

Université de Montréal

Les règles d'origine

par

Douniazed HENOUDA

Département de sciences économiques

Faculté des arts et des sciences

Rapport de recherche présenté à la Faculté des arts et des sciences
en vue de l'obtention du grade de Maitre ès sciences (M.Sc.)
en sciences économiques

novembre, 2011

© Douniazed HENOUDA, 2011

Résumé

Avec la prolifération des accords commerciaux régionaux, les règles d'origine représentent le moyen de prévention de la déviation des préférences tarifaires à des pays non membres des accords préférentiels. Néanmoins, les coûts de ces règles entraînent des distorsions au commerce parce que des produits similaires existent à moindre coût à l'extérieur de la zone de préférences. De plus, les avantages tarifaires ne sont pas toujours pleinement utilisés à cause des difficultés liées au respect des règles d'origine. À cet égard, le problème de l'érosion tarifaire qui jaillit lors de la libéralisation tarifaire est remis en question. Plusieurs économistes ont trouvé que la réduction de la marge préférentielle ne fait pas seulement suite à la baisse des taux de la nation la plus favorisée, mais elle est aussi due à l'impossibilité de profiter pleinement des taux préférentiels. C'est pourquoi il est nécessaire d'évaluer ces pertes, notamment celles causées par les règles d'origine restrictives. Étant donné que l'application de ces règles est absente des environnements de libéralisation tarifaire et de l'union douanière, des simulations de ces environnements permettent d'évaluer leurs coûts. Après comparaison des résultats des simulations sur l'économie Canadienne, il s'avère qu'en termes de variation de PIB, son augmentation serait plus importante après la mise en place d'une union douanière en Amérique du nord qu'après une libéralisation tarifaire de la zone. Par contre, en termes de bien-être social, la libéralisation tarifaire apporterait plus de gains que l'union douanière.

Mots-clés : règles d'origine, zone de libre échange, union douanière, libéralisation tarifaire, distorsion au commerce.

Table des matières

Partie 1 : Champ d'action des Règles d'origine.....	5
Chapitre 1 : Définition des règles d'origine et régimes tarifaires	5
Section 1 : Définition des règles d'origine.....	5
Section 2 : Application des règles d'origine	8
Section 3 : les régimes tarifaires	11
Chapitre 2 : Classification des règles d'origine	16
Section 1 : les règles générales.....	17
Section 2 : Les règles d'origine spécifiques au produit	22
Section 3 : Évaluer l'accessibilité des RdO	26
Chapitre 3 : Mécanisme et effets des règles d'origine	32
Section 1 : Mécanisme de fonctionnement économique des règles d'origine	32
Section 2 : Étude du mécanisme en équilibre partiel	35
Section 3 : Effets des règles d'origine	38
Chapitre 4 : Avantages et inconvénients des règles d'origine	42
Section 1 : Les avantages des RdO	42
Section 2 : Les inconvénients des RdO :.....	44
Partie 2: Estimation des coûts des RdO	46
Chapitre 1 : la méthode indirecte	46
Section 1 : Le taux de couverture du régime préférentiel :	46
Section 2 : Le taux d'utilisation :	47
Section 3 : La marge préférentielle :	48
Chapitre 2: la méthode directe	50
Section 1 : Libéralisation des Règles d'origine.....	51
Section 2 : Analyse des méthodes d'estimation des RdO	56
Chapitre 3 : effets des coûts des RdO	57
Section 1: Inefficacité du commerce international.....	57
Section 2 : Déviation du commerce au détriment de la création du commerce.....	58

Section 3 : Baisse du bien être 60

Liste des tableaux

Tableau 1: Application des règles générales dans différents régimes préférentiels

Tableau 2 : Classification des Rdo selon le niveau de restriction

Tableau 3 : Résultats des simulations en équilibre général sur l'économie canadienne.

Liste des figures

Figure 1 : Accords commerciaux régionaux notifiés au GATT/à l'OMC (1948-2009)

Figure 2 : Classification des accords de libre échange selon l'index de facilitation des RdO

Figure 3 : Combinaison des biens intermédiaires locaux et extérieurs avec et sans RdO

Figure 4 : l'offre et la demande en zone de libre échange

Liste des sigles:

AFTA : Zone de libre échange de l'ASEAN (Association des pays de l'Aise du sud) ;
ANZESTRA : Convention commerciale pour des relations économiques plus proches encore l'Australie et la Nouvelle-Zélande ;

AGOA: African Growth and Opportunity Act;

CACM : Marché Commun d'Amérique Centrale ;

CBTPA: Caribbean Basin Trade Partnership Act

COMESA : Marché commun de l'Afrique orientale et australe ;

GATT: General Agreement on Trade and Tariff;

GPS: Generalized System of Preferences (États-Unis);

l'ATPA: Andean Trade Preference Act;

LDCT: Least Developed Countries Tariff;

NPF : Principe de la Nation la Plus Favorisée ;

OMC : Organisation Mondiale du Commerce;

Pays de l'ACP: Pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique ;

RdO: règles d'origine;

SAFTA : Zone de libre échange de l'Asie du sud ;

SPARTECA : Accord de coopération économique et commerciale régionale du Pacifique Sud;

TPG : Tarif Préférentiel Général (Canada) ;

ZLE : Zone de Libre Échange.

Remerciement :

Mes remerciements à M. Abraham Hollander, mon Directeur de recherche, pour son aide généreuse et ses orientations efficaces. Sa contribution m'a permis de présenter le travail de façon claire et explicite.

Je voudrais également remercier M. André Martens, professeur d'économie, qui n'a pas hésité à accepter de lire mon travail et qui m'a fourni de judicieux conseils scientifiques quant à la présentation de mon travail.

Finalement, un grand merci à mon cher mari Carl pour ses précieux conseils et son soutien permanent.

Introduction

A l'heure actuelle où le phénomène de mondialisation a atteint les processus de production et de commercialisation des marchandises, il est devenu impossible de trouver un produit entièrement fabriqué dans un seul pays. En effet, si certains produits intermédiaires sont moins chers dans un pays, il est de soi de s'approvisionner à cet endroit-là. Ainsi, on constate que le produit final vendu au marché de quartier a, au cours de son processus de fabrication, été fabriqué à partir de matières premières et de produits intermédiaires provenant des quatre coins du globe.

Cette situation rend l'origine des produits difficile à déterminer. Cette difficulté est encore plus accentuée avec l'absence d'une disposition spécifique dans l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui régit le commerce des marchandises. Les pays sont donc libres de définir les règles d'origine selon leurs intérêts commerciaux.

Les règles d'origine sont véhiculées à travers des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Les pays signataires ont recours à ces règles afin de définir la provenance de leurs marchandises. Elles permettent notamment de limiter le bénéfice des avantages tarifaires aux seuls pays membres desdits accords et empêchent ainsi que des pays non membres distribuent leurs marchandises, via les frontières du pays membre au tarif douanier le plus faible, pour ensuite accéder au marché d'un autre pays membre en franchise de taxes.

