subventions à l'exportation qui empêchent le marché international de jouer son rôle de répartition efficace des ressources dans ce domaine. Ce sont là manifestement des réalisations majeures d'une grande importance virtuelle.

## 1. Accès aux marchés

19. Réductions des droits de douane existants : Les pays développés sont convenus de réduire les droits de douane existants sur les produits agricoles de 36 % en moyenne, avec une réduction minimale de 15 % pour chaque ligne tarifaire, échelonnée sur six ans, de 1995 à 2000. Les niveaux respectifs de réduction pour les pays en développement sont de 24 % et de 10 %, échelonnés sur une période décennale, 1995-2004.

20. Tarifification des mesures non tarifaires : L'Accord sur l'agriculture exige des pays intéressés qu'ils convertissent les mesures non tarifaires (dont restrictions quantitatives à l'importation, prélèvements variables, prix minimaux à l'importation et licences ayant des effets de restriction) en droits de douane proprement dits. L'équivalent en droits de douane pour un produit donné a été défini comme égal à l'écart entre le prix intérieur moyen du produit et un prix moyen du marché mondial représentatif pour le même produit ou un produit analogue, pendant une période de référence convenue, 1986-1988. Les droits de douane consécutifs à la tarification doivent être réduits selon la même liste que les droits de douane existants. Toutefois, quatre éléments atténuent considérablement, si tant est qu'ils ne le neutralisent pas, l'effet de ces réductions :

- i) La période de référence 1986-1988 retenue pour le calcul s'est caractérisée par les cours mondiaux les plus bas des dernières décennies pour les produits agricoles considérés, de sorte que l'écart entre les prix à soutien interne et les cours mondiaux, qui devait servir à calculer l'équivalent des mesures non tarifaires en droits de douane, se trouve à son maximum. Les droits ainsi calculés ont donc été plus élevés que si la période de référence choisie était plus récente.
- ii) Pour de nombreux produits, la tarification s'est traduite par des droits de douane si élevés, dépassant parfois 200 ou 300 % du cours mondial, qu'ils resteront probablement assez prohibitifs même après l'application de la réduction totale de 36 % aux termes de l'Accord sur l'agriculture 2/.
- iii) Sur les trois principaux marchés considérés, les droits de douane étaient généralement exprimés en monnaie locale par nombre d'unités (par exemple, en écus par tonne). Or des changements entre les parités des principales monnaies ont eu pour effet une appréciation de l'écu et du yen par rapport au dollar des Etats-Unis, entre les taux moyens 1986-1988 et les taux moyens de janvier 1994 à février 1995, égale à 8,2 % pour l'écu et à 44,5 % pour le yen, c'est-à-dire, dans ce dernier cas, dépassant la réduction de 36 % du droit de douane spécifique 10/.
- iv) L'Accord sur l'agriculture établit, en son article 5, une clause de sauvegarde spéciale pour les produits soumis à tarification. Il autorise tout membre à imposer un droit additionnel quand le volume des importations d'un produit agricole spécifique (désigné dans sa Liste par le symbole "SGS") excède un niveau de déclenchement ou quand le prix de ce produit à l'importation tombe

au-dessous d'un prix de déclenchement. En ouvrant ainsi la porte à une sorte de prélèvement variable, cette sauvegarde diminue la sécurité offerte par la consolidation des droits de douane agricoles.

21. Autres engagements d'accès aux marchés : Anticipant la hausse très élevée des droits de douane consécutive à la tarification, l'Accord sur l'agriculture garantit un niveau d'accès minimal pour les produits fournis à la tarification, afin de maintenir les niveaux courants des importations à l'équivalent au moins des niveaux antérieurs et d'offrir des possibilités additionnelles d'accès minimal 11/. Les importations visées par l'engagement d'accès minimal seront assujetties à des droits faibles ou du moins qui ne soient pas prohibitifs. L'annexe 5 de l'Accord prévoit des exemptions de la tarification, ou un traitement spécial, pour certains produits agricoles primaires ou transformés, à des conditions particulières 12/. Le Japon et la République de Corée ont invoqué cette disposition pour retarder la tarification du riz.

22. Le secrétariat du GATT a estimé les accroissements de l'accès aux marchés découlant des engagements de possibilités d'accès minimal (voir tableau 7 de l'annexe statistique). La majeure partie de ces accroissements concerne des produits de la zone tempérée et, dans la plupart des cas, représente un pourcentage modique des exportations mondiales, souvent inférieur à 1 %; les exceptions visent les oeufs, le riz, quelques produits laitiers et viandes. La valeur totale des accroissements est estimée à environ 3,8 milliards de dollars, dont les céréales, les produits laitiers, la viande et les oeufs représentant environ 86 %. Il convient toutefois de noter que ces possibilités additionnelles d'exportation ne sont pas dans chaque cas ouvertes à tous les pays. Quand bien même les engagements d'accès minimal devaient être pris sur une base NPF, les pays étaient autorisés à englober les arrangements spéciaux dans leurs engagements d'accès minimal et d'allouer leurs contingents d'accès minimal à des pays exportateurs ayant conclu avec eux des arrangements particuliers. En outre, il est tout à fait possible que les quantités allouées au titre des contingents d'accès minimal ne soient pas effectivement importées, surtout dans le cas de contingents autorisés pour certains produits en provenance de pays qui sont eux-mêmes des producteurs à main-d'oeuvre bon marché et grands exportateurs nets des produits en question. De la sorte, la simple addition des engagements d'accès minimal risque d'exagérer l'impact réel sur le commerce des produits en question.

## 2. Subventions à l'exportation

23. L'Accord sur l'agriculture précise que l'octroi de subventions à l'exportation de produits agricoles est "subordonné aux résultats à l'exportation" et renferme en son article 9 une liste de ces subventions 13/. Il exige que tous les membres incluent dans leurs listes des engagements de niveau maximal, par produit, à la fois pour les quantités exportées subventionnées et pour les dépenses budgétaires au titre de ces subventions. D'ici à l'année 2000, les pays développés doivent réduire le volume des exportations subventionnées de 21 % par rapport à la période de référence 1986-1990, et les dépenses budgétaires au titre des subventions à l'exportation de 36 % 14/. Cependant, bien que toutes les subventions à l'exportation doivent, d'ici à l'année 2000, faire l'objet des réductions

requis sur la base des subventions de 1986-1990, les pays développés, et eux seuls, peuvent choisir comme niveau de déclenchement, pour fixer les quantités maximales des années qui s'écouleront entre 1995 et 2000, le plus élevé de leurs niveaux 1986-1990 ou 1991-1992. Dans les cas où les subventions à l'exportation ont été nettement plus fortes au début des années 90 que pendant la période de référence, la possibilité de choisir les niveaux plus élevés de 1991-1992 dispense les pays intéressés de devoir opérer des réductions radicales pendant la première année d'application de l'Accord. Cette possibilité (d'éviter ce que l'on a appelé la "concentration en début de période") a abouti, dans plusieurs cas, à des niveaux de subvention qui, pendant les premières années d'application de l'Accord, dépasseront effectivement la moyenne 1986-1990, ce qui pourrait avoir un effet négatif au début de la période de transition sur les exportations, par les pays en développement, des produits de base considérés. En outre, le fait que la réduction des dépenses budgétaires et des quantités subventionnées a pu porter non sur des produits pris individuellement, mais sur des groupes de produits, diminue considérablement la transparence et la prévisibilité que l'Accord devait apporter aux conditions futures du marché de produits spécifiques.

24. Les engagements pris aux termes de l'Accord en vue de réductions effectives à la fois des quantités d'exportation subventionnées et des dépenses budgétaires pour chaque produit spécifique et chaque pays sont récapitulés, respectivement, dans les tableaux 8 et 9 de l'annexe statistique. Il convient de relever dans ces tableaux que, même après la mise en oeuvre des réductions convenues, les subventions annuelles à l'exportation admissibles pour les produits agricoles pourraient encore atteindre un total de 13,7 milliards de dollars, dont 11,9 milliards de dollars, soit 87 %, provenant de pays développés à économie de marché; seule la Nouvelle-Zélande s'est engagée à supprimer entièrement ces subventions.

### 3. Soutien interne

25. L'Accord sur l'agriculture énumère à peu près toutes les formes de soutien interne aux produits agricoles et distingue entre, d'une part, ceux qui n'ont pas pour effet de fausser les échanges et pour lesquels par conséquent les membres peuvent demander à être exemptés des engagements de réduction, et, d'autre part, ceux qui ont des effets de distorsion ou se répercutent sur la production. Ces derniers seront assujettis aux engagements de réduction, exprimés selon une base commune, la mesure globale de soutien totale (MGS) 15/. La MGS totale calculée pour la période de référence 1986-1988 sera réduite de 20 % par tranches annuelles égales (entre 1995 et 2000) dans les pays développés et de 13 % sur une période décennale (1995-2004) dans les pays en développement. Toutefois, il sera loisible à chaque pays de décider quelle mesure il convient de rectifier pour arriver à la réduction globale souhaitée de la MGS totale : le soutien n'a pas à être diminué de 20 % pour chaque produit et pourrait même être augmenté pour quelques-uns si des efforts suffisants sont faits pour l'ensemble du secteur, ce qui n'assure pas la prévisibilité nécessaire à des décisions rationnelles d'investissement en ce qui concerne les conditions futures du marché de produits spécifiques.

26. L'Accord sur l'agriculture autorise toute une série de programmes qui n'ont pas d'effets de distorsion sur les échanges 16/. En outre, il prévoit un certain nombre d'exemptions notables des réductions de la MGS. Ainsi, certains versements directs associés à des programmes de limitation de la production sont exemptés sous certaines conditions. C'est le cas, en particulier, des programmes de paiements différentiels des Etats-Unis et des paiements compensatoires de l'Union européenne adoptés lors de la réforme de la politique agricole commune. En outre, les pays qui ont diminué leur soutien à des produits de base particuliers depuis 1986 seront crédités pour ces réductions. Du fait de ces réductions et crédits, les Etats-Unis et l'Union européenne n'auront sans doute pas besoin de procéder à des réductions additionnelles du soutien à la production en application de l'Accord.

27. Les réductions, par pays, du soutien interne aux producteurs agricoles en application de l'Accord sont présentées dans le tableau 10 de l'annexe statistique. Selon ces chiffres du GATT, le soutien interne total reconnu comme ayant des effets de distorsion sera réduit dans les pays de l'OCDE d'un niveau de référence de 174,1 milliards de dollars à un niveau final de 142,3 milliards de dollars, soit au total de 18,2 %, c'est-à-dire moins des 20 % convenus au titre de l'Accord à cause des crédits reconnus à certains pays, en particulier à l'Union européenne, pour des réductions opérées antérieurement lors de sa réforme de la politique agricole commune. Il n'est guère douteux que l'incidence de ces réductions du soutien interne qui fausse les échanges sera profitable aux exportateurs des produits considérés des pays en développement, encore qu'il soit très difficile de quantifier le volume de ces échanges additionnels. Il demeure toutefois qu'un soutien très substantiel ayant des effets de distorsion persistera pendant bien des années si rien n'est fait pour le comprimer encore. De plus, de nombreux économistes feraient valoir que certaines autres mesures de soutien dans les pays de l'OCDE, qui ne sont pas classées aux termes de l'Accord comme ayant des effets de distorsion, ont en réalité ces effets. Ainsi, quoique les disciplines de l'Accord en matière de soutien interne représentent un très net progrès, il reste beaucoup à faire pour supprimer les distorsions du commerce des produits de base induites par la politique économique.

B. Engagements de réduction des droits de douane sur les produits de base classés comme produits industriels

28. Les produits visés par l'Accord sur l'agriculture (voir annexe 1 à l'Accord) comprennent la plupart des produits alimentaires, de même que les peaux, pelleteries brutes et fourrures et la plupart des fibres brutes (coton, soie, laine, lin et chanvre). L'Accord ne couvre pas, en revanche, quelques produits agricoles ou alimentaires importants présentant un intérêt particulier pour les pays en développement, en particulier les produits halieutiques, les produits forestiers, le jute et les fibres dures et leurs produits, ainsi que le caoutchouc naturel. Ces produits de base agricoles, avec les minéraux et les métaux, sont considérés dans les accords du Cycle d'Uruguay comme relevant du secteur industriel, c'est-à-dire échappant à la réduction tarifaire moyenne de 36 % et à la réduction minimale de 15 % par ligne tarifaire. Un grand progrès vers la réduction des droits de douane dans le "secteur industriel" a été l'accord conclu entre le Canada, l'Union européenne, le Japon et les Etats-Unis pour la suppression mutuelle des droits de douane sur neuf catégories de produits, dénommée "formule zéro

pour zéro" 17/. Il convient toutefois de noter que ces neuf groupes de produits 18/ ne comprennent pas les produits de base susmentionnés dont l'exportation présente un grand intérêt pour les pays en développement. Les concessions tarifaires sur ces derniers produits dépendaient de la décision de chaque pays importateur, compte tenu notamment du degré de sensibilité de chaque secteur et de la décision de principe de maintenir des marges préférentielles en faveur des pays appartenant aux mêmes arrangements régionaux ou de pays en développement ou pays associés.

#### C. Accords visant les mesures non tarifaires

29. D'autres accords ont notamment pour but d'instaurer un certain degré de discipline, de transparence, de prévisibilité et d'équité dans le domaine des mesures non tarifaires et sont censés améliorer la concurrence internationale et l'accès aux marchés pour les produits de base, à la fois produits agricoles et minéraux et métaux. Il convient de souligner que le surcroît de transparence, de sécurité et de prévisibilité offert par les droits de douane consolidés, ainsi que par les mesures destinées à atténuer l'emploi arbitraire d'autres mesures de réglementation des échanges, vont très probablement contribuer à modérer l'instabilité des prix des produits considérés. En outre, les mesures qui ont pour conséquence de réduire l'octroi de subventions et de rationaliser l'offre vont sans doute aussi avoir une influence positive sur les tendances à long terme des prix des produits de base.

30. L'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires a essentiellement pour but de supprimer le recours arbitraire à ces mesures par des pays membres pour restreindre le commerce et d'amener progressivement les mesures sanitaires et phytosanitaires appliquées par les pays développés et par les pays en développement à un niveau comparable. L'Accord qui a force contraignante pour tous les membres de l'OMC, sans aucune possibilité d'exemption bilatérale, exige pour la première fois que ces mesures soient fondées sur une analyse scientifique et une évaluation des risques, que les membres reconnaissent l'équivalence, ainsi que les zones régionales de maladies. Il aura d'importantes incidences positives (mais qui restent à quantifier) sur le commerce des produits alimentaires et autres produits agricoles, y compris les produits tropicaux, pour lesquels les mesures en question servent souvent arbitrairement de restrictions déguisées à l'accès aux marchés et sont particulièrement efficaces contre les produits originaires de pays en développement.

