

# ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

TN/MA/W/19  
20 décembre 2002

(02-7045)

Groupe de négociation sur l'accès aux marchés

Original: anglais

## ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LES PRODUITS NON AGRICOLES

### Communication du Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu

La Mission permanente du Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 19 décembre 2002.

#### **Introduction**

1. Nous nous félicitons particulièrement du fait que les négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles telles qu'elles sont prescrites dans la Déclaration ministérielle de Doha soient complètes et sans exclusion de produits *a priori*. Elles devraient donc porter sur toutes les positions tarifaires. Pour qu'elles aboutissent au résultat final consistant à supprimer les obstacles tarifaires et non tarifaires, nous jugeons essentiel que les Membres non seulement y participent pleinement de manière significative mais aussi fassent connaître leurs priorités le plus tôt possible durant le processus de négociation.

2. Dans la présente communication, qui est la première du Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu au Groupe de négociation, le Territoire souhaite exposer son point de vue sur les diverses approches considérées et proposer des moyens d'atteindre les objectifs les plus ambitieux énoncés dans le mandat de Doha relatif à l'accès aux marchés pour les produits non agricoles. Cette communication porte sur les domaines suivants: modalités des négociations, taux de base, nomenclature, consolidations tarifaires, échelonnement, droits élevés, crêtes tarifaires et progressivité des droits, droits de nuisance, prise en compte spéciale des Membres ayant accédé récemment à l'OMC, mesures non tarifaires et traitement spécial et différencié.

#### **Modalités des négociations**

3. Des études réalisées aussi bien par l'OMC que par la CNUCED montrent que, même si les résultats obtenus au cours des 50 dernières années en ce qui concerne la réduction des droits de douane sur les produits industriels sont très impressionnants, il reste encore de fortes disparités au sein des structures tarifaires des Membres de l'OMC. Pour de nombreux pays développés Membres, c'est notamment le cas en ce qui concerne les crêtes tarifaires et la progressivité des droits, alors que pour la plupart des pays en développement Membres, l'écart reste grand entre les taux consolidés à des niveaux plafond et les taux effectivement appliqués. Il y a donc encore un travail considérable à faire dans les délais qui nous sont impartis par la Déclaration de Doha.

4. Compte tenu des objectifs ambitieux convenus dans le mandat de Doha, les Membres devraient être déterminés à atteindre un résultat plus fructueux que celui du Cycle d'Uruguay pour les réductions tarifaires concernant les produits non agricoles. À cet égard, ils ont proposé diverses modalités, dont l'approche zéro pour zéro, une formule d'harmonisation, la présentation de demandes

et d'offres et les taux de droits cibles. Il faut noter qu'aucun Membre ne semble avoir d'objection majeure à l'encontre d'une approche cocktail.

5. De ce fait, le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu est favorable à une approche sectorielle des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles. Tous les secteurs devraient être couverts. Pour nous, il n'est ni nécessaire ni souhaitable d'appliquer une seule modalité pour mener à bien les négociations sur l'accès aux marchés. On peut utiliser des modalités diverses, qui peuvent différer selon les secteurs. Cette approche multiple a l'avantage d'offrir aux Membres une souplesse maximale dans le processus de négociation. Par exemple, dans un secteur, la libéralisation pourrait prendre la forme d'une suppression des droits (sur le mode "zéro pour zéro" ou sur celui de l'ATI); dans un autre, elle pourrait être réalisée grâce à l'harmonisation des droits; et dans un autre, grâce à la réduction des taux de droits cibles. Nous souhaiterions en outre que la participation aux accords zéro pour zéro actuels soit élargie à une masse critique de partenaires commerciaux qui participent au commerce mondial pour chacun des secteurs concernés, afin que la libéralisation atteigne un niveau aussi significatif que possible.

6. Il nous semble, et cela est important, que le fait d'aborder la libéralisation des droits de diverses manières secteur par secteur peut permettre de tenir compte des niveaux de développement différents des Membres, et en particulier des besoins des pays en développement et des pays les moins avancés Membres.

7. En outre, nous tenons à souligner qu'il faudrait accorder une attention particulière au traitement des secteurs qui concernent les ressources naturelles épuisables.