Les règles d'origine sont un groupe de critères permettant d'attribuer une origine à un produit; elles lui attribuent en quelque sorte une nationalité. En général, le pays où le produit final a été emballé n'est pas considéré comme l'origine du produit¹. Il existe

¹ A titre d'exemple, l'article 302 de l'accord de libre échange Canada-Pérou énonce les opérations minimales qui ne peuvent conférer l'origine : « (...)un produit n'est pas considéré comme un produit originaire du seul fait qu'il a subi l'une ou plusieurs des opérations suivantes :a) emballage, ré-emballage ou division en lots pour la vente au détail du produit; b) huilage ou application de peinture antirouille ou de revêtements protecteurs sur le produit; c) démontage du produit en ses parties. »

toutefois d'autres critères qui permettent de le faire, y compris pour les produits dont les composants proviennent de plusieurs pays. A titre d'exemple, la règle d'origine peut être :

- Une valeur minimum locale ou régionale qui doit être rajoutée au produit final. Pour la production des véhicules, l'ALENA fixe ce pourcentage à 60%.
- Un maximum de produits provenant de l'extérieur, à ne pas dépasser, qui peut être rajouté. Sauf certaines exceptions, ce pourcentage est fixé à 7% de la valeur transactionnelle dans l'ALENA².

Bien d'autres définitions existent pour les règles d'origine. En plus, leur mise en application diffère d'un produit à un autre et d'un accord à un autre.

C'est ainsi que le commerce mondial a été régi par plusieurs³ accords commerciaux; non préférentiels et préférentiels; unilatéraux, bilatéraux et multilatéraux.

Les accords non préférentiels veillent au respect de la clause de la Nation la plus favorisée. Ayant fait l'objet de l'article 1^{er} du GATT, cette clause ou principe vise à garantir l'égalité de traitement entre tous les pays. Si un des pays accorde un avantage tarifaire, tel que des droits des douanes plus faible ou facilite l'accès à son marché à un autre pays, il doit accorder ces mêmes privilèges aux autres pays. La clause de la nation la plus favorisée est basée sur le principe de non discrimination entre les pays.

Vu l'importance de ce principe, il a également fait l'objet de l'article 2 de l'Accord général sur le commerce des services et l'article 4 de l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Ces deux accords avec le GATT régissent les domaines d'intervention de l'OMC : commerce des marchandises, des services et quelques aspects des droits de propriété intellectuelle.

² Article 405 de l'ALENA.

³ Actuellement, la communauté internationale sous les auspices de l'OMC et de l'OMD conduit des travaux en vue la mise en œuvre d'un accord sur les règles d'origine. Le principal objectif du document est l'harmonisation des règles d'origine non-préférentielles.

Néanmoins, il existe des cas d'exception au principe de non discrimination. Il s'agit notamment des accords préférentiels tels les accords de libre échange (ALENA, Canada-Chili, UE). Ces accords visent uniquement les biens échangés à l'intérieur des pays du groupe et éloignent/discriminent tout bien provenant de l'extérieur du groupe. Aussi, on notera la possibilité d'accorder des traitements préférentiels aux pays en développement ou à des pays dont le commerce a été jugé inéquitable, sous forme de tarif réduit ou en franchise de taxes pour certains produits (AGOA, TPG, GSP et l'accord de Cotonou, par exemples)⁴.

Ces différents accords donnent une idée sur les multiples préférences commerciales des parties contractantes et l'instrumentalisation des règles d'origine pour satisfaire leurs politiques commerciales.

Faisant face à cet ensemble de régimes tarifaires (préférentiels et non-préférentiels), les opérateurs économiques (exportateurs et importateurs) font évidemment des choix rationnels en ce qui concerne le régime le plus profitable. Tout simplement, ils comparent les avantages apportés par le tarif de la Nation la Plus Favorisée (NPF) et le tarif préférentiel, et choisissent par la suite celui qui leur procure le maximum de gains en «marge préférentielle»⁵.

À cet égard, la libéralisation du commerce international, à travers la réduction des taux d'importation NPF, fait partie des principales préoccupations au niveau des

⁴ AGOA : African Growth and Opportunity' act a été signé en 2000 par les États-Unis et des pays africains et a été prolongé jusqu'en 2015;

GSP : Generalized System of Preferences, régime préférentiel accordée par les États Unis à 129 pays en développement grâce auquel ils peuvent exporter aux États Unis 4800 marchandises en franchise de taxes. Il a été mis en œuvre en 1976 et il a expiré le 31 décembre 2011. Jusqu'à la mi-juillet 2011, il n'a pas encore été reconduit par le Congrès.

TPG : le Tarif préférentiel général est un programme préférentiel accordé par le Canada, depuis 1974, à plus de 180 territoires et pays en développement. Le TPG s'applique à la majorité des produits, à l'exception des produits laitiers, œufs, volaille, œufs, sucre raffiné, la plupart des produits textiles, vêtements et chaussures.

Accord de Cotonou a été signé entre l'UE et les pays de l'ACP (79 pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique, à l'exception de Cuba. L'Afrique du sud est partie à l'accord de Cotonou, mais certaines dispositions ne s'appliquent pas à la coopération entre ce pays et la CE (voir protocole 3 de l'accord de Cotonou).

⁵ La marge préférentielle est la différence entre le taux NPF et taux préférentiel. Les taux préférentiels sont de principe plus bas et donc plus avantageux que les taux NPF.

négociations internationales de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). En effet, une baisse des taux NPF par les pays à revenu élevé ferait baisser la marge préférentielle et donc ferait reculer le niveau des exportations des pays en développement qui bénéficient d'un accès préférentiel vers les marchés des pays développés. Cette réduction de la marge préférentielle faisant suite à la baisse des taux NPF est appelée *l'érosion tarifaire*.

Toutefois, il est utile de noter que la présence d'une marge préférentielle élevée ne signifie pas automatiquement que toutes les exportations des pays éligibles pourront y bénéficier. En effet, certains pays éprouvent des difficultés à prouver l'origine de leurs produits et à respecter les différentes règles d'origine qui les conditionnent. C'est pour cette raison que la question de l'érosion tarifaire est d'autant plus alarmante car elle traite de la réduction de la marge préférentielle qui est due aux règles d'origine et non à la réduction des taux NPF.

À cet effet, la problématique qui fera l'objet de ce rapport de recherche portera sur le champ d'action des règles d'origine et leurs coûts sur l'efficacité du commerce international.

Pour traiter ce sujet, le travail sera structuré en deux parties:

- Une première partie présentera le champ d'action des règles d'origine, à savoir leur définition, leurs types et leur mécanisme économique (en situation de concurrence parfaite);
- Une deuxième partie sera consacrée aux différentes méthodes utilisées dans la littérature pour le calcul des coûts des RdO. L'effet de ces coûts sur le commerce international sera aussi évalué.

Partie 1 : Champ d'action des Règles d'origine

Chapitre 1 : Définition des règles d'origine et régimes tarifaires

Section 1 : Définition des règles d'origine

Les règles d'origine représentent les critères permettant de déterminer le pays d'origine d'un produit, à savoir sa « nationalité ».

