

Un guide simple – Négociations sur l'AMNA

Quels sont les produits relevant de l'AMNA?

Les produits relevant de l'AMNA s'entendent de tous les produits non visés par l'Accord sur l'agriculture. En d'autres termes, dans la pratique, il s'agit des produits des industries manufacturières, des combustibles et des produits des industries extractives, du poisson et des produits à base de poisson, ainsi que des produits forestiers. Ces produits sont parfois dénommés produits industriels ou produits manufacturés.

Pourquoi l'AMNA est-il si important?

Ces dernières années, les produits relevant de l'AMNA ont représenté près de 90 pour cent des exportations mondiales de marchandises.

Quels résultats ont été obtenus dans le cadre du Cycle d'Uruguay en ce qui concerne les droits de douane applicables aux produits relevant de l'AMNA?

Le Cycle d'Uruguay a permis d'améliorer de façon significative l'accès aux marchés pour les produits relevant de l'AMNA sur les marchés des pays développés, les moyennes tarifaires ayant été ramenées de 6,3 à 3,8 pour cent. Dans le cas des pays en développement, la contribution la plus importante a été apportée sous la forme de nouvelles consolidations tarifaires. La portée des consolidations pour les produits relevant de l'AMNA dans les pays en développement est passée de 21 à 73 pour cent, ce qui a considérablement accru la prévisibilité du commerce.

Qu'entend-on par consolidations tarifaires et comment fonctionnent-elles?

Une consolidation tarifaire est un niveau plafond qu'un Membre ne peut pas dépasser lorsqu'il applique un droit de douane. En d'autres termes, il s'agit du droit maximum qu'un Membre peut appliquer. Toutefois, les taux ne sont pas immuables. Ils peuvent être relevés ou supprimés sous réserve de l'octroi d'une compensation aux Membres de l'OMC affectés par une telle action.

Le droit appliqué est le droit effectivement appliqué. Il peut être inférieur au taux consolidé et la différence a été appelée "écart" ou "excédent de consolidation".

Pourquoi le PDD prévoit-il des négociations sur l'AMNA?

Malgré les améliorations significatives de l'accès aux marchés pour les produits relevant de l'AMNA que les précédents cycles de négociations menés dans le cadre du GATT et le Cycle d'Uruguay ont permis d'obtenir, les droits de douane continuent d'être un obstacle important au commerce mondial en raison de la persistance de crêtes tarifaires, de droits élevés et de la progressivité des droits.

Comment les droits de douane ont-ils été abaissés lors des précédents cycles de négociations?

Lors des premiers cycles de négociations menés dans le cadre du GATT, les droits ont été abaissés de manière sélective produit par produit sur la base de demandes et d'offres présentées entre participants. Toutefois, par la suite, les parties contractantes ont décidé d'utiliser des formules pour procéder à des réductions tarifaires générales. Par exemple, lors du Kennedy Round (formule d'abaissement linéaire) et du Tokyo Round (formule suisse), les pays développés ont appliqué des formules, mais avec plusieurs exceptions. Lors du Cycle d'Uruguay, les pays en développement participants et les pays développés participants ont négocié des abaissements de leurs droits en utilisant diverses méthodes pour atteindre un objectif moyen de réduction comparable à celui qui avait été fixé dans le cadre du Tokyo Round (abaissement d'un tiers).

Pourquoi a-t-il été convenu d'une approche fondée sur une formule dans le cadre des négociations sur l'AMNA?

À la suite de discussions intensives, les participants ont reconnu les avantages de l'approche fondée sur une formule. Une telle approche permet d'assurer la transparence (chaque Membre saura comment l'autre Membre réduira ses droits), l'efficacité (processus plus simple que l'approche fondée sur des demandes et offres), l'équité (la réduction tarifaire est déterminée par des règles et ne dépend pas du "pouvoir de négociation") et la prévisibilité (il est facile de prévoir les résultats des négociations).

Comment les flexibilités seront-elles appliquées aux pays en développement et aux PMA?