31. L'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires devrait aussi avoir des incidences notables sur le commerce international des produits de base, en particulier celui des minéraux et métaux transformés. Il distingue nettement entre les subventions prohibées, les subventions pouvant donner lieu à une action et celles qui ne donnent pas lieu à une action et il réglemente les procédures à suivre pour imposer des mesures compensatoires. Il prohibe les subventions subordonnées aux résultats à l'exportation ou à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. L'Accord antidumping prévoit le renforcement des mesures antidumping, améliore la transparence des procédures requises et fait intervenir une clause d'extinction qui limite la durée d'application de ces mesures. Il semblerait toutefois particulièrement important pour les pays en développement de suivre de près le mode d'adoption des dispositions de cet accord en droit interne

par les principaux usagers de mesures antidumping. Si ces derniers appliquent loyalement les aspects positifs de l'Accord, on pourrait en espérer des répercussions favorables au commerce des produits de base, en particulier des métaux et de leurs produits semi-finis.

32. L'Accord sur les obstacles techniques au commerce favorisera l'application, par les pays, des systèmes internationaux de normalisation et d'évaluation de la conformité, diminuant ainsi les possibilités de recourir aux règlements et normes techniques, y compris ceux qui concernent l'emballage, le marquage et l'étiquetage ou les procédures d'évaluation de la conformité avec les règlements et normes techniques, pour en faire des mesures non tarifaires déguisées. Cet accord pourrait aussi avoir des incidences positives notables sur le commerce des produits de base que ces normes ont jusqu'ici entravé.

33. L'Accord sur les sauvegardes énonce des règles plus rigoureuses pour l'application des mesures de sauvegarde prévues à l'article XIX du GATT de 1994. Il prévoit en particulier les procédures précises à suivre pour appliquer ces mesures, y compris la notification obligatoire dans les meilleurs délais de l'ouverture d'une enquête qui peut amener à ce que cette décision soit prise; il fixe des délais pour l'application de ces mesures 19/; et il interdit l'adoption de sauvegardes contre l'importation d'un produit originaire d'un pays en développement membre dans des conditions spécifiées 20/. Le démantèlement et l'interdiction de mesures de la "zone grise" pourraient avoir une incidence positive sur le commerce des produits de base. Toutefois, une grande partie du secteur agricole (les produits auxquels la tarification a déjà été appliquée) sera assujettie à un régime différent de sauvegardes, qui prévoit des mesures spéciales de sauvegarde sous forme de droits additionnels calculés sur la base de volumes ou prix de déclenchement.

34. Enfin, l'Accord sur les marchés publics, qui est un accord plurilatéral, car il n'est pas nécessaire d'y accéder pour être membre de l'OMC, traite, pour la première fois, des marchés passés par les administrations sous-centrales (par exemple, Etats ou provinces), des achats des organismes publics et des contrats de construction. Il s'agit de faire en sorte que les fournisseurs, biens et services étrangers bénéficient, lors de la passation des marchés publics, d'un traitement non moins favorable que celui qui est accordé aux fournisseurs, biens et services nationaux. Il recouvre pour la première fois les contrats de construction, y compris la sous-traitance en matière d'achats publics de métaux et autres matériaux. Il offre donc des possibilités nouvelles au commerce international des métaux et autres matières premières aux membres participants, qui sont essentiellement des pays développés.

### III. EVALUATION QUANTITATIVE DES INCIDENCES DES ACCORDS DU CYCLE D'URUGUAY SUR LES PRODUITS DE BASE

35. Pour compléter les indications qualitatives ci-dessus des effets du Cycle d'Uruguay sur les produits de base, ce chapitre s'inspire des études quantitatives effectuées par un certain nombre d'organisations.

#### 1. Produits de base agricoles

36. Le secteur agricole a fait l'objet de plusieurs études. Le secrétariat de la FAO a récemment fait une étude des incidences du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture, à partir de modèles qui déterminent simultanément la production, la consommation, les importations, les exportations et les cours mondiaux de chacun des principaux produits 21/. Il a comparé deux séries de projections pour l'année 2000 : les projections "de base", fondées sur la croissance du revenu, les changements de productivité et les tendances démographiques, et dans lesquelles les prix intérieurs sont liés aux cours mondiaux par le biais des droits de douane et autres effets des politiques et formes naturelles de protection; et les projections fondées sur les résultats de l'Accord sur l'agriculture, où la réduction de droits de douane modifie ces liens. L'étude de la FAO a traité de produits de base représentant 59 % de la valeur totale du commerce mondial de produits agricoles, environ 45 % de la valeur des exportations de produits agricoles des pays en développement et environ 35 % de la valeur totale des exportations de produits de base des pays en développement 22/. Les principaux produits laissés de côté comprenaient les légumes, les fruits, les produits halieutiques, le tabac, les épices, le vin, le miel, les fleurs coupées, le bois, le coton, le jute et les fibres dures, en plus, évidemment, de tous les minéraux et métaux. En conséquence, l'étude de divers produits dans la deuxième partie du présent rapport est exclusivement consacrée à ce dernier groupe de produits.

37. La principale conclusion de l'étude de la FAO est que l'incidence directe du Cycle d'Uruguay sera vraisemblablement négligeable sur la production agricole mondiale, avec une certaine diminution de la production de produits de la zone tempérée dans les pays développés et une augmentation minime dans les pays en développement. Du côté de la consommation, ces accords devraient, tout compte fait, ralentir légèrement la croissance de la consommation dans les pays à déficit alimentaire et à faible revenu. En matière de commerce, le Cycle d'Uruguay ne devrait pas arrêter le ralentissement de la croissance des échanges agricoles mondiaux, mais il aura un effet positif sur la croissance du commerce du riz, des matières grasses et des huiles, ainsi que de la viande de boeuf. Pour les pays en développement, les gains additionnels en matière d'exportation tiennent essentiellement à l'accroissement des ventes de graines oléagineuses, huiles et tourteaux d'oléagineux, de riz, de blé et de maïs; ils sont estimés à environ 1,5 milliard de dollars. La FAO estime que l'incidence du Cycle d'Uruguay sera généralement plutôt faible par rapport à tous les autres changements qui interviendront entre la période de référence (1987 à 1989) et l'année 2000.

38. Dans un premier effort pour évaluer l'incidence de l'Accord sur l'agriculture pendant la période 1995-2000, le secrétariat de la CNUCED s'est servi d'une version révisée et mise à jour du modèle de simulation de la CNUCED concernant les politiques commerciales agricoles. Il convient de

noter que ce modèle, conçu par la Division du commerce international de la CNUCED, est en cours de perfectionnement et qu'il convient donc d'exploiter les estimations données avec plus de prudence encore qu'à l'ordinaire. Pour tenter d'aboutir à une hypothèse forte et à une faible, on a retenu deux scénarios : le premier suppose une réaction nulle des prix sur les marchés intérieurs des pays non membres de l'OCDE, tandis que le second suppose une réaction des prix à l'offre et à la demande intérieures sur ces marchés, avec des répercussions sur les exportations et les importations. L'analyse a été limitée aux principaux produits de base pour lesquels les degrés de protection sont élevés, essentiellement les mêmes produits que ceux qui étaient visés dans l'étude de la FAO, à l'exception des boissons tropicales, des cuirs et peaux, et du caoutchouc.

39. Quant aux recettes provenant du commerce, les projections de la CNUCED aboutissent à la conclusion que l'Accord sur l'agriculture n'aurait en gros pas d'incidence notable, quel que soit le scénario, mais entraînerait des gains nets importants pour quelques pays, contrebalancés par des pertes nettes correspondantes pour d'autres pays. Toutefois, le montant brut de ces gains et de ces pertes serait beaucoup plus considérable avec le deuxième scénario et leur répartition par pays nettement différente. Ainsi, selon le premier scénario, les pays en développement enregistreraient ensemble une faible perte nette de recettes d'environ 230 millions de dollars en 2000 (gain net de 301 millions de dollars pour l'Amérique latine et les Caraïbes, pertes de 386 millions de dollars pour l'Afrique, de 128 millions de dollars pour l'Asie et le Pacifique et de 19 millions de dollars pour l'Europe en développement), mais, avec le deuxième scénario, un gain net important d'environ 8 920 millions de dollars de recettes (790 millions de dollars pour l'Afrique, 4 510 millions de dollars pour l'Asie et le Pacifique, 3 452 millions de dollars pour l'Amérique latine et les Caraïbes et 169 millions de dollars pour l'Europe en développement) 23/. Quant à savoir lequel des deux scénarios donne la projection la plus probable du résultat de l'Accord, tout dépendra du comportement effectif des marchés intérieurs dans les pays en développement et de la mesure dans laquelle les mouvements des prix sur le marché mondial se transmettront à leurs marchés intérieurs - question essentiellement de politique économique -, ainsi que des délais nécessaires pour convertir la production aux activités les plus rentables. Plus vite et plus largement le marché intérieur réagira aux signaux du marché mondial, moindres seront les pertes de bien-être pour un pays en développement. La vérité se situe donc peut-être à mi-chemin entre les deux scénarios.

40. Dans une communication présentée à la Conférence de la Banque mondiale sur le Cycle d'Uruguay et les pays en développement, le secrétariat de l'OCDE s'est servi d'un modèle informatisé d'équilibre général (CGE) 24/ pour estimer jusqu'en 2002 l'incidence des réformes agricoles convenues dans l'Accord sur l'agriculture. Le modèle se borne à analyser l'incidence de la tarification dans l'agriculture, sans évaluer les avantages à long terme découlant de la mise en place d'un vaste système d'échanges fondé sur des règles précises. De l'avis des auteurs de l'étude, les réformes tarifaires ayant des répercussions sur les produits de base sont modestes : aux Etats-Unis, "peu de modification", à part le blé et la laine; dans l'Union européenne, les

changements ne seront que "de faible ampleur"; au Canada, il n'y aura "guère de modifications" 25/. Le modèle comporte cinq simulations, qui diffèrent surtout par la base à partir de laquelle les réductions de droits de douane sont mesurées (moyenne 1982-1993 ou moyenne 1991-1993). La communication n'indique pas d'incidence sur le commerce, mais en cite sur les "revenus" par pays et par région figurant dans le modèle; les chiffres obtenus en choisissant la période de référence 1991-1993 sont à peu près le double de ceux de la période 1982-1993. En revanche, les totaux sont beaucoup plus bas que ceux qui avaient été calculés avant que les résultats effectifs du Cycle d'Uruguay ne soient connus. Ainsi, dans le scénario prenant pour base 1982-1993, l'accroissement mondial total des revenus réels (en dollars de 1992) est censé n'atteindre en 2002 que 25,4 milliards de dollars (comparés à ce que le niveau aurait été sans l'Accord sur l'agriculture). Le chiffre passe à 48 milliards de dollars si la période retenue est 1991-1993, mais demeure encore très inférieur à celui que des études antérieures avaient prévu.

41. Pour les prix, le tableau 11 de l'annexe statistique renferme une présentation synoptique des résultats des projections faites par la FAO et la CNUCED, ainsi que celles de l'OCDE de 1995. Les projections de la FAO aboutissent à la conclusion que le Cycle d'Uruguay entraînera des hausses de prix de 4 à 10 %, soit environ 6,6 % en moyenne. Celles de la CNUCED indiquent que, selon le premier scénario, l'Accord sur l'agriculture entraînerait des hausses de prix à peu près du même ordre que celui qui ressortait des projections de la FAO globalement et pour chacun des principaux produits de base considérés. Toutefois, si ces hausses de prix se communiquent aux marchés intérieurs des pays en développement, selon l'hypothèse du deuxième scénario de la CNUCED, les réactions de ces marchés provoqueraient des hausses de prix beaucoup plus faibles sur le marché mondial (2,7 % au lieu de 6,8 % en moyenne). Les projections de l'OCDE n'envisagent que des hausses très faibles, parfois même des baisses, des cours internationaux des produits de base considérés : les prix baisseraient de 0,4 % en moyenne selon le premier scénario, le plus plausible, et augmenteraient de 3,3 % en moyenne selon le deuxième, celui de l'hypothèse forte.

42. Les projections ci-dessus des prix donnent un ordre de grandeur très approximatif de l'évolution de la facture des importations alimentaires pour les pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires du fait de la mise en oeuvre de l'Accord sur l'agriculture. Par exemple, toutes choses égales d'ailleurs, la projection la plus forte de la hausse moyenne globale des prix alimentaires (6,8 %) ajouterait environ 235 millions de dollars au coût total net des importations de denrées alimentaires en Afrique subsaharienne, qui avaient atteint en moyenne 3 462 millions de dollars par an en 1990-1992 (voir tableau 12 de l'annexe statistique), tandis qu'à l'autre extrême la baisse de 0,4 % du prix moyen calculée par projection allégerait la facture de 14 millions de dollars. Ces coûts ou avantages ne devraient cependant pas être dissociés des avantages directs et indirects potentiels censés découler de l'incidence positive générale, sur l'économie mondiale, de la conclusion et de la mise en oeuvre des accords du Cycle d'Uruguay.

43. On trouvera dans la deuxième partie de cette étude plus de détails sur les concessions tarifaires accordées par l'Union européenne, le Japon et les Etats-Unis pour certains produits de base agricoles dont l'exportation est intéressante pour les pays en développement. En outre, les tableaux 13 à 15

de l'annexe statistique récapitulent les concessions tarifaires accordées séparément par l'Union européenne, le Japon et les Etats-Unis, dans les principaux secteurs de produits de base agricoles qui présentent un intérêt pour les pays en développement, et mettent en relief l'ampleur de la réduction en matière de progressivité des droits. Le tableau 16 de l'annexe statistique renferme plus de détails sur ces concessions pour certains produits agricoles ou produits représentatifs intéressant les pays en développement. En l'absence d'un modèle d'équilibre général du commerce qui soit focalisé sur le secteur agricole, il est difficile de transposer les renseignements de ces tableaux en prévisions précises quant à l'évolution des prix et du commerce des produits de base que l'on peut attendre des résultats du Cycle d'Uruguay. Quand les projections ont été établies par d'autres organismes (surtout la FAO), il en est rendu compte dans les sections par produits de la deuxième partie, dont on peut conclure en général que, malgré une libéralisation notable du commerce des produits agricoles, beaucoup de produits dont l'exportation intéresse les pays en développement sont encore exposés à des droits de douane élevés, souvent associés à une progressivité relativement forte.