Toute marchandise commercialisée doit respecter certains critères légaux et administratifs imposés par le pays d'importation. Étant donné que ce traitement diffère entre les produits et entre les pays, il importe de connaître l'origine de la marchandise pour savoir quel traitement tarifaire lui réserver. Par exemple, un contrôle sanitaire est exigé à l'importation des animaux vivants. Le traitement des marchandises importées peut être plus souple à l'égard de certains produits provenant d'un pays avec qui le pays importateur a conclu un accord de libre échange. Quant aux marchandises provenant des autres pays, elles seront soumises aux mesures/règles de conformité applicables (de manière non discriminatoire) en vertu du principe de la nation la plus favorisée.

Les RdO permettent donc de faire la distinction entre :

1. Les biens nationaux et étrangers, afin de ne pas accorder un traitement national aux biens étrangers. Les biens nationaux (locaux) n'auront pas à payer les droits et taxes à l'importation. Alors que les biens étrangers devront y être assujettis. Par ailleurs, certains contrôles sanitaires ou phytosanitaires peuvent être effectués et des documents de conformité justifiant le respect de ces règles locales doivent être présentés. A défaut, le dédouanement des marchandises sera retardé ou empêché. Au pire des cas, les marchandises seront réexpédiées à leur provenance;

2. Les biens étrangers. Certains biens étrangers recevront un traitement préférentiel (sous l'obligation de respecter les RdO) et d'autres un traitement non préférentiel et seront soumis aux taux de la Nation la Plus Favorisée (NPF). (Reed et Falvey 1998). Les règles d'origine peuvent prendre la forme de conditions techniques ou d'un pourcentage minimum de la valeur ajoutée locale.

L'exportateur de biens étrangers vérifie la composition, le mode de production de ses marchandises et éventuellement toute autre condition qui serait inscrite comme règle conférant l'origine à sa marchandise. Si tout est conforme aux règles prescrites, il sollicitera éventuellement l'application d'un tarif ou d'un traitement préférentiel réservés aux marchandises ayant l'origine du pays-membre de l'accord de libre échange. Sinon, il se soumettra aux règles non préférentielles réservées aux pays qui n'ont pas conclu d'accords avec le pays d'origine. Dans ce cas, les marchandises seront soumises aux règles non préférentielles et notamment au tarif NPF.

À ce stade, il est utile de relever que les règles d'origine sont une dérogation au principe de non-discrimination commerciale entre les pays (principe de la Nation la Plus Favorisée –NPF-) contenu dans l'article Ier du GATT (1994). Selon cet article, le principe NPF veille à assurer un traitement égal entre tous les pays. Un pays ne peut appliquer un taux plus bas à un seul pays de son choix, il doit généraliser cette mesure à tous les autres pays. Toutefois, cet article a prévu des cas d'exceptions où cette action ne devient plus obligatoire. Parmi ces cas figure les accords de libre échange. C'est dans ce contexte que l'utilisation des règles d'origine est nécessaire car elles constituent le seul moyen pour identifier les biens étrangers éligibles. Les marchandises provenant de l'intérieur du groupe ou de la zone de libre échange(ZLE) bénéficient d'un traitement avantageux. Alors que les marchandises dont l'origine est un pays extérieur au groupe ou celles dont l'exportateur ne se soumet pas aux règles de conformité⁶ seront discriminées du traitement préférentiel et seront plutôt soumises aux taux NPF.

⁶ Parmi les raisons qui peuvent pousser un exportateur à ne pas se soumettre, on notera :

- 1- L'ignorance de l'existence dudit avantage ;
- 2- Difficultés à se soumettre à certaines règles ;
- 3- les taux à tarif réduit sont très proches des tarifs NPF ;
- 4- les taux préférentiels ne concernent pas les marchandises pour lesquelles le pays détient un avantage relatif.

En plus des deux distinctions citées plus haut, la détermination de l'origine d'un produit est également nécessaire à d'autres fins, notamment :

L'établissement de statistiques commerciales, tels que les niveaux des importations et des exportations, par type de biens et par pays ;

La conclusion de marchés publics entre les pouvoirs publics (Gouvernement, collectivités locales ou régionales) et des personnes privées ou morales. Ils représentent des contrats d'achat de biens et de services par les pouvoirs publics. Les fournisseurs peuvent être nationaux ou étrangers. Dans ce type de contrats, la préférence aux produits nationaux est encore assurée dans de nombreux pays ;

L'application de prescription d'étiquetage et de marquage. Par exemple pour des produits provenant du Japon destinés au marché canadien, il sera exigé qu'ils soient étiquetés et libellés en français et en anglais pour que les consommateurs canadiens puissent les reconnaître.

La mise en œuvre de certaines mesures de politique commerciale de sauvegarde, antidumping, quotas, etc. les produits de certains pays sont suivis de près par les autorités locales. Par exemple, le café produit de manière équitable en Amérique latine est protégé par une politique canadienne commerciale de sauvegarde. Quant aux quotas, ils représentent des contingents non tarifaires, mais quantitatifs, qui limitent la quantité d'importation pour une période donnée. A titre d'exemple, le Canada impose des quotas d'importations de fromage et annuellement il divulgue la liste des entreprises ayant obtenu la licence les autorisant à importer le produit dans la limite autorisée du quota.

Section 2 : Application des règles d'origine

L'objectif premier des RdO est de prévenir la déviation du commerce aux pays non membres de la Zone de Libre Échange (ZLE) ou de l'Union Douanière (UD). Ainsi, elles empêchent l'accès aux marchandises des pays-tiers qui pourraient accéder au marché du groupe via les frontières du pays au tarif extérieur le plus faible.

Les règles d'origine ont des implications différentes selon le type de regroupement régional (union douanière ou zone de libre échange) (Krueger 1993). Dans les deux cas, toute marchandise originaire d'un pays ne faisant pas partie du groupe sera soumise aux règles non préférentielles (NPF).

En union douanière, les pays-parties décident d'appliquer le même tarif douanier aux produits provenant des pays tiers. Dans ce cas, les RdO permettent d'une part, de distinguer entre les produits des pays-parties de l'union qui bénéficieront d'un traitement préférentiel, et les autres produits originaires des pays externes à l'union qui seront soumis au tarif non-préférentiel.

Par contre, en zone de libre échange, les pays-membres conservent leur propre régime tarifaire à l'égard des produits provenant des autres pays non membres. Toutefois, ils bénéficient d'un traitement tarifaire préférentiel⁷ pour tout produit du pays partenaire qui respecte les RdO.

Depuis les années 50, on a observé une prolifération du nombre d'accords de commerciaux régionaux (ACR⁸). De 1948 à 1994, le GATT a reçu 123 notifications concernant des accords commerciaux régionaux (dans le domaine du commerce des marchandises) et depuis la création de l'OMC en 1995, plus de 300 accords additionnels

⁷ Le traitement tarifaire préférentiel peut-être de l'exemption totale des droits et taxes à un tarif inférieur à celui appliqué aux autres pays non parties à la zone.