### **Taux de base**

8. En ce qui concerne les taux de base à utiliser dans ces négociations, nous constatons que, pour un certain nombre de Membres, il reste des écarts importants entre les taux consolidés et les taux effectivement appliqués, mais nous considérons que les taux consolidés, qui représentent les engagements juridiques des Membres à l'OMC, sont les seuls taux légitimes qui peuvent servir de base pour les négociations.

9. Pour ce qui est des droits non consolidés, nous considérons que les taux appliqués en vigueur en 2002 devraient servir de taux de base, mais conjointement avec le principe du maintien du statu quo et du non-démantèlement. Cette approche rendrait le processus de négociation prévisible, tout en élargissant la couverture des consolidations, ce qui conférerait une plus grande stabilité au régime commercial mondial.

### **Nomenclature**

10. Au sujet de la nomenclature, nous sommes en principe favorables à l'idée que toutes les listes de concessions se réfèrent à une nomenclature commune. Compte tenu du fait que 24 Membres seulement ont distribué leurs modifications du SH2002 conformément au document G/MA/TAR/4/Rev.2 et que la plupart des données contenues dans la BDI sont basées sur le SH1996, il semblerait logique d'utiliser essentiellement le SH1996 comme nomenclature commune. Toutefois, pour être en complet accord avec la proposition d'utiliser les taux consolidés comme taux de base, dans les cas où la nomenclature dans laquelle un Membre a consolidé ses droits dans le cadre de l'OMC est différente du SH1996, nous estimons que ce Membre devrait pouvoir utiliser sa nomenclature consolidée. Mais pour cela il faudrait qu'il fournisse des tables de concordance entre les nomenclatures afin d'aider les partenaires commerciaux lors des négociations bilatérales. En outre, comme la négociation en cours doit s'achever le 1<sup>er</sup> janvier 2005, on pourrait demander à certains Membres de transposer leurs listes tarifaires du SH1996 dans le SH2002 avant cette date. Aux Membres qui doivent faire cette transposition, il faudrait demander, dans l'intérêt de la transparence,

d'élaborer des tables de concordance que les autres Membres pourraient utiliser durant les négociations.

### **Consolidations tarifaires**

11. Selon le document de l'OMC sur les profils tarifaires des Membres, 77 des 126 Membres de l'OMC visés par l'étude n'ont pas consolidé leurs taux de droits pour toutes les lignes se rapportant à des produits non agricoles. Par conséquent, l'un des objectifs des négociations concernant l'accès aux marchés pour les produits non agricoles devrait être d'élargir les consolidations pour qu'elles couvrent toutes les lignes tarifaires correspondantes. Cela permettrait de rendre prévisible le régime commercial mondial et de libéraliser davantage les échanges. Dans ce contexte, nous estimons que tous les Membres devraient s'engager à consolider à l'issue des négociations la totalité de leurs lignes se rapportant à des produits non agricoles, sauf les pays les moins avancés, qui pourraient déterminer de façon autonome la portée de leurs engagements en matière de consolidation.

### **Échelonnement**

12. En ce qui concerne la durée de la période de mise en œuvre qui devrait être ménagée pour échelonner les concessions tarifaires convenues durant les négociations en cours, nous pensons que le plus utile serait sans doute de s'inspirer de l'expérience du Cycle d'Uruguay. Nous suggérons que la règle générale en matière d'échelonnement consiste à permettre en principe une mise en œuvre sur cinq ans, commençant soit à la fin des périodes de mise en œuvre auxquelles chaque Membre s'est déjà engagé dans sa liste tarifaire, soit à la fin des négociations, selon celle des deux dates qui sera la plus tardive.

### **Droits élevés, crêtes tarifaires et progressivité des droits**

13. Les crêtes tarifaires et la progressivité des droits restent des obstacles importants à l'accès aux marchés pour les exportations des pays en développement, du fait surtout que les pratiques les plus courantes en la matière s'appliquent précisément aux produits industriels pour lesquels les pays en développement et les pays les moins avancés jouissent du plus grand avantage comparatif à l'exportation.

14. Nous soutenons l'objectif global consistant à réduire les droits élevés, les crêtes tarifaires et la progressivité des droits. Nous estimons cependant, à l'instar d'autres Membres, qu'il faut définir plus clairement les termes "droits élevés", "crêtes tarifaires" et "progressivité des droits" si l'on veut mener des négociations efficaces.