## 2. Minéraux et métaux

44. Le secteur des minéraux et métaux a été surtout atteint, en matière d'accès aux marchés, par la progressivité des droits, bien que les mesures non tarifaires aient aussi joué un rôle dans certains cas, en particulier pour les métaux non ouvrés et semi-finis. Les accords du Cycle d'Uruguay modéreront beaucoup cette progressivité, renforçant d'autant les perspectives de diversification verticale dans les pays en développement. En outre, la proportion accrue de taux consolidés donnera une certaine sécurité à l'accès aux marchés, ce qui encouragera les investissements dans la transformation sur place avant exportation. Enfin, les accords régissant les mesures non tarifaires devraient également atténuer l'incertitude qui règne dans la conduite des échanges et améliorer l'accès aux marchés en même temps que la sécurité des débouchés (pour plus de détails, voir tableaux 13 à 15 de l'annexe statistique).

45. Néanmoins, comme on le verra dans les sections relatives à différents produits, des facteurs autres que l'accès aux marchés joueraient un rôle prédominant pour déterminer les structures du commerce mondial dans ce secteur. Ce sont notamment l'existence de gisements à forte teneur et l'accès aux ressources financières considérables nécessaires pour lancer un projet comportant des installations entièrement nouvelles, les avantages d'échelle et l'accès à la technologie, la proximité du consommateur dans le cas des produits semi-finis, l'innovation technologique et les progrès en matière de matériaux nouveaux, de remplacement et de recyclage, enfin la croissance potentielle des besoins d'importation dans les pays en développement nouvellement industrialisés et en cours d'industrialisation, surtout en Asie.

46. Puisque la CNUCED a été chargée d'exécuter le mandat global confié au Secrétariat de l'ONU dans le domaine des ressources minérales (voir résolution 49/104 de l'Assemblée générale) et qu'aucune autre organisation ne recouvre entièrement ce secteur, la deuxième partie ci-après contient un exposé concernant ces produits plus détaillé que pour les produits de base agricoles.

## IV. ACTION COMPLEMENTAIRE NECESSAIRE

A. Principales lacunes du Cycle d'Uruguay et mesures additionnelles nécessaires à l'échelle internationale

47. L'aperçu général ci-dessus du Cycle d'Uruguay, ainsi que la récapitulation des faits nouveaux concernant différents produits dans la deuxième partie ci-après, montrent qu'il reste des domaines considérables du commerce international des produits de base où il y a lieu de poursuivre les efforts de libéralisation. Tel est particulièrement le cas des subventions à effet de distorsion accordées à la production intérieure et aux exportations dans le secteur agricole, de même que de la progressivité des droits de douane pour les produits de base semi-finis et transformés dont l'exportation présente ou pourrait présenter un intérêt à l'exportation pour les pays en développement. L'Accord sur l'agriculture a marqué un pas important vers l'abaissement de ces obstacles, mais il reste beaucoup à faire pour les réduire encore et pour finalement supprimer ces distorsions induites par la politique économique.

48. Il importe aussi de travailler à accentuer l'harmonisation des tarifs douaniers nationaux et à les simplifier. A cet égard, il faudrait, dans les négociations futures, s'attacher à remplacer les droits spécifiques par des droits ad valorem qui sont plus transparents et dont l'effet est plus prévisible, puisqu'ils ne sont pas influencés par les variations des taux de change. Il faudrait aussi envisager la suppression des droits de douane très bas, qui entraînent des formalités inutiles et des démarches bureaucratiques coûteuses pour ceux qui doivent s'en acquitter aussi bien que pour les bénéficiaires de l'entrée préférentielle en franchise : les coûts que ces derniers doivent supporter pour se conformer aux règles d'origine l'emportent souvent sur les avantages que leur vaut l'accès préférentiel en franchise offert par un droit de douane de 1 à 2 %. Enfin, il faudrait s'attacher particulièrement à réduire les droits de douane prohibitifs, ainsi qu'à améliorer le fonctionnement du mécanisme de contingents tarifaires.

49. D'autres problèmes d'"accès" n'ont pas été traités dans les accords du Cycle d'Uruguay, en particulier les entraves au commerce dans le secteur privé découlant notamment de pratiques commerciales restrictives, l'impossibilité d'accéder à la technologie à des conditions raisonnables, pour les pays en développement, la progressivité, pour les pays en développement exportateurs, des taux de fret et des coûts de commercialisation en proportion du degré d'ouvrison avant exportation, enfin la publicité excessive de marque.

50. Les mesures de libéralisation du commerce ne résolvent cependant pas tous les grands problèmes qui se posent aux pays en développement tributaires du commerce des produits de base. Il faut des mesures additionnelles pour permettre aux pays en développement, particulièrement aux moins avancés, de profiter des débouchés offerts par les accords de Marrakech. Un surcroît d'effort s'impose dans les domaines ci-après :

- Focalisation du développement durable sur la gestion des ressources naturelles;

- Gestion et rationalisation de l'offre en vue d'atténuer les fluctuations excessives des prix;
- Amélioration de la transparence du marché;
- Recherche-développement intensifiée en vue notamment de découvrir de nouvelles utilisations finales et de permettre aux pays en développement de participer effectivement à la révolution dans la biotechnologie et les matériaux nouveaux;
- Encouragement de la transformation sur place dans les pays en développement;
- Promotion des marchés;
- Amélioration des systèmes et pratiques de commercialisation, y compris la gestion des risques en ce qui concerne les prix, en vue de diminuer les coûts de la commercialisation et de rendre les exportations des pays en développement plus compétitives.

B. Mesures additionnelles nécessaires au niveau national et régional dans les pays en développement

51. Afin de profiter des mesures de libéralisation au titre des accords du Cycle d'Uruguay, les pays en développement, en particulier les PMA, auraient besoin d'une assistance technique accrue pour découvrir de nouvelles possibilités de débouchés, élaborer des projets appropriés à cet égard, mobiliser les ressources financières nécessaires et faire connaître leurs produits sur les marchés.

52. Il faudrait s'efforcer davantage de favoriser la coopération et le commerce régionaux entre pays en développement afin de constituer des marchés locaux plus vastes de façon qu'ils puissent profiter des économies d'échelle et se doter d'une base solide pour la conquête du marché mondial.

## DEUXIEME PARTIE : EXAMEN PAR PRODUIT

A. Produits agricoles

53. Ne sont pas pris ici en considération les produits examinés dans l'étude de la FAO intitulée "Incidence de l'Uruguay Round sur l'agriculture", à savoir le blé, le riz, les céréales secondaires, les graisses, huiles et tourteaux, la viande, le lait, le beurre, le café, le cacao, le thé, les bananes, le sucre, les cuirs et peaux de bovins et le caoutchouc. Le secrétariat de la CNUCED a fait sur certains d'entre eux (en particulier le riz, la viande, le sucre et le café) des études approfondies qui font partie de la documentation de base 26/.

1. Produits visés par l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculturea) Fruits et légumes

54. Les fruits et légumes constituent un des secteurs les plus importants et les plus dynamiques du commerce international des produits de base. La valeur totale des exportations mondiales de fruits et légumes frais et transformés est passée de 5,9 à 44,1 milliards de dollars E.-U. entre 1970-1972 et 1990-1992. En même temps, la part des pays en développement dans ces exportations a légèrement fléchi, tombant de 29,7 % à 29,4 %, malgré une progression en valeur absolue (12,97 milliards de dollars à la fin de la période considérée, contre 1,77 milliard au début).

55. Avant le Cycle d'Uruguay, la complexité des mesures tarifaires et non tarifaires représentait un obstacle supplémentaire au commerce des pays en développement dans ce secteur. Dans un même pays importateur, les produits étaient souvent frappés à la fois de droits ad valorem et de droits spécifiques qui variaient selon la saison, la date d'arrivée et le degré de transformation, entre autres. Par exemple, pour les fruits et légumes frais, les taux pouvaient changer sensiblement en l'espace de quelques semaines et étaient particulièrement hauts quand les importations concurrençaient la production nationale. Les fruits et légumes étaient et demeurent soumis à des droits de douane relativement élevés, dont la progressivité est importante. Il y a en outre un large éventail de barrières non tarifaires : prescriptions concernant le calibre, la catégorie, la qualité et le degré de maturité; exigences en matière d'emballage; règles d'étiquetage de plus en plus strictes et précises; contingents et limitation volontaire des exportations; soutien interne des prix et subventions à l'exportation; mesures sanitaires et phytosanitaires. Ainsi, les pays membres de l'Union européenne ont conclu un accord général sur les prescriptions sanitaires et phytosanitaires applicables aux échanges intracommunautaires de produits horticoles, mais chacun d'entre eux édicte ses propres règles en la matière pour le commerce avec d'autres partenaires, qui diffèrent selon le pays d'origine, le type de produit et la saison. Les Etats-Unis, pour leur part, exigent une analyse effectuée par un laboratoire indépendant aux frais de l'exportateur, qui comporte souvent des essais pour dépister jusqu'à 20 maladies des plantes.

56. Les Accords du Cycle d'Uruguay entraîneront, sur les trois principaux marchés examinés, un abaissement des droits de douane - qui sera néanmoins inférieur à la réduction tarifaire moyenne - et une atténuation de leur

progressivité. Ils se traduiront aussi par un élargissement de l'accès aux marchés, en application des engagements concernant les possibilités d'accès minimales, correspondant à environ 160 millions de dollars E.-U. au total pour les fruits et légumes (voir le **tableau 7** de l'annexe statistique), soit à peu près 0,4 % des exportations mondiales de ce secteur pendant l'exercice biennal 1990-1992. Les subventions totales à l'exportation de fruits et légumes devraient également être réduites de 35 % et passer de 800 à 519 millions de dollars (voir le **tableau 8** de l'annexe statistique). Enfin, l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires devrait sensiblement améliorer les perspectives d'exportation dans ce secteur, en limitant le recours arbitraire à des dispositions dirigées contre les importations et en amenant progressivement les mesures prises par les pays développés et par les pays en développement à un niveau comparable.

57. Agrumes : Les agrumes occupent la première place, en valeur, dans le commerce international des fruits. Pendant la période 1990-1992, les exportations mondiales d'agrumes se sont chiffrées en moyenne à 6,29 milliards de dollars E.-U. par an (3,89 milliards pour les fruits et 2,40 milliards pour les jus). Environ un dixième de la production mondiale de fruits frais est exportée telle quelle, et une part importante est commercialisée sous forme de jus, essentiellement d'orange. La part des pays en développement dans la valeur des exportations mondiales d'agrumes frais a nettement fléchi entre 1970-1972 et 1990-1992, tombant de 29 % à 20 %. Pendant la même période, cependant, leur part dans les exportations mondiales de jus d'agrumes est passée de 26 % à 56 %, en raison de la percée du Brésil sur le marché, en particulier aux Etats-Unis.

58. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur des agrumes était caractérisé par une importante protection tarifaire et par une nette progressivité des droits. Les exportations étaient généralement frappées de droits très élevés, surtout en saison, dans l'Union européenne, au Japon et aux Etats-Unis. Dans l'Union européenne, les fruits frais de saison étaient soumis à la fois à des droits spécifiques et à des droits ad valorem équivalant en 1992 à environ 33 % du prix à l'importation pour les oranges, 40 % pour les mandarines et les clémentines, et 73 % pour les citrons et les limes; seuls les pamplemousses frais étaient épargnés, avec un taux de 3 % seulement. Aux Etats-Unis, les droits de douane étaient beaucoup plus importants pour les pamplemousses et les citrons (11,4 % et 16,1 %, respectivement) que pour les oranges et les mandarines (4,4 % et 5,1 %). Au Japon, le taux de base était de 39,9 % pour les oranges, 26,6 % pour les mandarines, 18,5 % pour les pamplemousses, mais seulement 5 % pour les citrons (les taux effectivement appliqués étant cependant inférieurs au taux de base pour les trois premières catégories de produits). Enfin, les jus d'orange et de pamplemousse étaient plus lourdement taxés que les fruits frais au Japon (29,4 % et 27,4 %, respectivement) et aux Etats-Unis (31,7 % et 32,6 %). Les taux préférentiels pratiqués en application de la Convention de Lomé étaient inférieurs de 80 % aux taux NPF. Quant aux barrières non tarifaires, les mesures sanitaires et phytosanitaires constituaient généralement un obstacle important aux exportations des pays en développement.

59. Pour les agrumes, les concessions tarifaires découlant du Cycle d'Uruguay sont généralement faibles (environ la moitié du taux de réduction moyen, qui est de 36 %) et ne devraient pas entraîner une modification sensible de la

structure des échanges. L'Union européenne a abaissé de 20 % les droits frappant le fruits frais et le jus de pamplemousse, et de 24 % les droits applicables au jus d'orange. Aux Etats-Unis, la baisse a été de 20 % pour les citrons, 16 % pour les oranges et les mandarines et 15 % pour les pamplemousses ainsi que pour les jus d'orange et de pamplemousse. Le Japon a supprimé les droits frappant les citrons, réduit de 15 % le taux appliqué aux mandarines ainsi qu'aux jus d'orange et de pamplemousse, mais offert pour les oranges un taux de 24 % qui, bien qu'inférieur au taux de base de 39,9 %, dépasse de 20 % le taux en vigueur avant le Cycle d'Uruguay. La progressivité des droits demeure donc forte dans l'ensemble.

60. Autres fruits des zones tempérées : Les autres fruits des zones tempérées constituent un secteur dynamique qui joue un rôle important dans le commerce international. Pendant la période 1990-1992, les exportations mondiales de ces fruits se sont chiffrées à quelque 7,21 milliards de dollars par an en moyenne (dont 2,311 millions de dollars pour les pommes, 1,611 million pour les raisins frais et 683 millions pour les raisins secs, 854 millions pour les pêches, 724 millions pour les poires, 635 millions pour les fraises, 455 millions pour les melons, 308 millions pour les pastèques, 438 millions pour les prunes et pruneaux, et 117 millions pour les abricots). A cela il faut ajouter les jus et les préparations de fruits, pour lesquels on ne possède généralement pas de données distinctes. Les exportations mondiales de jus de pomme, non compris le cidre, ont représenté à elles seules 663 millions de dollars E.-U. par an en 1990-1992. L'amélioration des réseaux de transport et de distribution a également permis l'exportation d'une part croissante de la production sous forme de fruits frais (environ un dixième pour les pommes, les poires et les pêches, par exemple). La part des pays en développement dans la valeur des exportations mondiales a dans l'ensemble progressé au cours des deux dernières décennies, passant de 12 % à 26 % pour les raisins frais, de 35 % à 39 % pour les raisins secs, de 15 % à 16 % pour les pommes et de 11 % à 21 % pour les poires, bien que ces pays soient toujours importateurs nets des deux dernières catégories de produits.