⁸ Les ACR sont des accords de libre échange qui s'applique à un niveau régional ou sur deux ou plusieurs pays. On retrouve par exemple celui de l'UE, ALENA, marché commun du sud (MERCOSOUR), accord commercial Asie-Pacifique (APTA), marche commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe (COMESA), ainsi que des accords bilatéraux tels le Japon-Suisse, Inde-Sri Lanka, États-Unis-Maroc, etc.

couvrant le commerce des marchandises ou des services ont été notifiés⁹. Au 15 mai 2011, quelques 489 accords commerciaux régionaux avaient été notifiés au GATT / à l'OMC¹⁰, dont 90% sont des accords de libre échange et de portée partielle et les 10% restant sont des unions douanières. L'accroissement du nombre d'ACR est représenté à la figure X.

Cette multiplication des ACR a causé des chevauchements dans les zones couvertes; d'où l'expression de « plat de spaghetti » introduite par Baghwati (1995). En effet, l'imbrication des différentes règles d'origine qui s'appliquent à divers partenaires rend leur manipulation encore plus difficile. De ce fait, les commerçants font face à des coûts de gestion plus élevés et les flux commerciaux sont retardés. C'est pour cette raison que les négociateurs du cycle de Doha se sont entendus sur la nécessité d'adopter un accord visant l'uniformisation des règles d'origine non préférentielles. Un groupe d'experts composés de membres du comité des Règles d'origine de l'OMC et du Comité technique des règles d'origine de l'OMD a été désigné pour harmoniser les RdO. Toutefois, en raison de la complexité des différentes règles, les travaux de ce groupe ne sont pas encore achevés et l'accord n'est toujours pas en vigueur.

⁹OMC, « Accords commerciaux et régionaux : faits et chiffres », http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/regfac_f.htm (page consultée le 08 aout 2011)

¹⁰OMC, « Accords commerciaux régionaux », http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm ((page consultée le 08 aout 2011)

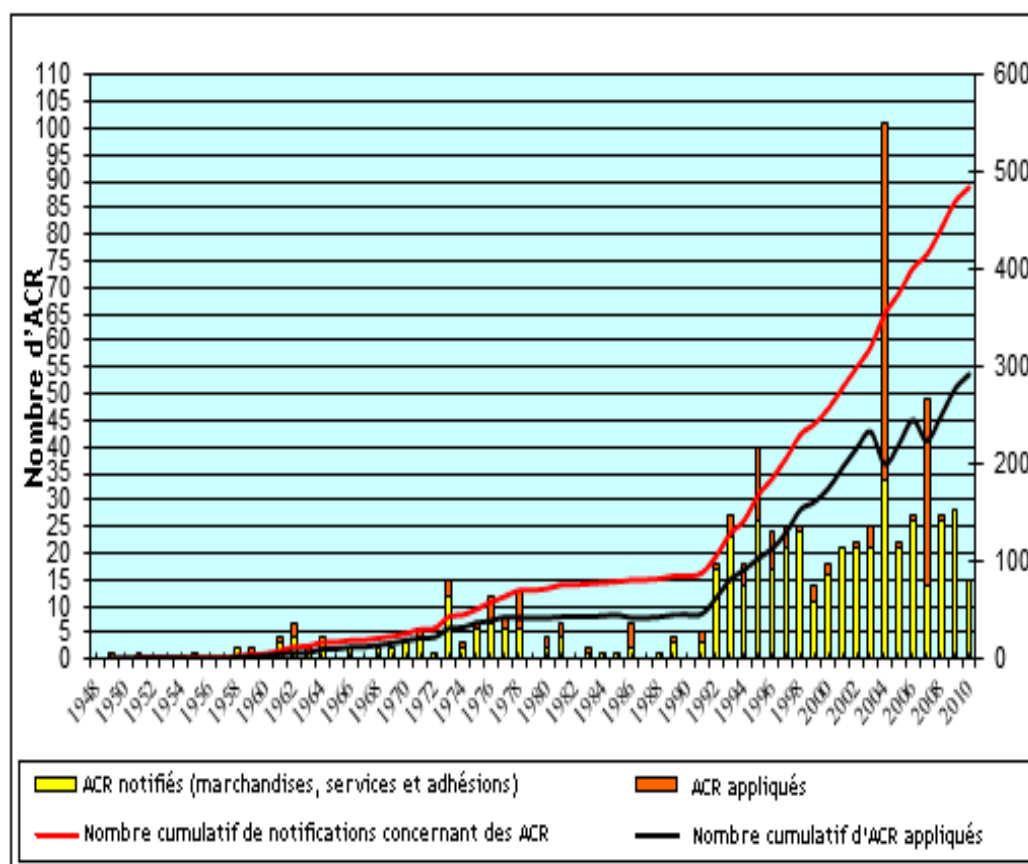


Figure 1. Accords commerciaux régionaux notifiés au GATT/à l'OMC (1948-2009), y compris les accords inactifs, par année d'entrée en vigueur.

Source: Secrétariat OMC.

Section 3 : les régimes tarifaires

Tel que mentionné en introduction, il n'existe pas de définition internationale de l'origine bien que l'on distingue deux types de régimes: le préférentiel et le non préférentiel.

1- Régime tarifaire non-préférentiel:

La Convention de Kyoto révisée (Convention internationale pour la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers, entrée en vigueur en 1974), définit les règles d'origine comme étant «les dispositions spécifiques appliquées par un pays pour déterminer l'origine des marchandises et faisant appel à des principes établis par la législation nationale ou par des accords internationaux.»

Dans le cadre de ce régime, l'égalité de traitement existe entre les pays. Si un pays décide que la taxe à l'importation du produit est de 7% de sa valeur FOB¹¹, En vertu de la clause de la nation la plus favorisée, il ne peut pas appliquer un taux supérieur à 7% aux produits provenant des autre pays¹². Il appliquera le même tarif à tous les produits quelle que soit leur origine. Chaque pays choisit de ce fait ses propres règles et les mettra en œuvre de manière non discriminatoire ; Il y aura égalité de traitement entre tous les pays avec qui il n'a pas conclu d'accords préférentiels. Le respect du principe de la Nation la Plus Favorisée (NPF) est fondamental dans ce type de régime.

2- Régime tarifaire préférentiel :

Ce type de régime vient en exception à la clause NPF. Ils fait donc partie des cas de dérogations prévus par l'article Ier du GATT, les pays peuvent donc accorder des avantages tarifaires à d'autres pays, sous forme de tarif réduit ou d'autres mesures non

¹¹ FOB : Free on Board ou Franco à Bord. La valeur FOB d'une marchandise est sa valeur attribuée au port d'exportation sans considération des coûts de transport et des assurances. Contrairement à la valeur CAF qui compte les coûts, l'assurance et le fret.

¹² Sauf dans les cas d'exceptions et dans ce cas, il s'agira d'un régime préférentiel

tarifaires, et sans être sous l'obligation de les généraliser. L'accord prévoit des cas précis où ces exceptions peuvent être tolérées. Il s'agit lors de la conclusion d'accords de libre échange, l'adoption unilatérale de la part d'un pays à revenu élevé d'un régime préférentiel destiné aux pays en développement ou lorsque le commerce d'un certain pays a été jugé inéquitable (comme dans le cas du commerce du café latino-américain).