15. Sachant que le Secrétariat de l'OMC a déjà présenté un document (TN/MA/S/4) qui aborde de façon claire la définition des termes "crêtes internationales" et "crêtes nationales", nous suggérons que la même approche soit employée comme base de travail pour la clarification de ces définitions.

16. Comme on estime que les crêtes tarifaires et la progressivité des droits sont les facteurs qui faussent le plus les échanges (comparées, par exemple, aux droits de nuisance), nous suggérons que les Membres cherchent en priorité à réduire les crêtes tarifaires et à rationaliser la progressivité des droits. À cet égard, comme les structures tarifaires varient beaucoup d'un Membre à l'autre, nous sommes favorables à la méthode de présentation de demandes et d'offres.

### **Droits de nuisance**

17. À propos des droits de nuisance, il faut noter que le coût administratif de recouvrement des droits minimaux n'est pas toujours supérieur aux recettes perçues, surtout dans le cas de certains articles de grande valeur. En outre, ces droits procurent parfois d'importantes recettes douanières. Il

faut donc définir avec soin la portée des droits "de nuisance" et ne supprimer que ceux qui sont considérés comme véritablement gênants.

### **Prise en compte spéciale des Membres ayant accédé récemment à l'OMC**

18. Ma délégation tient à réaffirmer ses préoccupations au sujet des Membres ayant accédé récemment à l'OMC, qui sont encore en train de mettre en œuvre d'importantes concessions au premier stade en matière d'accès aux marchés pour les produits non agricoles, conformément aux engagements qu'ils ont pris lors de leur accession. Pour ces Membres, le calendrier convenu pour la mise en œuvre progressive de ces engagements tient compte du fait que leurs industries ont besoin de temps pour s'adapter aux exigences nouvelles qu'entraîne leur appartenance à l'OMC. Nous invitons donc instamment les Membres à tenir compte de cette situation, lorsqu'elle existe, en permettant à ces nouveaux Membres de bénéficier d'une période d'échelonnement plus longue et d'un crédit pour leurs mesures de libéralisation autonomes.

### **Obstacles non tarifaires**

19. Outre qu'ils créent des incertitudes et des frictions dans le commerce international, les obstacles non tarifaires peuvent accroître le coût des transactions pour les exportateurs comme pour les importateurs. De plus, les obstacles non tarifaires très restrictifs peuvent fonctionner de façon analogue aux droits extrêmement élevés.

20. Pour faciliter la discussion sur les obstacles non tarifaires, nous approuvons la suggestion de certains Membres selon laquelle les Membres devraient d'abord identifier les obstacles potentiels qui les préoccupent. À partir des résultats des notifications présentées au sujet des obstacles non tarifaires, les Membres seront mieux à même de discuter de ce sujet et de classer ces obstacles selon qu'ils sont "thématiques" ou "sectoriels". Les obstacles non tarifaires thématiques devraient être examinés, si possible, dans d'autres comités ou groupes de négociation compétents. Les seuls obstacles qui seraient examinés au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés seraient donc les suivants: 1) les obstacles non tarifaires thématiques qui ne relèvent pas du mandat d'autres comités ou groupes de négociation; et 2) les obstacles non tarifaires sectoriels.

### **Traitement spécial et différencié**

21. Sachant que la question des besoins spéciaux des pays en développement (y compris les moins avancés d'entre eux) et des conditions particulières qui affectent leur commerce est l'une des pierres angulaires du Programme de Doha pour le développement, mon gouvernement souhaiterait que les présentes négociations aboutissent à un ensemble équilibré qui réponde aux besoins et aux intérêts des pays en développement et des pays les moins avancés. Pour cela, il faut que le traitement spécial et différencié soit appliqué de façon systématique, transparente et complète.

22. Nous pensons donc qu'il faudrait continuer de mettre l'accent sur une évaluation coordonnée des besoins de ces pays en matière de renforcement des capacités et sur les mesures à prendre pour les aider à participer activement au système commercial multilatéral. Nous recommandons à cet effet que l'on conçoive des programmes de renforcement des capacités adaptés aux besoins particuliers de chacun des Membres intéressés et qui contiennent aussi certains jalons et des critères d'évaluation pour déterminer les progrès qu'un pays accomplit grâce à l'aide qu'il a déjà reçue en matière de renforcement des capacités. Cela aiderait à ne pas fournir deux fois la même assistance et à optimiser les effets.

---