61. Avant le Cycle d'Uruguay, les importations de fruits des zones tempérées, en particulier pendant la saison, étaient frappées de droits modérés à très élevés sur deux des trois principaux marchés examinés. Dans l'Union européenne, le taux était de 11 % pour les melons et les pastèques et de 16 % pour les fraises, mais les pommes, les raisins frais, les pêches, les poires, les prunes et les abricots étaient soumis à la fois à des droits spécifiques et à des droits ad valorem équivalant à un taux compris entre 35 % et 61 % environ. Au Japon, les taux de droit allaient de 8 % à 20 %. Aux Etats-Unis, ces fruits étaient admis en franchise (pommes) ou assujettis à des droits faibles variant entre 0,2 % et 1,2 %. Enfin, les taux étaient sensiblement plus élevés pour les préparations de fruits (35,5 % dans le cas des confitures, gelées et marmelades au Japon, 25 % au moins dans l'Union européenne et 7 % à 20 % aux Etats-Unis).

62. En application des Accords du Cycle d'Uruguay, l'Union européenne a d'une façon générale abaissé les droits de douane d'un cinquième, et le Japon dans des proportions allant de 15 % à 40 %. Aux Etats-Unis, où les taux étaient déjà très faibles, la réduction a été considérable. Les droits restent cependant élevés dans l'Union européenne (entre 28 % et 49 %) et non

négligeables au Japon (entre 4,8 % et 20 %), et leur progressivité demeure généralement forte. Les concessions ne devraient pas, à elles seules, entraîner une modification sensible de la structure des échanges.

63. Fruits tropicaux : Les fruits tropicaux autres que les bananes, dont certains peuvent être cultivés ailleurs que dans les régions tropicales, comprennent en particulier les ananas, les avocats, les mangues, les fruits de la passion, les papayes, les goyaves, les lychees, les limes, les kiwis, les mangoustans, les durions, les ramboutans, ainsi que les fruits du jaquier, du tamarinier et du damasonium. Bien que l'on ne possède pas de données statistiques détaillées et fiables sur ces produits, de nombreux indicateurs montrent que les exportations mondiales ont connu une croissance rapide et que les perspectives sont excellentes. On estime que la valeur des exportations mondiales des fruits énumérés ci-dessus - frais, conservés, déshydratés, séchés ou sous forme de jus - a avoisiné 2,5 milliards de dollars pendant la période 1990-1992, dont 864 millions pour les ananas frais et conservés et 614 millions pour les kiwis. Toutefois, même si les pays d'Afrique, d'Asie, d'Amérique latine, d'Océanie et de la région méditerranéenne cultivent tous au moins un de ces fruits, les exportations proviennent essentiellement d'un petit nombre de producteurs, à savoir le Costa Rica, le Mexique, les Philippines, Israël, la Nouvelle-Zélande, l'Espagne et les Etats-Unis.

64. Aux termes de la Déclaration de Punta del Este, qui a marqué l'ouverture du Cycle d'Uruguay, "les négociations viseront à la libéralisation la plus complète du commerce des produits tropicaux, y compris le commerce de ces produits à l'état transformé et semi-transformé, et porteront sur les mesures tarifaires aussi bien que sur toutes les mesures non tarifaires affectant le commerce de ces produits. Les Parties contractantes reconnaissent l'importance que présente le commerce des produits tropicaux pour un grand nombre de parties contractantes peu développées et conviennent qu'une attention spéciale devra être accordée aux négociations dans ce domaine, notamment au calendrier des négociations et à la mise en oeuvre des résultats...". Les fruits tropicaux figurent parmi les sept groupes de produits agricoles et tropicaux sur lesquels il a été décidé en 1989, lors de l'examen à mi-parcours du Cycle d'Uruguay, de faire porter les efforts en vue : a) de supprimer les droits frappant les produits non transformés; de supprimer ou d'abaisser sensiblement les droits frappant les produits semi-transformés et transformés; c) de supprimer ou réduire toutes les mesures non tarifaires faisant obstacle aux échanges.

65. Les résultats du Cycle d'Uruguay ne répondent cependant pas pleinement à ces attentes. Les droits de douane demeureront un obstacle important, en particulier pour les principales catégories de fruits tropicaux, et leur progressivité, bien que moins marquée qu'auparavant, restera sensible. Ainsi, dans l'Union européenne, les droits en vigueur ont été supprimés pour la plupart des fruits tropicaux non transformés ayant une moindre importance dans le commerce international (goyaves, mangues et mangoustans, papayes, lychees, fruits de la passion et fruits du damasonium, du jaquier et du tamarinier), mais ils ont simplement été réduits pour les fruits les plus importants (taux ramenés de 9 % à 5,8 % pour les ananas frais, de 11 % à 8,8 % pour les kiwis, de 8 % à 4-5,1 % pour les avocats, et de 16 % à 12,8 % pour les limes). En outre, tous les fruits tropicaux transformés sont frappés de droits dans l'Union européenne, bien que les taux aient été sensiblement réduits, souvent

de moitié. Le taux est passé de 23,1 % à 19,1 % pour les conserves d'ananas et de 19,4 % à 15,8 % pour le jus d'ananas. Au Japon, les droits ont été réduits de moitié pour plusieurs catégories de fruits frais (tombant de 10 % à 5 % pour les durions, les ramboutans, les fruits de la passion, les lychees et les fruits du damasonium, de 6 % à 3 % pour les avocats, les goyaves, les mangues et les mangoustans, et de 4 % à 2 % pour les papayes), mais de 15 % seulement pour les ananas frais (passant de 20 % à 17 %) et de 20 % pour les kiwis (6,4 % contre 8 % avant le Cycle). Les taux ont été ramenés de 62 % à 36,6 % en moyenne pour les conserves d'ananas, et de 38 % à 24,4 % pour le jus d'ananas. Enfin, aux Etats-Unis, le droit de 8,5 % appliqué aux kiwis sera supprimé, le taux pour les papayes passera de 8,5 % à 5,4 %, et les droits spécifiques frappant les autres fruits tropicaux frais (ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans) diminueront dans des proportions allant de 15 % à 20 %. Le taux spécifique a été réduit de 36,4 % pour les conserves d'ananas et de 20 % pour le jus d'ananas.

66. Légumes : Il s'agit là d'une des branches les plus dynamiques du commerce international. La valeur des exportations mondiales de légumes a presque décuplé entre 1970-1972 et 1990-1992, passant de 2,1 milliards de dollars E.-U. à environ 19,1 milliards. Les produits les plus rémunérateurs sont les tomates (3 493 millions de dollars, dont 2 260 pour les tomates fraîches) et les pommes de terre (1 904 millions de dollars). La part des pays en développement dans la valeur totale de ces exportations a cependant diminué, tombant de près d'un quart (23,4 %) à moins d'un cinquième (19,1 %), en grande partie parce que l'élargissement de l'Union européenne a entraîné une augmentation des exportations de légumes des Etats membres méditerranéens, au détriment d'autres pays de la Méditerranée. Les transactions entre pays développés, en particulier entre pays voisins, représentent plus de trois cinquièmes des échanges depuis 1970. La part du commerce entre les 12 membres de l'Union européenne dans les exportations mondiales de légumes va croissant (46 % en 1992, contre 41 % en 1970). Les pays en développement offrent aussi des débouchés en pleine expansion pour ces produits. Au cours des 20 dernières années, la valeur de leurs importations a décuplé, passant de 251 à 2 537 millions de dollars E.-U.

67. En application des Accords du Cycle d'Uruguay, les droits de douane seront réduits en moyenne de 27 à 30 % dans l'Union européenne pour les légumes frais (taux ramené de 13,6 % à 9,9 %) et les légumes transformés (taux ramené de 12,1 % à 8,5 %), de 21 % à 29 % aux Etats-Unis (taux passant de 10,6 % à 8,4 % et de 12,2 % à 8,6 %, respectivement), et de 26 % à 37 % au Japon (taux tombant de 5,2 % à 3,3 % et de 13,7 % à 10,1 %). A l'issue du Cycle d'Uruguay, les droits de douane demeurent donc relativement élevés pour les légumes frais dans l'Union européenne et aux Etats-Unis, ainsi que pour les légumes transformés sur les trois marchés considérés. Ces moyennes masquent en outre des différences considérables. En effet, un examen plus attentif du commerce de certains légumes - en particulier ceux qui occupent une place prédominante dans les échanges internationaux, à savoir les tomates et les pommes de terre - montre qu'ils sont soumis à des droits de douane bien supérieurs à la moyenne, ce qui était déjà le cas avant le Cycle. Par exemple, dans l'Union européenne, les tomates fraîches sont frappées à la fois de droits ad valorem et de droits spécifiques équivalant à 52 % (67 % avant le Cycle) en saison, et à 45 % (56 % auparavant) hors saison; pour les importations de concentré de tomates, le taux était de 18 % avant le

Cycle d'Uruguay et a été ramené à 14,4 %. La situation est analogue pour les courgettes et les artichauts frais. En ce qui concerne les pommes de terre à l'état frais, le taux est passé de 21 % avant le Cycle d'Uruguay à 13,4 %, en saison; hors saison, il varie entre 9,6 % et 11,5 %, contre 15 % à 18 % auparavant. Aux Etats-Unis, le taux dépassait 15 % pour plusieurs légumes frais et pour tous les légumes congelés; il représente aujourd'hui entre 12 % et 14 %. Au Japon, le taux est passé de 21,5 % à 15,7 % pour le concentré de tomates et de 33,2 % à 21,3 % pour le jus de tomate (contre 5 % et 3 % pour les tomates fraîches).

b) Autres produits visés par l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture

68. Le vin est un secteur relativement dynamique. La valeur totale des exportations mondiales de vin a été multipliée par 7,1 entre 1970-1972 et 1990-1992, passant de 1,2 à 8,7 milliards de dollars E.-U. Les pays en développement ont presque entièrement disparu du marché, leur part dans les exportations tombant de 10,9 % à 2,9 %, et sont devenus importateurs nets (leurs achats se sont chiffrés à 483 millions de dollars par an en 1990-1992). Avant le Cycle d'Uruguay, les importations de vin étaient lourdement taxées sur chacun des trois principaux marchés, avec l'imposition de droits spécifiques ou à la fois de droits spécifiques et de droits ad valorem. Comme suite au Cycle d'Uruguay, ces droits seront sensiblement réduits, d'environ 60 % au Japon, de 28 % à 36 % aux Etats-Unis et de 20 % dans l'Union européenne. Les pays en développement pourraient en profiter pour essayer de reconquérir des parts de marché dans ce secteur.

69. Le commerce des fleurs coupées est également en pleine expansion. La valeur des exportations totales a été multipliée par 16 entre 1970-1972 et 1990-1992, passant de 211 à 3,327 millions de dollars E.-U. Les pays en développement sont relativement nouveaux sur le marché et leur part atteignait 21,7 % en 1990-1992, contre 2,9 % en 1970-1972. Depuis 1970, les Pays-Bas entrent pour environ deux tiers dans les exportations mondiales, suivis par la Colombie qui, avec une part de 10 % en 1990-1992, était à l'origine d'environ la moitié des exportations totales des pays en développement dans ce secteur. Pour ce qui est des importations, l'Europe occidentale vient en tête avec 95 % du total en 1970-1972 et quatre cinquièmes en 1990-1992, suivie par les Etats-Unis dont les achats sont passés de 2 millions de dollars seulement en 1970 à 401 millions en 1992 (environ 12 % du total).

70. Comme suite au Cycle d'Uruguay, les droits de douane sur les fleurs fraîches coupées seront réduits de moitié dans l'Union européenne (ils passeront de 24 % à 12 % en été, et de 17 % à 8,5 % en hiver) et de 18 % en moyenne aux Etats-Unis (tombant de 8 % à 6,5 %). Au Japon, les fleurs coupées étaient admises en franchise avant le Cycle d'Uruguay. Signalons, cependant, que pour les pays bénéficiaires de préférences spéciales, elles étaient également exemptées de droits de douane aux Etats-Unis, notamment dans le cadre de la loi sur les échanges préférentiels avec les pays andins (Andean Trade Preference Act) et dans l'Union européenne (en application de la Convention de Lomé en faveur des Etats ACP). L'Union européenne admettait également en franchise les fleurs coupées en provenance de pays d'Amérique latine. Les réductions tarifaires susmentionnées sur les principaux marchés

mondiaux devraient imprimer un nouvel élan aux exportations, en particulier celles des pays en développement qui ne jouissent pas de préférences spéciales.

71. Tabac : Les feuilles de tabac et les produits du tabac constituent une branche relativement dynamique du commerce international des produits de base. La valeur totale des exportations mondiales a été multipliée par 8,3 entre 1970-1972 et 1990-1992 (passant de 1,44 à 5,55 milliards de dollars pour les feuilles, et de 0,9 à 14 milliards pour les produits du tabac). Pendant la même période, la part des pays en développement dans les exportations de feuilles est passée de 36 % à 48 % (0,52 et 2,67 milliards de dollars, respectivement), mais leur part dans les exportations de produits du tabac reste faible.

72. Avant le Cycle d'Uruguay, les tabacs étaient frappés de droits de douane très élevés dans l'Union européenne et aux Etats-Unis, et la progressivité était importante sur les trois marchés considérés. Dans l'Union européenne, où les tabacs non fabriqués étaient soumis à des droits ad valorem avec des taux spécifiques minimaux et maximaux, ces droits seront ramenés en moyenne de 17,6 % à 14,1 %; les droits moyens applicables aux tabacs fabriqués passeront de 69,5 % à 37,6 % (les taux seront réduits de moitié pour les cigares, tombant de 52 % à 26 %, et de 36 % pour le tabac à pipe, tombant de 117 % à 74,9 %). Les Etats-Unis abaisseront d'environ 42 % en moyenne les droits spécifiques sur les tabacs non fabriqués, et de 51 % les droits spécifiques sur les tabacs fabriqués. Enfin, au Japon, la réduction tarifaire pour les tabacs fabriqués représentera entre 15 % et 20 %.

c) Matières premières d'origine agricole (visées par l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture à l'état brut seulement)

73. Coton : La valeur totale des exportations mondiales de coton et de fils de coton a été multipliée par 3,8 entre 1970-1972 et 1990-1992 (passant de 3,6 à 13,56 milliards de dollars). La part des pays en développement dans ces exportations n'a que légèrement augmenté pour les fils, mais a sensiblement diminué pour le coton brut (tombant de 63 % à 38 %), produit dont ils sont devenus importateurs nets. Cela tient à ce que le coton subit une transformation de plus en plus poussée avant l'exportation dans les principaux pays producteurs, ainsi qu'à l'augmentation des importations de coton brut destiné à être transformé dans les nouveaux pays industriels. Signalons également que l'Union européenne subvient à une part nettement plus importante de ses propres besoins de coton brut depuis qu'elle englobe des pays du sud de l'Europe et a inclus le coton dans la Politique agricole commune.