Dans ce type de régime, on peut retrouver plusieurs niveaux d'accords. Cela dépend du nombre de pays avec lequel le pays importateur a signé. Il peut donc y'avoir des accords unilatéraux, bilatéraux et multilatéraux.

Exemples de régimes tarifaires:

1. Accords préférentiels unilatéraux canadiens :

Kowalski (2009) a indiqué qu'en 1980, le Canada a allégé ses RdO pour les pays les moins avancés. Ces derniers pouvaient bénéficier d'un tarif préférentiel, si 40% de la valeur ajoutée du produit final était d'origine locale. Pour les produits originaires des pays en développement, ce minimum s'élevait à 60%.

En 2000, le Canada a élargi son allègement vis-à-vis des produits originaires des pays les moins avancés. La moitié des 40% de contenu local pouvait alors provenir de d'autres pays en développement (Weston, 2003).

Les pays les moins avancés pouvaient donc s'approvisionner en facteurs de production, dans la limite autorisée de 20%, auprès de pays en développement si ces derniers les offraient à coût moins élevé. Ce qui était économiquement attendu s'est produit, à savoir une augmentation du niveau des exportations sous le régime LDCT¹³. Le pourcentage des importations canadiennes sous le régime LDCT est passé de 0% en 1998 à 0,7 % en 2003 (Kowalski, 2009). Il était devenu plus facile pour ces pays de respecter le minimum requis. En effet, le fait de pouvoir substituer la moitié des biens intermédiaires locaux par des biens intermédiaires moins cher provenant des pays en développement a

¹³ LDCT : Least Developed Countries Tarif; régime préférentiel accordé par le Canada aux pays les moins développés.

allégé les contraintes budgétaires. Par ailleurs, on pourrait aussi penser que les investissements en facteurs de production a dû baisser chez les pays les moins avancés pour augmenter dans d'autres pays en développement où la production serait plus efficace.

Il convient de signaler que pour être éligibles aux régimes préférentiels canadiens, à savoir le TPG et LDCT, en plus du respect des règles d'origine elles-mêmes, le Canada impose d'autres conditions tels que le transport direct vers le Canada, les documents de certification (questionnaire ou lettre envoyée par l'exportateur aux Douanes canadiennes) ; constituant la mesure de la « double certification » .

2. Accord préférentiel bilatéral :

Tels que les accords entre le Canada- l'Association Européenne de libre échange (AELE), Canada-Israël et Canada-Chili.

En août 2011, le Canada compte 8 accords bilatéraux en vigueur et 13 accords dont les négociations ont été lancées.

M. Pascal Lamy, Directeur général de l'OMC, a fait remarquer lors d'une allocution en 2007 que les accords bilatéraux sont plus attrayants dans les négociations multilatérales pour 3 raisons :

Ils sont plus rapides à conclure ;

En raison des similitudes de cultures et de valeurs entre certains pays, ils permettent d'atteindre plus facilement d'autres territoires ;

Beaucoup de ces accords sont fondés sur des considérations politiques et géopolitiques. Des pays en développement qui négocient avec des pays plus puissants s'attendent à des avantages préférentiels exclusifs.

Dans le cas du Canada, la majorité des accords conclus ou en cours de négociation sont soit en raison des similitudes (ALENA, Israël) ou la proximité géographique comme

ceux conclus avec la majorité des pays d'Amérique latine (Colombie, Pérou, Costa-Rica, etc) ou des raisons géopolitiques avec des pays en développement (Jordanie, etc.)

3. Accord préférentiel régional :

Selon l'Organisation Mondiale du Commerce, au 15 mai 2011, quelque 489 Accords Commerciaux Régionaux ont été notifiés à son Secrétariat. Parmi les plus connus figurent : l'Union européenne, l'Association européenne de libre-échange, l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA), le MERCOSUR (Marché commun du Sud), la Zone de libre-échange de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-est), et le COMESA (Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe).

Dans l'Accord de Libre Échange Nord américain ALENA (NAFTA), seuls les biens entièrement fabriqués à partir d'éléments nord-américains ou qui sont naturellement obtenus en Amérique du nord respectent automatiquement la règle d'origine.

Quant aux autres produits composés d'éléments originaires de l'extérieur de la zone, ils peuvent être considérés comme originaires s'ils subissent une transformation qui les fait basculer dans une classe différente du système harmonisé de codification des marchandises. Toutefois, il existe quelques exceptions à cette règle. Par exemple, les transformations apportées à la pâte de tomates pour la production du Ketchup ne confèrent pas toujours les avantages tarifaires attendus, même si les produits intermédiaires utilisés sont originaires de la zone ALENA. Ceci semble contraire aux principes de l'ALENA et aux privilèges accordés aux produits de la zone, mais cette exception reflète l'habileté des négociateurs américains qui ont pu protéger leurs producteurs en empêchant le Mexique, riche en pâte de tomates, d'exporter en franchise de taxes un produit qui aurait pu être dédouané comme du « Ketchup » et de concurrencer ainsi leurs producteurs (Krishna, 2005).

Ce chapitre donne une idée générale du contexte d'utilisation des règles d'origine. Trouvant leurs véhicules dans les accords de libre échange qui sont une exception au principe de la nation la plus favorisée (NPF). Les règles d'origine permettent de discriminer

à l'égard des marchandises qui ne font partie du groupe de pays ayant convenu d'un libre échange. En effet, l'objectif premier des RdO est d'empêcher tout pays qui n'est pas membre du groupe de distribuer ses marchandises dans les marchés du groupe en y trouvant accès via les frontières du pays au tarif extérieur le plus faible.

Par ailleurs, on a vu que les différents accords de libre échange qui permettent d'outrepasser le principe de non discrimination (NPF) peuvent être unilatéraux, bilatéraux et multilatéraux. Regroupés ensemble, ils représentent les régimes préférentiels où les pays-membres, sous respect de certains critères de conformité auront droit à des taux d'importation préférentiels (plus réduits) ou des franchises de taxes. A cet égard, on a rapporté que l'OMC a accusé une augmentation considérable des accords commerciaux. Ce qui rend plus complexe leur mise en application et en particulier la gestion des RdO par les exportateurs et les fonctionnaires des douanes. En effet, un pays ayant conclu des accords avec plusieurs partenaires peut avoir des RdO différentes avec chacun d'eux. Cette imbrication des accords et des RdO trouve sa métaphore dans l'expression de plat de spaghetti qui a été introduite par Baghwati.