Dispositions en matière de flexibilité applicables aux pays en développement: D'après le Cadre de juillet 2004, les pays en développement bénéficieraient de périodes de mise en œuvre plus longues pour leurs réductions tarifaires et auraient le choix entre: 1) appliquer des abaissements inférieurs à des abaissements fondés sur la formule à un maximum de [10 pour cent] de leurs lignes tarifaires représentant jusqu'à [10 pour cent] de la valeur de leurs importations; ou 2) ne pas appliquer les abaissements fondés sur la formule, ou laisser des lignes tarifaires non consolidées, pour un maximum de [5 pour cent] de leurs lignes tarifaires représentant jusqu'à [5 pour cent] de la valeur de leurs importations.

Pays les moins avancés: Les pays les moins avancés participants ne sont pas tenus d'appliquer la formule ni de participer à l'approche sectorielle, leur contribution consistant à accroître substantiellement la portée de leurs consolidations de manière à l'amener à des niveaux compatibles avec leurs besoins et leur développement.

Autre traitement spécial et différencié: Les pays en développement pour lesquels la portée des consolidations est inférieure à [35 pour cent] seraient exemptés des réductions utilisant la formule, mais, au lieu de cela, apporteraient leur contribution en consolidant leurs droits à un niveau moyen, qui n'excède pas la moyenne globale des droits consolidés après le Cycle d'Uruguay pour tous les pays en développement.

Membres ayant accédé récemment: Ces Membres bénéficieront eux aussi de dispositions spéciales en matière de réduction tarifaire.

Qu'est-ce qu'un obstacle non tarifaire?

Il n'y a pas de définition officielle mais, d'une manière générale, il s'agit de toute mesure, autre qu'un droit de douane, qui protège une branche de production nationale. De nombreuses mesures non tarifaires sont fondées sur un objectif légitime (comme la protection de la santé des personnes) et peuvent être introduites d'une manière compatible avec les règles de l'OMC. Des Accords comme l'Accord SPS et l'Accord OTC visent à permettre aux pouvoirs publics de tenir dûment compte de ces objectifs légitimes tout en réduisant au minimum l'incidence de ces mesures sur les échanges et en ne cédant pas à la tentation de les utiliser comme moyen de protectionnisme déguisé.

Comment les obstacles non tarifaires sont-ils traités dans le cadre des négociations sur l'AMNA?

Le Groupe de négociation a procédé à l'identification, au classement ou catégories et à l'examen des divers obstacles non tarifaires. Pour nombre d'entre eux, la question est réglée par voie bilatérale, d'autres étant traités par secteur. Certains relèvent également d'autres accords multilatéraux existants relatifs aux obstacles non tarifaires. Des résultats en ce qui concerne ces obstacles sont également attendus d'autres groupes de négociation comme le Groupe de négociation sur la facilitation des échanges. Les résultats obtenus en matière d'obstacles non tarifaires auront des effets au niveau multilatéral et, par conséquent, tous les Membres en tireront profit.

Comment les résultats obtenus dans le cadre des négociations de Doha en ce qui concerne l'AMNA permettront-ils d'améliorer les conditions d'accès aux marchés pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement?

Il importe de noter que la base d'exportation des pays en développement Membres est diversifiée. Par suite de l'application de la formule, les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits diminueront ou disparaîtront complètement. En conséquence, des possibilités d'accès aux marchés s'offriront à la fois sur les marchés des pays développés Membres, mais également sur ceux d'autres pays en développement Membres. Cet accès sera encore amélioré grâce aux initiatives sectorielles qui seront mises en œuvre sur une base NPF par les Membres qui y participeront. Le traitement de la question des obstacles non tarifaires dans le cadre du cycle de négociations en cours devrait également permettre d'améliorer l'accès aux marchés des Membres. L'accès aux marchés pour les produits des PMA s'est amélioré et devrait s'améliorer à la fois sur les marchés des pays développés et sur ceux des pays en développement. À cet égard, le mandat de Doha invite les pays développés Membres ainsi que les autres pays en mesure de le faire à accorder un accès en franchise de droits et sans contingent pour les produits des PMA à une date qui reste à fixer. En outre, grâce à un accroissement de la portée des consolidations et à la réduction de l'excédent de consolidation, les conditions d'accès aux marchés seront rendues plus sûres.