74. Les Accords du Cycle d'Uruguay exerceront sans doute un effet direct négligeable sur le secteur du coton brut, mais pourraient avoir des incidences sensibles sur la production et le commerce des textiles et des vêtements. Ils devraient principalement se répercuter sur le secteur du coton brut par le biais de l'augmentation des revenus des consommateurs et, partant, de la production et de la consommation de fibres. Le commerce mondial du coton étant déjà relativement libre, l'Accord sur l'agriculture ne devrait guère modifier les conditions d'accès aux marchés. Ses incidences sur le coton seront également limitées parce qu'il ne vise pas les programmes de soutien interne des revenus appliqués par l'Union européenne et les Etats-Unis, et parce que

la définition des subventions à l'exportation n'englobe pas les subventions accordées dans ce secteur. Par conséquent, la mise en oeuvre de l'Accord n'influera sans doute pas beaucoup sur les prix ni sur la consommation de coton brut. L'évolution de la production ou de la consommation en Chine devrait continuer à exercer une influence prédominante sur le commerce et les prix. La libéralisation du commerce des textiles et des vêtements aura des conséquences importantes sur l'industrie du coton, l'expérience indiquant qu'elle entraîne un déplacement de la production vers les pays où les coûts sont bas, dont beaucoup produisent aussi du coton 26/.

2. Produits agricoles qui ne sont pas visés par l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture

75. Les poissons et produits de la pêche, y compris les crustacés, constituent aussi un des secteurs les plus dynamiques du commerce mondial des produits de base. La valeur totale des exportations mondiales a été multipliée par 10,6 entre 1970-1972 et 1990-1992, passant de 3,5 à 37,2 milliards de dollars. La part des pays en développement dans ces exportations est passée de 31 % à 41 % (1,1 et 15,2 milliards de dollars, respectivement).

76. Avant le Cycle d'Uruguay, les poissons et les produits de la pêche étaient frappés de droits de douane relativement élevés, dont la progression était forte sur les trois principaux marchés considérés; d'une façon générale, l'Union européenne pratiquait les taux les plus hauts et les Etats-Unis les plus bas. A la suite du Cycle d'Uruguay, ces droits diminueront, mais la baisse sera inférieure à la réduction tarifaire moyenne pour les produits industriels (les poissons et les produits de la pêche ne sont pas visés par l'Accord sur l'agriculture), et certains d'entre eux demeureront même inchangés. Dans l'Union européenne, les droits de douane seront abaissés en moyenne de 16 % pour les poissons frais (tombant de 13,8 % à 11,6 %), et de 11 % pour les poissons congelés et les préparations ou conserves de poissons (passant de 14,5 % et 20,1 %, respectivement, à 12,9 % et 17,9 %), mais resteront fixés à 13,3 % en moyenne pour les poissons salés, séchés ou fumés. Au Japon, la réduction moyenne sera de 29 % pour les poissons frais (les taux étant ramenés de 5,6 % à 4 %), de 20 % pour les poissons congelés (4,4 %, contre 5,5 % avant le Cycle), de 23 % pour les poissons salés, séchés ou fumés (repli de 12,7 % à 9,8 %), et de 36 % pour les préparations ou les conserves (taux ramené à 8,5 %, contre 13,2 % auparavant). Enfin, aux Etats-Unis, où les droits applicables aux poissons et aux produits de la pêche sont généralement inférieurs à 2 %, sauf pour les préparations ou conserves de poissons (6,5 % en moyenne), les taux seront réduits de 25 à 35 % en moyenne, à quelques exceptions près.

77. Jute et produits du jute : Ce secteur est pratiquement stationnaire, la valeur totale des exportations mondiales n'ayant que légèrement augmenté entre 1970-1972 (784 millions de dollars E.-U.) et 1990-1992 (802 millions de dollars). Le jute, comme les fibres dures, est cultivé uniquement dans les pays en développement. Sa consommation diminue dans les pays développés et augmente dans les pays en développement dont la part dans la consommation mondiale est presque de deux tiers et la part dans les importations avoisine un tiers. Avant le Cycle d'Uruguay, le jute à l'état brut était admis en franchise dans les quatre principaux marchés examinés (Australie, Etats-Unis, Japon et Union européenne), mais la progressivité des droits était sensible

pour les produits du jute - les exportations des pays en développement bénéficiant toutefois généralement d'un régime préférentiel en application du SGP ou de la Convention de Lomé. A l'issue du Cycle d'Uruguay, les Etats-Unis ont supprimé tous les droits de douane restants dans ce secteur (3,5 % en moyenne pour les fils de jute et 0,5 % pour les tissus de jute), la progressivité disparaissant donc du même coup. L'Union européenne a éliminé le droit de 5,3 % frappant les fils de jute, et diminué de plus de moitié le taux applicable aux tissus de jute (qui est tombé en moyenne de 8,8 % à 4 %) ainsi qu'aux sacs neufs (4 %, contre 8,6 % auparavant). Le Japon a supprimé le droit de 10 % sur les fils et le droit de 20 % sur les sacs, et réduit de moitié le taux de 20 % applicable aux tissus de jute. L'Australie, quant à elle, a diminué de moitié le droit de 20 % qui frappait encore les fils de jute (les sacs et les tissus étaient déjà admis en franchise avant le Cycle d'Uruguay). Le principal problème qui se pose dans ce secteur tient à la concurrence des fibres synthétiques, qui est facilitée dans une certaine mesure par l'instabilité persistante de l'offre et des prix du jute et par le fait que les produits du jute et les produits de synthèse concurrents étaient et demeurent souvent soumis au même taux de droit dans les pays importateurs, y compris les pays en développement 25/.

78. Fibres dures et articles manufacturés en fibres dures : Dans ce secteur, la situation est pratiquement similaire, à tous égards, à celle qui règne dans le domaine du jute. Le commerce international de toutes les fibres dures (sisal, henequen, fibres de coco, abaca) et des articles fabriqués à partir de ces dernières marque le pas, la valeur totale des exportations mondiales étant passée de 230 à 373 millions de dollars seulement au cours des deux dernières décennies. Avant le Cycle d'Uruguay, si les fibres dures à l'état brut étaient admises en franchise sur les quatre principaux marchés examinés (Australie, Etats-Unis, Japon et Union européenne), les articles manufacturés étaient frappés de droits dont la progressivité était importante. En général, cependant, les exportations des pays en développement bénéficiaient de préférences en application des schémas SGP ou de la Convention de Lomé. Comme suite au Cycle d'Uruguay, les Etats-Unis ont supprimé le droit de 4 % sur le sisal et le henequen transformés, et ramené de 3,5 % à 1,9 %, en moyenne, le taux applicable aux ficelles lieuses ou botteleuses; l'Union européenne applique toujours un droit de 3,8 % au sisal et au henequen transformés, et a ramené de 14,8 % à 8,6 % le taux moyen pour les ficelles lieuses ou botteleuses en fibres dures; le Japon a ramené de 12 % à 7,9 % le droit sur le sisal et le henequen transformés, et de 6,1 % à 2 % en moyenne le droit sur les ficelles lieuses ou botteleuses. Ce secteur souffre surtout de la concurrence des fibres synthétiques. Pour les ficelles botteleuses - utilisation finale traditionnelle du sisal et du henequen - la concurrence des ficelles de polypropylène est très vive, en particulier dans l'Union européenne où les fibres naturelles ont perdu les deux tiers de leur part de marché dans ce secteur, contre un recul de 30 % seulement aux Etats-Unis. On a préconisé l'élimination totale des droits frappant encore le jute ainsi que les fibres dures et les articles manufacturés correspondants, non seulement pour des raisons écologiques mais encore dans l'optique de la lutte contre la pauvreté car ces fibres sont exclusivement cultivées dans les pays en développement, et surtout dans les moins avancés d'entre eux 26/.

79. Bois tropicaux : Les bois tropicaux, avec des exportations évaluées à 16,7 milliards de dollars par an en moyenne en 1990-1992 (y compris les placages et contre-plaqués), ne représentent qu'une petite partie des produits forestiers, dont les exportations annuelles avoisinaient 100 milliards de dollars. Il s'agit là d'un secteur relativement dynamique, un des rares à ne pas être touché par la tendance persistante à la baisse des prix réels. La progressivité des droits était importante, la différence étant particulièrement marquée entre le bois à l'état brut - qui était admis en franchise ou frappé de droits très faibles sur les trois principaux marchés examinés - et les panneaux en bois. Les Accords du Cycle d'Uruguay ont entraîné une nette réduction de cette progressivité, mais 17 % des importations en provenance des pays en développement demeurent soumis à des taux variant entre 5,1 % et 15 %.

80. Les mesures écologiques liées au commerce pourraient jouer un rôle croissant dans ce domaine. L'étude de leurs incidences sur le secteur du bois et des ouvrages en bois est compliquée par le manque de certitude scientifique quant aux effets des coupes sur la régénération des forêts, par le fait que les groupes et les gouvernements ne défendent pas toujours les mêmes valeurs et n'évaluent pas la situation de la même façon, par les difficultés rencontrées pour mesurer et surveiller l'état des forêts, ainsi que par les questions juridiques soulevées par la souveraineté sur les ressources forestières nationales et leur utilisation. Pour résoudre les problèmes internationaux, on pourrait conclure des accords multilatéraux relatifs à l'environnement, qui contiennent des clauses commerciales recueillant la pleine adhésion des pays exportateurs et des pays importateurs. En attendant, il convient d'accorder une attention particulière aux mesures envisagées ou imposées par les pays importateurs, et d'étudier comment les pays en développement touchés pourraient faire face à la situation 26/.

#### B. Minéraux et métaux

81. Minerai de fer et acier : Les minéraux et les métaux non ouvrés entrent tous dans la catégorie traditionnelle des produits de base, à l'exception de l'acier qui est considéré comme un produit industriel. En 1990-1992, la valeur annuelle des exportations mondiales a atteint 8,4 milliards de dollars pour le minerai de fer, et 106,2 milliards de dollars pour l'acier. La consommation mondiale d'acier est demeurée pratiquement constante au cours des deux dernières décennies, se situant entre 700 et 730 millions de tonnes par an, soit 90 % de la consommation totale de métaux en poids; elle est plus de 28 fois supérieure à la consommation d'aluminium, qui vient au deuxième rang. Environ 46 % de la production mondiale de minerai de fer et 28 % de la production mondiale d'acier entrent dans le commerce international. Soulignons, toutefois, que la part du minerai de fer dans les matières ferreuses utilisées en sidérurgie est légèrement inférieure à deux tiers. La part de la ferraille dans la production mondiale d'acier brut a été stable au cours des deux dernières décennies (35 %).

82. Entre 1970-1972 et 1990-1992, les pays en développement ont accru leur part dans les exportations mondiales de minerai de fer (qui est passée de 38,6 % à 45,2 %) et d'acier (3,2 % au début et 16,2 % à la fin de la période). Bien qu'elle ait quintuplé, leur part reste faible (16,2 %) dans les

exportations d'acier et de demi-produits en acier, dont la plupart demeurent importateurs nets (environ 30 % des importations mondiales en 1990-1992).

83. Avant le Cycle d'Uruguay, le minerai de fer (minerais et concentrés, y compris les minerais agglomérés : sinters, boulettes et briquettes) ne faisait pas l'objet de droits de douane ni de mesures non tarifaires sur les trois principaux marchés considérés (Etats-Unis, Japon, Union européenne). Il y avait une certaine progressivité, en ce sens que le fer de réduction directe (éponge de fer) ainsi que la fonte (dont 2 % seulement de la production entre dans le commerce international) étaient frappés de droits faibles (2,5 % - 3,7 %) dans l'Union européenne et au Japon; ces produits étaient cependant admis en franchise aux Etats-Unis.

84. Le secteur de l'acier est caractérisé par une nette progressivité des droits. Sur les trois principaux marchés examinés, les taux étaient sensiblement plus élevés pour les produits ouvrés, variant entre 2,5 % et 4,3 % pour les lingots, 4,4 % et 4,9 % pour les produits longs (barres, fils et profilés), 4,4 % et 6,5 % pour les produits plats (tôles, produits enroulés), et 6 % et 10 % pour les tubes et tuyaux. Cette progressivité était cependant loin d'être le principal obstacle. Le commerce mondial de l'acier a toujours donné lieu à des différends pour cause de pratiques déloyales, et les mesures protectionnistes se sont beaucoup intensifiées depuis la fin des années 70 en raison de l'excédent structurel de l'offre - découlant lui-même, d'une part, de l'accroissement rapide des capacités pendant cette décennie ainsi que de l'apparition de nouveaux fournisseurs des pays en développement sur le marché, et, d'autre part, de la forte contraction de la demande, surtout dans les pays développés, attribuable en particulier au ralentissement de l'économie mondiale dans les années 80, à une moindre intensité d'utilisation et à l'emploi de produits de remplacement. Les mesures non tarifaires se sont généralisées. Les "accords d'autolimitation des exportations" ou les "contingents d'importation volontaires", les subventions et les mesures compensatoires, l'encadrement des prix, les mesures antidumping et d'autres barrières moins apparentes ont fait obstacle au commerce international de fer primaire, d'acier et de produits en acier, et ont gravement entravé les efforts déployés par les pays en développement, en particulier les nouveaux pays industriels, pour accroître leur part du marché mondial. Le fait que, même dans les pays développés à économie de marché, environ un tiers des sociétés sidérurgiques étaient des entreprises d'Etat jusqu'à la fin des années 80, a contribué à politiser la question.

85. En 1990, des négociations intensives ont été engagées dans le cadre du GATT, en vue de la conclusion d'un accord multilatéral sur la libéralisation du commerce de l'acier. Environ 35 pays ont participé aux travaux du groupe de négociation, dont plusieurs pays en développement. Toutefois, certains des principaux acteurs sur le marché mondial de l'acier n'y ont pas été associés, en particulier la Chine, la Fédération de Russie et l'Ukraine. Au départ, l'idée était de remplacer par un accord global les accords bilatéraux d'autolimitation des exportations lors de leur expiration. Il s'agissait d'établir des règles acceptables universellement pour éliminer les droits de douane et les mesures non tarifaires, réduire ou supprimer les subventions à l'industrie sidérurgique et s'attaquer à d'autres pratiques faussant le commerce mondial de l'acier. Il n'a pas été possible de s'entendre par consensus sur un projet de texte. Toutefois, lors de la signature des

Accords du Cycle d'Uruguay à Marrakech, en avril 1994, plusieurs pays industrialisés ont offert, dans le secteur de l'acier, des réductions tarifaires allant au-delà de l'objectif initial (diminution d'un tiers).