Chapitre 2 : Classification des règles d'origine

Après avoir vu le contexte et l'objectif pour lequel des RdO peuvent faire l'objet d'un accord de libre échange ou d'union douanière. Il semble opportun de présenter leurs formes et comment elles se présentent à leurs utilisateurs (producteurs et exportateurs). En tant qu'utilisateurs directs des RdO, les exportateurs ne veulent pas se faire refouler leurs marchandises. En visant les avantages tarifaires (tarif réduit ou franchise de taxes), ils devront faire passer leurs marchandises par les services des douanes qui vérifieront la régularité ou la conformité des marchandises avec les règles du pays d'importation. Quant aux producteurs qui sont les utilisateurs indirects des RdO, ils modifieront leurs processus de production pour que lesdites marchandises soient conformes aux règles établies dans les accords préférentiels.

Ainsi, les règles d'origine s'appliquent essentiellement quand des produits intermédiaires provenant de pays extérieur à la zone de libre échange sont utilisés dans le processus de production. Il s'agit de savoir le degré d'acceptation ou de restriction vis-à-vis des biens hors zone. C'est pour cela que la classification des règles d'origine permet de connaître les différentes façons empruntées par les accords préférentiels pour d'une part tolérer ou éloigner l'utilisation de ces produits hors zone et d'autre part encourager ou forcer à l'utilisation de produits intermédiaires de la zone.

D'après la classification d'Estevadeordal et de Suominen (2005), il existe des RdO générales (1ère section) et d'autres règles spécifiques au produit (section 2). Dans cette variété de règles, on remarquera que certaines sont plus faciles ou difficiles à respecter que d'autres. C'est pourquoi il est donc possible d'évaluer l'accessibilité des tarifs préférentiels d'après le type de réglementation qui compose les accords (niveau de restriction ou de facilitation des RdO)

Section 1 : les règles générales

Les règles générales inscrites dans les accords préférentiels sont déterminées par le niveau de minimis, l'application du principe d'absorption et du duty-drawback et le type de cumul appliqué. On commencera par expliquer chacun de ses critères pour ensuite présenter un tableau sur l'usage de ses règles dans différents régimes préférentiels.

a. Les règles de minimis :

Elles représentent le pourcentage maximal de biens intermédiaires non-originares de la ZLE que peut contenir le produit fini.

Dans le cadre de l'ALENA et selon l'article 405 de l'accord, ce pourcentage est fixé à 7% de la valeur transactionnelle du produit. Dans l'accord de libre échange conclu entre la République de Corée et le Chili, ce maximum est de 8%. Au PANEURO (système de cumul européen), il est fixé à 10% et dans l'accord de libre échange entre l'UE et l'Afrique du sud, il est de 15%. Plus ce pourcentage est élevé, plus l'accord est flexible car il tolère un certain pourcentage de biens intermédiaires hors zone.

Ainsi, il apparait que l'ALENA est moins flexible que les autres accords notamment ceux conclus par l'UE.

Par ailleurs, Il est utile de mentionner que le minimis n'existe pas au MERCOSOUR. Ce qui indique une plus grande flexibilité vis-à-vis des biens intermédiaires des pays tiers. Néanmoins, il convient de mentionner que cette règle de minimis comporte des exceptions. Certains biens intermédiaires hors zone ne peuvent en aucun faire partie de la composition des biens. Par exemple, les produits laitiers sont exclus de l'ALENA et les textiles sont exclus dans les accords de l'UE. Ces exceptions laissent penser que les pays continuent à appliquer une certaine protection de leur production nationale, même si elle n'est pas sous forme de subventions à la production ou à l'exportation.

b. Le principe du Roll-up (Absorption) :

L'absorption permet de ne plus considérer comme non-originares les biens intermédiaires ayant été complètement absorbés dans le processus de production. Ainsi, la matière première qui n'est pas d'origine ne sera plus prise en compte dans le calcul de la valeur

ajoutée taxable. De l'absorption des matières intermédiaires, on applique le principe du Duty-drawback, qui consiste en l'abolition des droits et taxes sur les intrants intermédiaires. Cette mesure réduit le coût des intrants intermédiaires. Les exigences d'origine se trouvent donc respectées car la valeur des biens intermédiaires absorbés ne sera plus prise en compte. Si la condition d'origine relève de la valeur minimum du contenu régional ou local (VAL) en termes de coût¹⁴, le fait de déduire la valeur de certains biens intermédiaires, augmente le numérateur et rehausse ainsi le ratio de la VAL. Ceci permet ainsi de se rapprocher ou de dépasser le seuil minimum de la VAL. D'un autre côté, la règle de minimis permet de rester en deçà du seuil maximum de la valeur biens intermédiaires hors zone. Finalement, les accords qui incorporent le principe de l'absorption (roll-up) améliorent l'accès au marché de la ZLE car ils facilitent le respect des RdO basées sur la valeur ajoutée locale ou régionale. Ce principe est largement utilisé dans le Système Généralisé de Préférences¹⁵ de l'UE et dans l'accord de Cotonou (Balastèr, 2008).

c. **Les règles du cumul :**

Elles permettent aux producteurs d'un pays-partie d'utiliser les biens intermédiaires originaires d'un autre pays-partie sans perdre les avantages de l'accord préférentiel. Le cumul peut être bilatéral, diagonal ou total.

Le cumul bilatéral existe dans les accords de libre échange impliquant deux pays. Les matériaux utilisés pour la production des biens finis et intermédiaires, dans l'un des deux pays, peuvent être considérés comme originaires de l'autre pays. Ce type de cumul fait l'objet des protocoles d'origine annexés aux accords de libre échange de l'UE avec Israël, l'Afrique du sud et le Mexique. Par exemple dans le cadre de l'accord entre le Mexique et

¹⁴Cette notion sera couverte plus en détail à la prochaine section. Néanmoins, à des fins d'explications immédiates, VCR (en termes de coût) = $[(\text{coût net de production du bien-valeur des intrants intermédiaires non originaires}) / \text{coût net de production du bien}] \times 100$

¹⁵ Le système Généralisé des préférences a été adopté en octobre 1970 dans un accord de la CNUCED (Conférence des Nations Unis sur le Commerce et le Développement). L'accord de partenariat de Cotonou a été signé le 23 juin 2000 entre l'UE et les pays de l'ACP (Afrique-Caraïbes et du Pacifique). Centré sur la réduction de la pauvreté, Il vise également la libéralisation du commerce régional au sein de l'ACP.

l'UE, les matériaux américains utilisés par le Mexique pour la fabrication du tissu doivent subir une transformation minimale au Mexique pour être considérés comme originaires de l'UE. Par la suite, on peut considérer les vêtements confectionnés en Europe à partir de ces tissus comme ayant l'origine européenne. Ceci est intéressant en sachant que l'attribution de l'origine européenne dans le cas des vêtements est possible si et seulement si les deux étapes de tissage (transformation de fils en tissus) et confection (transformation de tissus en vêtements) sont faits en Europe. Grâce au cumul bilatéral possible entre l'UE et le Mexique, l'étape de tissage au Mexique peut être considérée comme effectuée en Europe et donc les vêtements confectionnés en Europe peuvent avoir l'origine européenne.

Le cumul diagonal s'applique quand plusieurs pays sont soumis aux mêmes règles d'origine. Dans ce cas, une production faite à partir de matériaux provenant de n'importe quel pays de cette zone de pays liés par des accords attribuera l'origine du pays exportateur. Ce qui revient à dire que l'origine du produit fini sera celle du pays où la dernière transformation suffisante a eu lieu.