86. En application du plan "zéro pour zéro" négocié pendant le Cycle d'Uruguay, les principaux pays importateurs et exportateurs d'acier sont convenus de supprimer tous les droits de douane frappant l'éponge de fer, la fonte, l'acier et les demi-produits en acier, moyennant une réduction en dix tranches égales, étalée sur dix ans. Ainsi, l'Union européenne et le Japon ont décidé d'éliminer les droits appliqués à l'éponge de fer, à la fonte et aux lingots d'acier, et les Etats-Unis les droits sur les lingots d'acier. Les droits sur les demi-produits en acier seront totalement éliminés d'ici à 2005.

87. Les concessions tarifaires faites dans le cadre du Cycle d'Uruguay pour le minerai de fer transformé et l'acier ne devraient pas, à elles seules, entraîner une modification sensible de la structure des échanges. Rappelons à cet égard que, dans le cas du minerai de fer, l'entrée sur le marché dépend principalement de l'existence de gisements de qualité et exige d'énormes ressources financières pour la mise en oeuvre de nouveaux projets. Pour l'acier et les demi-produits, les mesures non tarifaires exercent une influence prédominante, notamment parce que la révolution des mini-acières a considérablement réduit le montant minimal de l'investissement requis. La conclusion d'un accord multilatéral sur l'acier et l'élimination progressive des mesures non tarifaires, qui sont très répandues, pourraient profondément modifier la physionomie des échanges, au profit des pays en développement. D'autres facteurs devraient également jouer un grand rôle dans ce domaine. En particulier, l'essor de la demande d'acier dans les pays en développement, y compris la Chine, pourrait bien devenir le principal moteur de la croissance du commerce international du minerai de fer et de l'acier 26/.

88. Bauxite/alumine/aluminium : En volume et en valeur, ce secteur vient au deuxième rang dans le commerce international des métaux, après le minerai de fer et l'acier. En 1990-1992, la valeur des exportations mondiales a avoisiné 34,4 millions de dollars par an en moyenne (0,9 milliard pour la bauxite, 4,9 milliards pour l'alumine, 14,2 milliards pour l'aluminium brut, et 14,4 milliards pour les demi-produits et les articles manufacturés en aluminium). C'est aussi le secteur le plus dynamique parmi les métaux de base. La consommation mondiale d'aluminium a presque doublé entre 1970-1972 et 1990-1992, passant de 13 à 25,5 millions de tonnes (dont environ 75 % pour l'aluminium primaire). Une grande partie de la production mondiale entre dans le commerce international : environ 30 % pour la bauxite et 50 % pour l'alumine et l'aluminium brut pendant la période 1990-1992. Pour l'aluminium brut, cela représente un grand changement par rapport à la période 1970-1972 où seulement 27 % de la production mondiale avait été exportée.

89. Les pays en développement continuent à se tailler la part du lion dans les exportations mondiales de bauxite (plus des quatre cinquièmes), bien que ce produit soit de plus en plus transformé avant l'exportation : 30 % de la production mondiale a été exportée en 1990-1992, contre 47 % 20 ans plus tôt. Entre 1970-1972 et 1990-1992, la part des pays en développement dans les exportations d'alumine a fléchi (tombant de 44 % à 27 %), en raison de

l'augmentation de l'ouvraison avant l'exportation, tandis que leur part dans les exportations d'aluminium progressait sensiblement, passant de 7 % à presque 24 %. Toutefois, ces pays ne jouent encore qu'un rôle mineur dans les exportations mondiales de demi-produits en aluminium (7,9 %), dont ils demeurent pour la plupart importateurs nets (environ 15 % des importations mondiales en 1991-1992).

90. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur de la bauxite, de l'alumine et de l'aluminium était caractérisé par une nette progressivité des droits, jointe à l'adoption récente de mesures non tarifaires. La bauxite était admise en franchise dans tous les pays, à l'exception de l'Inde (45 %), qui subvient à ses propres besoins, et du Venezuela (5 %). La plupart des pays importateurs d'alumine ne prélevaient aucun droit de douane, hormis l'Union européenne (5,5 %, mais 0 % en application du SGP et de la Convention de Lomé), l'Argentine (5 %), la Chine (20 %), la Pologne (10 %) et la Russie (5 %). Les droits frappant l'aluminium brut sur les principaux marchés et dans les autres pays importateurs étaient dans l'ensemble faibles (moins de 3 %), bien que non négligeables en Argentine (7,5 %), en Autriche (8 %), en Chine (9 %), dans l'Union européenne (6 %), en Hongrie, en Inde (60 %), au Mexique (10 %), dans la République de Corée (5 %), dans la Fédération de Russie (5 %), en Suisse (4,4 à 6,6 %), en Thaïlande et au Venezuela. L'Union européenne exclut l'aluminium de son schéma de préférences, mais admet en franchise les exportations des pays ACP (qui sont importantes pour trois d'entre eux : le Cameroun, le Ghana et le Suriname). La progressivité des droits pour l'aluminium, par rapport à l'alumine, était sensible dans l'Union européenne (6 %). Les droits appliqués aux demi-produits étaient importants dans la plupart des pays, mais les taux SGP étaient généralement nuls ou inférieurs de moitié aux taux NPF. En ce qui concerne les obstacles non tarifaires, les seuls cas notables observés ces dernières années sont l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs aux Etats-Unis sur certains articles semi-manufacturés en provenance du Venezuela (à partir de juin 1988), et l'institution par l'Union européenne d'un contingent d'importation de 15 000 tonnes par mois pour l'aluminium brut en provenance des pays de la CEI, entre août 1993 et février 1994, qui a été remplacé en janvier 1994 par un engagement de la Fédération de Russie de réduire sa production d'aluminium primaire de 500 000 tonnes par an.

91. Les concessions tarifaires découlant du Cycle d'Uruguay sont généralement faibles et ne devraient pas modifier sensiblement la structure des échanges. L'Union européenne a réduit ses taux dans des proportions allant jusqu'à 25 % pour une partie des exportations d'alumine, pour les poudres, barres, profilés, fils, tôles et bandes d'aluminium, et pour une partie des exportations de feuilles d'aluminium. Elle n'a pas abaissé le taux appliqué à l'aluminium brut (6 %). Le Japon a supprimé les droits frappant l'aluminium brut (1 %), une partie des importations d'alumine (3,9 %) et les poudres d'aluminium (4,6 %); il a réduit d'environ un quart les taux applicables à la plupart des autres produits en aluminium, comme l'Union européenne. Les Etats-Unis n'ont pas diminué leurs taux qui, d'une façon générale, sont nettement inférieurs aux taux réduits de l'Union européenne et du Japon. Ils poursuivent toutefois leurs négociations avec l'Union européenne, en ayant pour objectif déclaré la suppression des droits appliqués par cette dernière à l'aluminium brut. Parmi les autres pays jouant un rôle important dans le commerce des produits considérés, ceux qui n'ont pas fait d'offres

pour l'aluminium, ou qui ont fait des offres prévoyant des taux consolidés supérieurs aux taux non consolidés qu'ils appliquaient déjà, sont les suivants : Argentine, Brésil, Chine, Hong Kong, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République de Corée (ce pays a cependant abaissé ses taux pour certaines lignes tarifaires), Singapour et Venezuela. L'effritement des préférences est relativement négligeable, vu la minceur des concessions. Signalons à cet égard que pour l'aluminium, les avantages d'échelle et l'accès aux techniques jouent un rôle plus important que les droits de douane.

92. La structure des échanges devrait sans doute se modifier profondément sous l'effet d'autres facteurs, en particulier l'essor de la demande d'aluminium en Asie du Sud et du Sud-Est. D'après les projections, la consommation mondiale d'aluminium devrait augmenter de 6,3 millions de tonnes entre 1996 et l'an 2000, dont 3 millions de tonnes dans les pays en développement d'Asie. L'accroissement prévu (dans les pays du Golfe et en Inde) et probable (en Chine) des capacités en Asie correspond à environ 1,1 million de tonnes. Les importations d'aluminium de la région pourraient donc passer de 1,7 million de tonnes en 1993 à 3,5 millions en l'an 2000 (17 % et plus de 30 % des importations mondiales, respectivement). Cela ouvre d'importantes perspectives d'exportation aux pays en développement d'autres régions, en particulier ceux qui exportent déjà de l'aluminium à l'état brut et qui pourraient créer ou développer des installations de transformation en aval. Si la réduction des droits de douane et de leur progressivité, découlant du Cycle d'Uruguay, est généralement faible, elle pourrait néanmoins inciter les pays considérés à investir dans cette perspective. Il faudrait s'engager à poursuivre les négociations visant à limiter sensiblement la progressivité des droits, de façon à rendre plus sûr l'accès aux marchés dans le monde entier et à favoriser l'investissement nécessaire pour éviter une pénurie d'aluminium comme celle qui s'est produite en 1988 26/.

93. Cuivre : En volume et en valeur, ce produit arrive au troisième rang dans le commerce international des métaux. En 1990-1992, les exportations mondiales se sont chiffrées à environ 25,3 milliards de dollars par an en moyenne (4,1 milliards pour les minerais et les concentrés, 1,2 milliard pour le métal non affiné, 9,5 milliards pour le cuivre affiné non ouvré, et 10,5 milliards pour les demi-produits et les articles manufacturés). Il s'agit là d'un secteur relativement dynamique parmi les métaux de base. Bien qu'entre le début des années 70 et le milieu des années 80, la consommation mondiale de cuivre ait souffert du ralentissement de l'activité économique, de la diminution de l'intensité d'utilisation, de la miniaturisation et de la concurrence d'autres matières (à savoir l'aluminium et les matières plastiques), elle est passée de 7,5 à 10,8 millions de tonnes entre 1970-1972 et 1990-1992 (dont environ 85 % pour le cuivre primaire). Ce dynamisme est dû en grande partie à la progression rapide de la consommation dans les pays en développement, en particulier en Asie (y compris la Chine). La part des pays en développement dans la consommation mondiale de cuivre est passée de 9 % au début des années 70 à environ 25 % au début des années 90. Plus d'un tiers de la production mondiale de cuivre affiné entre dans le commerce international (environ 34 % en 1970-1972 et 37 % en 1990-1992).

94. Les pays en développement sont toujours à l'origine d'un peu plus de la moitié des exportations mondiales de cuivre : environ 52 % en 1990-1992 pour les minerais et concentrés ainsi que pour le cuivre affiné. Une proportion croissante de minerais et de concentrés de cuivre fait l'objet d'échanges internationaux : à peu près un quart de la production en 1990-1992, contre un dixième en 1970-1972. Cette évolution a été attribuée à deux facteurs : d'une part, d'importants pays importateurs, en particulier le Japon et l'Allemagne, ont créé des industries métallurgiques utilisant des concentrés importés; d'autre part, l'épuisement ou la fermeture de mines dans plusieurs pays a privé leur industrie de sources d'approvisionnement locales. La tendance devrait se poursuivre dans les années à venir. En ce qui concerne les demi-produits, la taille du marché intérieur des pays en développement est généralement insuffisante pour permettre des économies d'échelle dans l'industrie. Les pays en développement demeurent donc des importateurs nets de ces produits.

95. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur du cuivre était caractérisé par une nette progressivité des droits. Les minerais et concentrés étaient admis en franchise sur les trois principaux marchés considérés. Ils étaient également admis en franchise ou frappés de droits très faibles (généralement 1 %) dans tous les autres pays, à l'exception de certains pays en développement possédant des mines de cuivre, en particulier l'Inde (45 % pour les droits de douane et 90 % pour les prélèvements totaux), le Mexique (10 %) et les Philippines (10 %). Le cuivre non affiné et le cuivre affiné n'étaient frappés d'aucun droit dans l'Union européenne, où l'industrie des demi-produits est beaucoup plus tributaire des importations de cuivre brut que dans les autres régions développées. Les importations étaient frappées d'un droit spécifique correspondant en moyenne à environ 5,5 % au Japon, 1 % aux Etats-Unis, 5,5 % et 6 %, respectivement, en Chine, 2,7 % et 9 %, respectivement, dans la République de Corée, 10 % au Mexique et aux Philippines, et 65 % en Inde. En application des schémas de préférences du Japon et des Etats-Unis, cependant, le cuivre non affiné et le cuivre affiné étaient admis en franchise, le volume des importations étant cependant fortement limité au Japon (même si les plafonds n'étaient pas toujours appliqués dans la pratique) et les Etats-Unis prévoyant certaines exceptions (les exportations chiliennes étaient exclues du bénéfice du schéma, et la limite fixée pour laisser jouer la concurrence était réduite dans le cas du Mexique). Enfin, les droits frappant les demi-produits en cuivre étaient nettement plus élevés dans la plupart des pays, ce qui impliquait un degré de protection effective encore plus important. L'Union européenne prélevait des droits variant entre 6 % et 6,5 % sur la plupart des demi-produits, mais admettait en franchise les importations en provenance des pays de l'AELE (plus de la moitié de ses importations totales dans ce secteur) ainsi que celles des pays bénéficiaires de son schéma de préférences, bien qu'elle appliquât des plafonds à ce dernier groupe de pays. Les pays ACP bénéficiaient également de l'admission en franchise, mais ils ne sont pas exportateurs de ces produits. Les Etats-Unis imposaient des droits allant de 1,7 % à 3,9 % et offraient un régime d'admission en franchise aux bénéficiaires de son schéma de préférences, mais cela n'avait guère d'incidences sur les flux commerciaux. Le Japon appliquait le même droit aux demi-produits et au cuivre non ouvré. La Suisse - troisième importateur de demi-produits en cuivre parmi les pays développés à économie de marché, après l'Union européenne et les Etats-Unis -

prélevait des droits spécifiques correspondant à une fourchette de 2 % à 13,7 % ad valorem. Toutefois, les importations visées par son schéma de préférences étaient admises en franchise, et pratiquement tous ses achats de demi-produits provenaient des pays de l'Union européenne et de l'AELE, qui étaient également exemptés de droits. Le cas de l'Autriche était similaire à celui de la Suisse. En ce qui concerne les obstacles non tarifaires, les seules mesures recensées ces dernières années sont les droits antidumping et les droits compensateurs imposés par les Etats-Unis aux importations de certains demi-produits en provenance de l'Afrique du Sud, du Brésil, du Canada, de la France, de la Nouvelle-Zélande et de la République de Corée.