Ce cumul existe dans la zone européenne où il est connu sous l'appellation « Paneuro ».

Par exemple, des fleurs de lavande sont produits dans un pays non réputée dans ce domaine (X) et qui n'a pas conclu d'accord directement avec la France. Si ce pays X a conclu un accord avec un pays Y et que dans cet accord, les RdO prévus sont analogues à celles que le pays Y avec la France dans la production de l'essence de lavande. Dans ce cas, le cumul diagonal permet d'utiliser des fleurs de lavande provenant du pays X et il suffit qu'une ouvraison (transformation) minimale soit faite en France pour avoir l'origine française.

Le cumul total a lieu quand on additionne ou cumule tous les cumuls diagonaux existant entre les pays des zones de libre échange. Il permet d'utiliser des biens produits dans n'importe quel pays de la zone et de considérer toutes les étapes de production comme si elles étaient toutes effectuées au dernier pays.

Ce type de cumul existe dans les accords de libre échange conclus entre l'UE, les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) et les Pays de l'ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) et les pays et territoires d'outre mer.

Si on reprend l'exemple du cumul bilatéral, le tissage et la confection doivent se faire dans un seul pays (selon la définition européenne) pour avoir l'origine européenne. Ainsi, grâce à l'accord de libre échange entre l'UE et les pays du Maghreb, un producteur pourrait acheter des fibres des Etats Unis, les faire filer en Europe et les tisser en Tunisie. Une fois exportés de Tunisie en Europe, ces tissus auront l'origine tunisienne.

A cet effet, il apparait que les avantages du cumul sont plus importants pour les exportateurs qui opèrent dans des petits pays que pour ceux qui produisent dans de grands pays.

Augier et al. (2005) ont trouvé, à partir d'un modèle de gravité, que le cumul avait un impact positif sur les flux commerciaux des biens intermédiaires. En effet, d'après ces définitions, les producteurs/exportateurs achèteront des facteurs de production des pays de la zone qui les offrent à moindre prix et puis procéderont à une transformation minimale au niveau du pays qui bénéficie du tarif le plus avantageux.

Dans la pratique chaque régime a ses propres combinaisons de règles générales.

Le tableau suivant est extrait de l'article de d'Estevadeordal et de Suominen (2005). Il indique le pourcentage maximum de minimis, si les principes de l'absorption et du duty-drawback sont prévus et le type de cumul appliqué (bilatéral ou/et diagonal).

Tableau 1: Application des règles générales dans différents régimes préférentiels :

PTA	De minimis	Absorption (Roll-up)	Cumul		Drawback
			bilatéral	diagonal	
PANEURO	10	oui	oui	oui	Non
UE-Afrique du sud	15	oui	oui	Oui avec l'ACP	Non mentionné
UE-Mexique	10	oui	oui	non	Non après 2 ans
UE-Chili	10	oui	oui	non	Non après 4 ans
EFTA-Mexique	10 (non inclus chapitres 50-63)	oui	oui	non	Non après 3 ans
ALENA	7 (l'exception des produits agricoles et industriels. 7% du poids pour les chapitres 50-63)	Oui sauf automobiles	oui	Non	Non après 7 ans pour le Mexique
Etats Unis-Chili	10 sauf pour produits agricoles et agricoles manufacturés	oui	oui	non	Non mentionné
Mexique-Costa rica	7 à l'exception des chapitre 4-15 et positions 001-1701-2105-2202	oui	oui	non	Non après 7 ans
Mexique-Chili	8 à l'exception des produits agricoles et industriels. 9% du poids pour les chapitres 50-63	oui	oui	non	Non mentionné
Canada-Chili	9 (l'exception des produits agricoles et industriels. 9% du poids pour les chapitres 50-63)	oui	oui	non	Non mentionné
Mexique-Bolivie	7 (sauf chapitres 1-27 et 50-63)	oui	oui	non	Non après 8 ans
CACM-Chili	8 (sauf chapitres 1-27)	oui	oui	non	Non mentionné
CACM	7 sur 7% du poids des chapitres 50-63	n/a	oui	non	oui
MERCOSOUR	non	Oui sauf automobiles	oui	non	Oui sauf automobiles importées d'Argentine et le Brésil
MERCOSOUR-Chili	Non mentionné	oui	oui	Non	oui
MERCOSOUR-Bolivie	Non mentionné	oui	oui	non	Oui
CARICOM	Non mentionné	Non mentionné	oui	non	possiblement
ANZESTRA	2	oui	oui	oui	oui
SAFTA	2	oui	oui	non	Non mentionné
SPARTECA	2	oui	oui	oui	oui
AFTA	non	Non mentionné	oui	non	oui
Chili-République de Corée	8 sauf chapitres -24 et 8 % du poids des chapitre 50-63	oui	oui	non	Non-mentionné
COMESA	non	oui	oui	non	Non après 10 ans

Section 2 : Les règles d'origine spécifiques au produit

Elles représentent la 2^{ème} catégorie de RdO mentionnée par d'Estevadeordal et de Suominen (2005).

D'abord, il est utile de mentionner que lorsqu'un produit est entièrement obtenu dans le territoire du pays d'exportation, les règles d'origine s'appliquent aisément puisque ces produits ne contiennent aucun élément ou matériau d'un autre pays. Ces marchandises comprennent entre autre le minerai, les végétaux, les animaux vivants et tous les produits obtenus uniquement à partir de marchandises du même pays.

Ensuite, il apparait que dans le cas où les produits à exporter contiennent des biens intermédiaires originaires d'autres pays, ces marchandises doivent alors subir une transformation suffisamment importante dans un pays pour lui attribuer son origine. La convention de Kyoto¹⁶ indique trois critères nécessaires pour attribuer l'origine d'un produit à son lieu de transformation. Au moins un de ces critères doit être satisfait pour bénéficier du taux préférentiel.

1^{er} critère : Changement du classement tarifaire :

Dans le système harmonisé de classement tarifaire des marchandises, chaque produit a son propre classement (chapitre (2 chiffres) + position (2) + sous-position(2)). Le changement de classement peut-être d'un chapitre à un autre, d'une position à une autre ou d'une sous-position à l'autre. Par exemple, le commerce des textiles et des vêtements est soumis à des règles strictes. Pour bénéficier des avantages tarifaires de l'ALENA lors l'exportation de vêtements, il faut que le fil, le tissu et le vêtement soient fabriqués en Amérique du nord. Autrement dit, quel que soit l'origine des matériaux (fibres ou autres) utilisés lors du processus de production, les trois étapes de production suivantes: filage (transformation des fibres en fils), tissage (transformation de fils en tissus) et confection (transformation de tissus en vêtements) doivent s'effectuer en Amérique du nord. Cette

¹⁶ La convention de Kyoto est un instrument international adopté au niveau de l'OMC afin d'harmoniser les politiques douanières à travers le monde.

obligation est appelée « règle de triple transformation » dans l'annexe 300B de l'accord de l'ALENA.