96. Les concessions tarifaires découlant du Cycle d'Uruguay sont généralement limitées et ne devraient pas entraîner une modification sensible de la structure des échanges. Le Japon a ramené de 5,5 % à 3 % le droit moyen frappant le cuivre non affiné, le cuivre affiné et les demi-produits. L'Union européenne a, d'une façon générale, réduit de 20 % les droits applicables aux demi-produits, qui sont tombés de 6,2 % à 4,9 % en moyenne. Les Etats-Unis ont supprimé le droit de 1 % sur le cuivre non affiné, mais non le droit de 1 % sur le métal affiné, le droit applicable aux demi-produits étant ramené de 3 % à 2,3 %. Parmi les autres pays jouant un rôle important dans le commerce du cuivre et des demi-produits en cuivre, la Suisse s'est engagée à abaisser de 40 % en moyenne les droits applicables à ces derniers. Les pays en développement ne se sont généralement pas engagés à réduire les droits d'importation pour le cuivre et les produits du cuivre (Brésil, Chine, Hong Kong, Malaisie, Mexique, Philippines, province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour, Thaïlande). Soit ils n'ont pas inclus le cuivre sur leurs listes, soit ils ont consolidé leurs droits à un niveau équivalent ou supérieur à celui des taux non consolidés qu'ils appliquaient déjà, à quelques exceptions près. L'effritement des préférences est relativement négligeable, vu la minceur des concessions.

97. L'abaissement des droits de douane sera surtout sensible pour les demi-produits dans les pays développés à économie de marché. Toutefois, les échanges dans ce secteur ayant un caractère essentiellement régional, les incidences des accords régionaux seront sans doute plus importantes que celles des réductions tarifaires. Les principaux accords qui influent ou pourraient influencer sur le commerce des demi-produits en cuivre sont ceux qui ont été conclus entre l'Union européenne et les pays voisins (Europe centrale, Europe orientale et Turquie), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui pourrait être étendu plus au Sud, et l'Accord de coopération économique Asie-Pacifique (APEC).

98. Le commerce international du cuivre et de ses produits est en fait déterminé par les principales caractéristiques économiques et techniques de l'industrie mondiale du cuivre (en particulier les avantages d'échelle, l'approvisionnement en matières premières, l'accès aux techniques et la proximité des marchés), les obstacles aux échanges ne jouant qu'un rôle mineur. Pour les pays en développement, les problèmes se posent plutôt au niveau de la production. Malgré la progressivité des droits, les pays du tiers monde où la croissance industrielle a justifié la création d'une importante industrie des demi-produits ont réussi à en exporter des quantités limitées vers les pays développés et d'autres pays en développement. La mise en oeuvre des Accords du Cycle d'Uruguay ne devrait donc avoir qu'un effet très

restreint sur les prix et le commerce du cuivre. La physionomie des échanges se modifiera sans doute sensiblement sous l'effet d'autres facteurs, en particulier l'essor de la demande de cuivre en Asie du Sud et de l'Est et, dans une moindre mesure, en Amérique latine 26/.

99. Nickel : En 1990-1992, la valeur totale des exportations mondiales de nickel a avoisiné 6,1 milliards de dollars par an (0,2 milliard pour les minerais et les concentrés, 1,2 milliard pour les produits intermédiaires, 3,7 milliards pour le métal brut et 1 milliard pour les demi-produits), soit un peu plus du triple du niveau enregistré en 1970-1972 (alors que, pendant la même période, la valeur des exportations de bauxite et d'aluminium a presque décuplé). Les quatre cinquièmes de la production de nickel primaire sont utilisés pour la fabrication d'alliages, et en particulier d'acier inoxydable. La part des pays en développement dans la consommation mondiale de nickel est passée de moins de 2 % au début des années 70 à un peu plus de 10 % au début des années 90, en raison surtout de l'augmentation de la consommation dans les nouveaux pays industriels d'Asie. La Chine entre en outre pour 5 % dans la consommation mondiale. Près des trois quarts de la production totale de nickel (métal) ont fait l'objet d'échanges internationaux en 1990-1992, contre environ deux tiers en 1970-1972. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de métal est passée de 21 % en 1970-1972 (384 millions de dollars E.-U.) à 26 % en 1990-1992 (1 567 millions de dollars). Leur part dans les exportations mondiales de demi-produits en nickel reste cependant négligeable (environ 2 %).

100. Avant le Cycle d'Uruguay, les minerais et concentrés de nickel, les produits intermédiaires et le métal brut étaient admis en franchise dans l'Union européenne et aux Etats-Unis, mais la progressivité des droits était importante au Japon. A l'issue du Cycle, le Japon a ramené ses taux de 2,9 % à 1 % pour les mattes et de 10,1 % à 6,8 % pour le métal brut. Les demi-produits, qui représentent une faible part de la consommation de nickel, étaient frappés de droits variant généralement entre 3,9 % et 4,6 % en moyenne sur les trois principaux marchés examinés. Ces droits sont tombés en moyenne de 4,6 % à 1,3 % dans l'Union européenne, de 3,9 % à 2,2 % au Japon et de 4 % à 2,5 % aux Etats-Unis. Ces concessions tarifaires pourraient encourager une transformation locale plus poussée avant l'exportation dans les pays en développement, mais il est peu probable qu'elles entraînent à elles seules une modification sensible du paysage commercial 26/.

101. Zinc : En partie à cause de l'augmentation des prix réels du zinc depuis 1960 (ce qui constitue une exception) et en partie à cause de l'augmentation des quantités exportées, la valeur des exportations mondiales de zinc a atteint, en moyenne, 5,7 milliards de dollars E.-U. par an en 1990-1992 (2,2 milliards pour les minerais et les concentrés, 3,1 milliards pour le métal brut et 0,4 milliard pour les demi-produits), sextuplant presque par rapport à la période 1970-1972. Environ un tiers de la production de métal est entré dans le commerce international en 1990-1992. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de zinc est restée stable au cours des deux dernières décennies (environ 18-19 %). Bien que ces pays soient d'importants exportateurs nets de minerais et de concentrés de zinc, ils sont globalement importateurs nets du fait de l'augmentation des achats des nouveaux pays industriels d'Asie (près d'un quart des importations mondiales de métal en 1990-1992).

102. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur du zinc était caractérisé par une forte progressivité des droits. Les minerais et concentrés étaient admis en franchise dans l'Union européenne et au Japon, tandis qu'aux Etats-Unis ils étaient frappés d'un droit spécifique équivalant à 1,2 %, qui sera supprimé. Dans l'Union européenne, le métal brut et les demi-produits étaient frappés de droits atteignant 3,5 % et 8 %, respectivement, qui seront ramenés à 2,5 % et 5 %. Le Japon appliquait au métal brut un droit spécifique équivalant à un droit ad valorem de 4,5 %, qui sera ramené à 2,4 %; le droit moyen pour les demi-produits passera de 5,6 % à 3 %. Aux Etats-Unis, le zinc à l'état brut, non compris le zinc de moulage, faisait l'objet d'un droit de 1,5 %, qui ne sera pas modifié, tandis que le zinc de moulage et les alliages de zinc étaient soumis à un taux de 19 %, ramené à 3 %; les droits frappant les barres, profilés et fils en zinc resteront inchangés (4,2 %), mais les droits sur d'autres demi-produits seront ramenés de 4 % à 2,9 %. Ces concessions tarifaires encourageront sans doute une transformation locale plus poussée avant l'exportation dans les pays en développement, mais ne devraient pas entraîner une modification sensible de la structure des échanges 26/.

103. Plomb : La croissance de la consommation et des échanges mondiaux de plomb a été entravée par les lois et règlements en matière d'environnement adoptés par les principaux pays consommateurs. Les exportations mondiales se sont chiffrées, en moyenne, à quelque 1,6 milliard de dollars par an en 1990-1992 (0,43 milliard pour les minerais et concentrés, 1,02 milliard pour le métal brut et 0,14 milliard pour les demi-produits), soit moins du triple de leur valeur nominale de 1970-1972. Environ la moitié de la production de métal est entrée dans le commerce international en 1990-1992. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de plomb est tombée de 28,1 % à 22,7 % au cours des deux dernières décennies. Comme pour le zinc, bien que les pays en développement soient exportateurs nets de minerais et de concentrés, ils sont globalement importateurs nets de plomb en raison de l'augmentation des achats des nouveaux pays industriels d'Asie (plus d'un quart des importations mondiales de métal en 1990-1992).

104. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur du plomb était également caractérisé par une nette progressivité des droits dans l'Union européenne et au Japon. Les minerais et concentrés étaient admis en franchise sur ces deux marchés, alors que le métal brut et les demi-produits étaient frappés de droits d'un niveau moyen à relativement élevé. Ainsi, le plomb brut était soumis à un droit de 2,8 % dans l'Union européenne, ramené à 2 % après le Cycle d'Uruguay, et les demi-produits à un droit moyen de 7 %, ramené à 4 %. Au Japon, le plomb brut faisait l'objet à la fois de droits spécifiques et de droits ad valorem, équivalant à un droit moyen d'environ 6,5 % qui est tombé à 1,9 % après le Cycle; les demi-produits étaient frappés d'un droit moyen de 6,8 %, ramené à 3 %. Les Etats-Unis appliquaient aux minerais et concentrés de plomb un droit spécifique équivalant à 2,9 %, qui passera à 1,9 %. Le taux pour le métal brut tombera de 4 % à 2,5 %. Pour les demi-produits, le droit moyen descendra de 4 % (2,5 % si l'on exclut les poudres et paillettes) à 1,7 %. L'évolution de la consommation dans les nouveaux pays industriels ainsi que les lois et règlements en matière d'environnement auront sans doute sur le marché des incidences beaucoup plus importantes que celles de ces concessions tarifaires.

105. Étain : Parmi les métaux de base, le secteur de l'étain est le moins dynamique. La consommation mondiale a été pratiquement stationnaire entre 1970-1972 et 1990-1992, (200 000 à 220 000 tonnes par an). Elle a fléchi dans les pays développés à économie de marché, en raison notamment du ralentissement de l'activité économique, de la moindre intensité d'utilisation, de la miniaturisation et, surtout, de la concurrence d'autres matières (aluminium et matières plastiques), notamment dans l'industrie de l'emballage des produits alimentaires et des boissons. Ce recul a cependant été contrebalancé par la croissance de la consommation dans les pays en développement, qui constituent les principaux débouchés potentiels, en particulier en Asie (y compris la Chine) et, dans une moindre mesure, en Amérique latine. La part des pays en développement dans la consommation mondiale d'étain est passée de 8 % au début des années 70 à environ 18 % au début des années 90. Près de 90 % de la production de métal primaire entrent dans le commerce international (environ 77 % en 1970-1972 et plus de 87 % en 1990-1992). La valeur des exportations mondiales de ce secteur a atteint 1,5 milliard de dollars E.-U. par an en moyenne en 1990-1992 (0,2 milliard pour les minerais et les concentrés, 1,1 milliard pour le métal et 0,2 milliard pour les demi-produits et les articles manufacturés). La part des pays en développement dans les exportations mondiales de métal est supérieure à quatre cinquièmes. Pratiquement tous les minerais et concentrés d'étain entrant dans le commerce international sont importés par les pays en développement en vue de leur transformation.

106. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur de l'étain était caractérisé par une nette progressivité des droits. Les minerais et concentrés étaient admis en franchise sur les trois principaux marchés examinés. Le métal brut non allié n'était frappé d'aucun droit dans l'Union européenne, au Japon et aux Etats-Unis, mais les alliages étaient soumis à un droit de 3,2 % au Japon. Enfin, les demi-produits étaient assujettis à des droits importants sur les trois principaux marchés : entre 2,5 % et 5,3 % dans l'Union européenne, entre 3 % et 4,6 % au Japon (à l'exception des feuilles et bandes minces, admises en franchise), et entre 2,4 % et 7 % aux Etats-Unis (4,2 % en moyenne, sauf pour les tubes et tuyaux qui étaient admis en franchise).

107. Les concessions tarifaires découlant du Cycle d'Uruguay sont importantes. L'Union européenne a éliminé tous les droits sur les demi-produits en étain, libéralisant ainsi totalement le secteur de l'étain (le seul parmi les métaux de base) et supprimant du même coup la progressivité. Le Japon a abaissé d'un tiers les droits d'importation sur les alliages d'étain et a ramené les droits frappant les demi-produits de 3,6 % à 2,7 % en moyenne. Aux Etats-Unis les droits sur les demi-produits sont tombés en moyenne de 4,2 % à 2,7 %. Pour les demi-produits en étain, la nette réduction de la progressivité des droits, et son élimination complète dans l'Union européenne, devraient permettre aux pays en développement d'accroître leur part dans les exportations mondiales. Cela n'aura cependant que des effets limités, vu l'étroitesse relative du marché mondial de ces produits (153 millions de dollars en moyenne en 1990-1992) 26/.

108. Phosphates : Le commerce international des phosphates s'est profondément transformé au cours des deux dernières décennies, l'acide phosphorique jouant un rôle croissant par rapport au phosphate naturel. La valeur des exportations de phosphate naturel a augmenté de 192 % entre 1970-1972 et 1990-1992, passant de 436 à 1 271 millions de dollars E.-U., mais celle des exportations d'acide phosphorique a été multipliée par presque 16 pendant la même période, passant

de 71 à 1 117 millions de dollars. Pour les pays en développement, le changement est encore plus prononcé : leurs exportations d'acide phosphorique ont été multipliées par 28 au cours des deux dernières décennies (642 millions de dollars E.-U. à la fin de la période considérée, contre 23 millions au début). De ce fait, seulement 22 % de la production mondiale de phosphate naturel entre dans le commerce international à l'état brut, contre 49 % 20 ans plus tôt. Les exportations mondiales d'engrais phosphatés, en particulier de superphosphates, se chiffrent également à 2 319 millions de dollars. Les pays en développement ont accru leur part dans ce secteur. En 1990-1992, ils étaient à l'origine de 66 % des exportations mondiales de phosphate naturel (contre 54 % en 1970-1972), et de 58 % des exportations mondiales d'acide phosphorique (contre 33 % en 1970-1972). Globalement, cependant, ils sont devenus importateurs nets, en particulier d'acide phosphorique.

109. Avant le Cycle d'Uruguay, le secteur des phosphates était caractérisé par une nette progressivité des droits sur deux des trois marchés examinés. Le phosphate naturel était admis en franchise sur les trois marchés. L'acide phosphorique, cependant, était frappé d'un taux de 11 % dans l'Union européenne et de 3,9 % au Japon, mais était exempté de droits aux Etats-Unis, pays qui est le premier producteur et exportateur mondial. Enfin, les engrais phosphatés étaient soumis à des droits non négligeables dans l'Union européenne (4,8 % en moyenne) et au Japon (5,8 %), mais étaient admis en franchise aux Etats-Unis.

110. Les concessions tarifaires faites dans le cadre du Cycle d'Uruguay ont été importantes. L'Union européenne a réduit de moitié le droit applicable à l'acide phosphorique (qui a été ramené de 11 % à 5,5 %), mais n'a procédé à aucune réduction tarifaire pour les engrais phosphatés. Le Japon a abaissé le droit frappant les acides phosphoriques (qui est passé de 3,9 % à 3,3 %) et supprimé le droit de 5,8 % sur les engrais phosphatés. La nette réduction de la progressivité des droits pour l'acide phosphorique et les engrais phosphatés dans l'Union européenne et au Japon devrait entraîner une certaine augmentation de la consommation et du commerce de ces produits, et permettre aux pays en développement de pousser plus loin la transformation du phosphate naturel avant l'exportation.

111. Minerais industriels : Les exportations mondiales de plusieurs minerais industriels, qui n'étaient pratiquement pas échangés à l'échelle internationale il y a 20 ans, sont aujourd'hui en pleine expansion. Par exemple, entre 1970-1972 et 1990-1992, la valeur totale des exportations annuelles a été multipliée par 18,5 pour le granite (passant de 38 à 709 millions de dollars), par 6,2 pour le marbre (51 et 312 millions de dollars, respectivement), par 6,3 pour le sel (112 et 706 millions de dollars), par 6,9 pour la magnésite (97 et 666 millions de dollars) et par 5,2 pour les borates (34 et 176 millions de dollars, respectivement). Les pays en développement ont sensiblement accru leur part de marché pour certains de ces minéraux, en particulier le granite et les borates, mais ont simplement maintenu leur position ou même perdu du terrain pour d'autres. On compte que ces produits, qui sont généralement admis en franchise sur les trois principaux marchés considérés, profiteront indirectement de la croissance générale de la consommation et de l'activité industrielle qui devrait résulter des Accords du Cycle d'Uruguay.

### Notes

1/ Il convient de rappeler à ce sujet qu'une étude sur les résultats attendus du Cycle d'Uruguay dans le secteur agricole avait déjà été effectuée par le secrétariat de la CNUCED et l'Institut mondial de recherche sur l'économie du développement (WIDER) avant la fin des négociations. Elle reposait sur un modèle économétrique conçu par la CNUCED, qui incorporait les paramètres précis du Cycle d'Uruguay. Elle était axée sur les prix et les courants commerciaux. Elle concluait que le Cycle d'Uruguay n'aurait guère de répercussions sur les volumes et les prix des produits de base agricoles tropicaux exportés par les pays en développement, mais entraînerait une hausse à la fois des volumes exportés et des prix pour les pays exportateurs de produits de base alimentaires. Cette étude, s'ajoutant aux préoccupations exprimées par la FAO au sujet du déficit alimentaire dans les pays en développement, a influencé les résultats du Cycle d'Uruguay et conduit à l'adoption par le GATT de la Décision sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires.

#### 2/ Méthodes :

- On s'est efforcé d'étudier, autant que possible, des produits et marchés spécifiques, au lieu de se servir de moyennes pour des secteurs et groupes de pays. Chaque fois qu'il a fallu recourir aux moyennes de plusieurs lignes tarifaires, on a calculé les moyennes à la fois arithmétiques et pondérées. Les moyennes pondérées par la valeur des importations ont l'avantage de tenir compte du poids relatif des divers produits dans les importations du pays considéré, mais risquent de sous-estimer le degré de protection, puisque des tarifs élevés, qui découragent les importations, s'accompagnent de coefficients d'autant plus bas. A la limite, un droit de douane prohibitif aboutissant à des importations nulles n'apparaîtra absolument pas dans la moyenne. Les moyennes pondérées par la production ou la consommation dans le pays importateur seraient plus indiquées, mais elles sont difficiles à calculer à cause du manque de statistiques suffisamment détaillées. Par exemple, la ligne SH 0207 (viande de volaille, fraîche, réfrigérée ou congelée) est subdivisée dans la liste de l'Union européenne en 86 lignes différentes, correspondant à 36 niveaux différents de droits de douane, exprimés soit ad valorem soit en écus par tonne. Pour toutes ces raisons, ce sont les moyennes arithmétiques qui ont été retenues. Il convient toutefois de souligner que les moyennes ne donnent que quelques indications générales quant au degré de protection et ne devraient pas remplacer l'examen des taux spécifiques sur des produits spécifiques.

- Les taux spécifiques de droit ont été, autant que possible, convertis en équivalents ad valorem par le biais de la valeur unitaire moyenne des importations 1990-1992 pour le pays considéré ou pour un marché voisin qui est représentatif ou, s'il ne l'est pas, pour l'ensemble du monde.

- L'examen à ce stade s'est focalisé sur les trois principaux marchés importateurs : Etats-Unis d'Amérique, Japon et Union européenne. D'autres marchés importants ont aussi été mentionnés, quand il y avait lieu.

- Les listes tarifaires par pays du Cycle d'Uruguay donnent à la fois les taux de base et les taux de droit postérieurs au Cycle. Dans certains cas, en particulier pour le Japon, les taux effectivement appliqués avant le Cycle étaient souvent nettement inférieurs aux taux de base et, dans quelques cas, inférieurs même aux taux consolidés de l'après-Uruguay. A comparer les taux de base et les taux postérieurs au Cycle d'Uruguay, on risque donc de surestimer la portée de la réduction tarifaire effective découlant des négociations, bien que les taux qui seraient réellement appliqués après le Cycle d'Uruguay puissent être inférieurs aux taux consolidés découlant des négociations. Aux fins de la présente étude, les taux consolidés sont toutefois plus importants en ce sens qu'ils sont seuls à offrir la sécurité d'accès nécessaire aux décisions d'investissement. C'est pourquoi les comparaisons ont été faites entre les taux de base et les taux de droit postérieurs aux négociations, sauf indication contraire.

- Les taux préférentiels de droit au titre du SGP, les taux accordés par l'Union européenne aux pays ACP ou à d'autres pays associés, les taux appliqués par les Etats-Unis au titre de l'Initiative des Caraïbes et ceux d'autres accords commerciaux régionaux préférentiels ne sont pas pris en considération, sauf indication contraire à titre d'exemple. L'étude est centrée sur les droits NPF qui, à la différence des taux préférentiels, sont généralement consolidés et ne sont pas limités par des plafonds quantitatifs.

3/ Un examen préliminaire de la question avait été fait dans le rapport établi par le secrétariat de la CNUCED pour le Groupe de travail spécial sur les perspectives commerciales dans le nouveau contexte du commerce international (voir CNUCED, TD/B/WG.8/2, 19 juin 1995, par. 20 et 75).

4/ Voir TD/B/CN.1/30/Add.2.

5/ Par produits de base, il faut entendre, sauf indication contraire, la totalité des produits primaires autres que les combustibles : la somme des produits primaires agricoles et minéraux définis dans la CTCI, section 0, section 1, section 2 (moins groupe 233 : caoutchouc synthétique, et groupes 266 et 267 : fibres synthétiques), section 4, division 68 (tous les métaux, à l'exception du fer et de l'acier) et poste 522.56 (alumine). Les métaux précieux et pierres semi-précieuses n'y sont pas compris.

6/ D'un bout à l'autre du rapport, sauf indication contraire, l'expression "pays en développement" comprend tous les pays en développement, à l'exception de la Chine, de la République populaire démocratique de Corée, de la Mongolie et du Viet Nam. Ces derniers pays en développement, classés jusqu'en 1994 sous la rubrique "pays socialistes d'Asie", sont également couverts quand l'existence de séries statistiques constamment fiables le permet.

7/ "Résultats des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay", GATT, Genève, novembre 1994 (p. 31 à 46).

8/ Pour un exposé plus détaillé de l'Accord sur l'agriculture, voir, en particulier, TD/B/WG.8/2, chap. I.

9/ Les résultats des calculs faits par le secrétariat de la CNUCED pour estimer les équivalents ad valorem des droits spécifiques institués au titre de la tarification sont présentés dans le tableau 6 de l'annexe statistique. Ces calculs portent sur une liste plus ventilée de produits de base que les calculs effectués ailleurs, en particulier par la Banque mondiale, et concernent des produits représentatifs spécifiques. En outre, pour montrer combien les résultats dépendent de la période de référence choisie, des calculs ont été faits en utilisant les taux de change moyens et les valeurs unitaires des importations mondiales pour deux périodes, 1986-1988, période convenue de référence pour la tarification, et 1990-1992, la plus récente pour laquelle on possède des statistiques fiables et étoffées. Ils ont abouti à des équivalents ad valorem qui sont généralement inférieurs, surtout dans le cas de l'Union européenne, aux estimations de la Banque mondiale (voir "Agricultural Liberalisation and the Uruguay Round", par Dale E. Hathaway et Merlinda Ingco, janvier 1995, tableaux 2a et 2b).

10/ Inversement, une appréciation de la monnaie locale rendrait les importations relativement moins coûteuses.

11/ Si les importations par un pays d'un produit soumis à tarification dépassaient 5 % de la consommation intérieure pendant la période de référence 1986-1988, le membre doit maintenir cette proportion au titre de l'Accord sur l'agriculture. En cas d'importations insignifiantes, les membres devraient créer des "possibilités d'accès minimal", qui devraient représenter, pendant la première année de la période de mise en oeuvre, 3 % au moins de la consommation intérieure correspondante pendant la période de référence 1986-1988 et devraient être portées à 5 % d'ici à l'année 2000.

12/ Si un pays développé opte pour le traitement spécial, il doit s'engager à augmenter l'accès minimal de 4 % de la consommation de la période de référence en 1995, pour le porter à 8 % d'ici à l'année 2000 (pour un pays en développement, augmentation de 1 % en 1995 et de 4 % d'ici à 2004).

13/ Notamment : subventions directes, écoulement à l'exportation, par les pouvoirs publics, de stocks constitués à des fins non commerciales, à un prix inférieur à celui du marché intérieur, subventions destinées à réduire les coûts de la commercialisation des exportations, y compris les coûts de la manutention, de l'amélioration de la qualité et autres coûts de transformation, ainsi que les coûts du transport et du fret, et subventions aux produits agricoles subordonnées à l'incorporation de ces produits dans des produits exportés (Accord sur l'agriculture, art. 9).

14/ Réductions de 14 % et de 24 %, respectivement, pour les pays en développement pendant la même période 1995-2000.

15/ L'annexe 3 de l'Accord énonce les modalités du calcul de la MGS par produit. La MGS pour chaque produit de base comprend au maximum trois éléments, exprimés en valeur monétaire totale : a) soutien des prix du marché, b) versements directs non exemptés, et c) autres politiques non exemptées. Le soutien des prix du marché sera calculé d'après l'écart entre un prix de référence extérieur et le prix intérieur administré appliqué pour le produit, multiplié par la quantité produite pouvant bénéficier du soutien. Le soutien accordé à l'aide de versements directs non exemptés et d'autres politiques non exemptées, telles que subventions aux intrants et mesures de réduction du coût

de la commercialisation, est mesuré soit aussi selon la méthode de l'écart entre les prix, soit d'après les dépenses budgétaires publiques et les recettes fiscales sacrifiées. La somme du soutien accordé au moyen de ces trois éléments, moins les contributions des producteurs, représente la MGS pour un produit donné.

16/ Ces programmes de soutien interne comprennent les suivants : recherche; lutte contre les parasites et les maladies; services de formation, de vulgarisation et de consultation; services d'inspection; détention de stocks publics à des fins de sécurité alimentaire; aide alimentaire intérieure; soutien du revenu découplé, dont le montant ne sera pas fonction ni établi sur la base du type ou du volume de la production, des prix, intérieurs ou internationaux, et des facteurs de production employés; participation financière de l'Etat à des programmes de garantie des revenus et à des programmes établissant un dispositif de sécurité pour les revenus; aide en cas de catastrophes naturelles; aide à l'ajustement des structures (fournie au moyen de programmes incitant les producteurs à cesser leurs activités, programmes de retrait de ressources de la production, aides à l'investissement); programmes de protection ou de conservation de l'environnement; programmes d'aide régionale (Accord sur l'agriculture, annexe 2). Certaines politiques de soutien interne des pays en développement seront également exemptées des engagements de réduction (Accord sur l'agriculture, art. 6.2). Elles comprennent notamment les subventions à l'investissement généralement disponibles pour l'agriculture, le soutien à la diversification pour encourager le remplacement des cultures de plantes narcotiques, les subventions aux intrants agricoles pour les producteurs qui ont de faibles revenus ou sont dotés de ressources limitées.

17/ Voir, en particulier, TD/B/WG.8/2, chap. III, par. 75 et 76.

18/ Produits pharmaceutiques, matériel de construction, matériel médical, acier, bières, ameublement, matériel agricole, spiritueux, papier et pâte à papier.

19/ Quatre ans au plus dans des circonstances normales, avec prolongation possible jusqu'à huit ans au maximum dans des circonstances particulières.

20/ Tant que sa part des importations du produit considéré à destination du membre importateur ne dépasse pas 3 % et que les pays en développement membres dont la part est inférieure à 3 % ne fournissent pas collectivement plus de 9 % des importations totales du produit considéré.

21/ "Incidence de l'Uruguay Round sur l'agriculture" (CCP: 95/13), FAO, Rome, janvier 1995.

22/ Blé, riz, céréales secondaires, matières grasses et tourteaux, viande, lait, beurre, café, cacao, thé, bananes, sucre, cuirs et peaux de bovins, caoutchouc.

23/ "Report on Evaluating the Outcome of the Uruguay Round Agricultural Agreement using the Agricultural Trade Policy Simulation Model", par M. Odd Gulbrandsen, consultant auprès de la CNUCED, Genève, janvier 1995.

24/ Il s'agit du modèle rural-urbain Nord-Sud (RUNS), qui ne suppose ni économies d'échelle ni concurrence imparfaite. Il englobe 20 secteurs de produits, dont 15 agricoles (blé, riz, céréales secondaires, sucre, viande (bovins et ovins; et autres viandes), café, cacao, thé, huiles végétales, lait et produits laitiers, autres aliments, laine, coton et autres produits non alimentaires). Les minéraux et métaux ne sont pas explicitement inclus, mais les engrais le sont. Voir aussi I. Goldin et D. van der Mensbrugghe, "The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms", communication présentée à la Conférence de la Banque mondiale sur le Cycle d'Uruguay et les pays en développement, Washington D.C., 26 et 27 janvier 1995.

26/ Voir les études détaillées faites par le secrétariat de la CNUCED et d'autres organismes sur certains produits, dont la liste figure dans la bibliographie annotée publiée sous la cote TD/B/CN.1/30/Add.2.

-----