2ème critère : Valeur ajoutée locale minimum

Le processus de production/transformation doit dégager un minimum de valeur ajoutée locale.

Selon Estevadeordal (2000), il existe deux méthodes pour la calculer:

Méthode déductive:

$$VAL = (VA - VMN)/VA \times 100;$$

Méthode constructive:

$$VAL = VMO/VA \times 100,$$

Où : VAL est la valeur ajoutée locale ou régionale, exprimée en pourcentage;

VA est la valeur ajustée;

VMN est la valeur des matériaux non originaires utilisés par le producteur pour la fabrication du bien finis

VMO est la valeur des matériaux non originaires utilisés par le producteur pour la fabrication du bien finis.

Dans la majorité des accords préférentiels, tels que l'ALENA ou les accords bilatéraux conclus par le Canada, le calcul de la valeur ajoutée locale ou régionale utilise les deux méthodes suivantes :

la méthode déductive pour trouver le pourcentage minimum de valeur qui doit être ajoutée localement lors du processus de production ;

la méthode constructive non pas pour calculer le pourcentage minimum de valeur ajoutée locale mais pour trouver le pourcentage maximum de produits intermédiaires que peut contenir le produit finis :

Exemples de pourcentage minimum de valeur ajoutée locale :

Le minimum de valeur ajoutée locale s'élève à 45% dans l'accord de libre échange République de Corée- Chili (article 4.2 alinéa 1/d/ii de l'accord). Alors que dans le cadre de l'ALENA, il est fixé à 60% lorsque l'évaluation se fait en termes de valeur transactionnelle (prix) et de 40% lorsqu'elle se fait en termes de coût ¹⁷(article 401).

On peut dire que la règle des 45% de l'accord entre la république de Corée et le Chili est moins restrictive que la règle des 60% de l'ALENA. L'ALENA exige l'utilisation d'une portion plus élevée de produits intermédiaires provenant d'Amérique du nord. La valeur des produits locaux doit représenter 60% de la valeur du produit finis. Par contre dans l'autre accord, les facteurs de production originaires d'un des deux pays en question doivent représenter au minimum 45% de la valeur du produit finis. Le reste des 55% représente donc la valeur maximale de bien intermédiaires provenant de l'extérieur des deux pays que peut contenir le bien finis.

Une règle d'origine peut en outre stipuler que certaines composantes du coût doivent être retirées du calcul. Krishna et Krueger (1995) ont indiqué que les pouvoirs publics privilégiaient des formules à base de prix en raison des difficultés à obtenir de l'information sur les coûts.

Exemples de pourcentage maximum de produits intermédiaires que peut contenir le produit finis :

Selon l'article 301 de l'accord de libre échange Canada-Pérou, les produits intermédiaires non originaire de la zone ne peuvent dépasser 55% de la valeur transactionnelle totale du produit. Par ailleurs, à l'article 405 de l'accord de l'ALENA, ce pourcentage est fixé à 7% de la valeur transactionnelle du produit.

¹⁷ VCR (en terme de prix) = [(Prix du produit fini en FOB-valeur des intrants intermédiaires non originaires)/ prix du produit fini en FOB]x 100
Et en termes de coûts, le VCR =[(coût net de production du bien-valeur des intrants intermédiaires non originaires)/ coût net de production du bien]x 100

D'ores et déjà, on constate que l'accord de libre échange Canada-Pérou est beaucoup plus libérale que celui de l'ALENA. Le Canada et le Pérou ont la possibilité d'utiliser une valeur de biens intermédiaires originaires d'autres pays jusqu'à concurrence de 55% de la valeur du bien finis. Le reste des 45% de biens intermédiaires doit provenir d'un de deux pays.

De même que pour l'ALENA, le seuil maximum pour les produits intermédiaires non originaires qui est prescrit dans le cadre de l'accord de libre échange Maroc-États-Unis pour le commerce des textiles s'élève à 7%. Contrairement à l'ALENA où prévaut la règle de triple transformation, il est intéressant de noter que l'accord entre le Maroc et les États-Unis permet que le filage soit fait à partir de fibres provenant de n'importe quel pays. Néanmoins, les fils et les tissus nécessaires dans les étapes de tissage et de confection de vêtements doivent être originaires d'un des deux pays.

3ème critère : Les conditions techniques:

Ce critère prescrit certains produits intermédiaires et certaines opérations de production (il est donc très discrétionnaire). Il est le plus souvent utilisé pour limiter, ou plutôt protéger, le commerce des textiles.

Pour ce qui est des opérations de production, la définition des vêtements en laine dans l'ALENA permet d'apercevoir comment le producteur est limité dans le processus de fabrication de ses vêtements en laine. En effet, selon le texte de l'accord, ils sont « a) des vêtements dans lesquels la laine représente le poids le plus élevé, b) des vêtements tissés dans lesquels les fibres synthétiques ou artificielles représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente au moins 36 p. 100 en poids, et c) des vêtements de bonneterie dont les fibres synthétiques ou artificielles représentent le poids le plus élevé, mais dont la laine représente au moins 23 p. 100 en poids. ». Le producteur de ces vêtements en laine est donc limité par 3 façons de produire ses biens. Sinon, lesdits biens ne seront pas considérés

comme des vêtements en laine et seront donc soumis à d'autres tarifs à l'importation des vêtements en laine.

Quant aux facteurs de production qui peuvent être restreints sur des bases techniques, on peut également revenir l'exemple du producteur de vêtements en laine. Si ce dernier est intéressé par la méthode utilisant des fibres synthétiques ou artificielles, il lui sera indispensable de se référer à liste exhaustive des fibres synthétiques et artificielles contenue dans le texte de l'accord. Selon l'annexe 300B de l'accord, ces fibres regroupe les filaments synthétiques et artificiels faisant l'objet du chapitre 54 du classement tarifaire et les fibres synthétiques ou artificielles discontinues classés au chapitre 55.

Section 3 : Évaluer l'accessibilité des RdO

Les règles d'origine générales et spécifiques présentées dans ce chapitre influencent le choix des biens intermédiaires composant un produit destiné à l'exportation. Certains exportateurs désireux d'atteindre un marché donné modifient le processus de production d'un produit pour le rendre éligible aux avantages tarifaires du pays destinataire. Il peut alors s'écouler un certain temps d'adaptation avant que les exportateurs commencent à bénéficier des avantages d'un accord de libre échange. En effet, les difficultés de mise en œuvre des RdO et les procédures administratives qui les accompagnent créent un certain frein aux flux commerciaux. Toutefois, ces difficultés varient en intensité selon la forme de l'accord de libre échange. Estevadeordal et Suominen (2005) ont mis au point deux indices pour évaluer l'accessibilité des RdO : un indice de restriction et un indice de flexibilité ou facilitation. L'indice de restriction est inspiré du système de classification de l'ALENA. Quant à l'indice de flexibilité ou de facilitation, il tient compte de l'existence des règles d'origine générales dans les régimes préférentielles.

L'indice de restriction

Cet indice est construit sur une échelle de 1 à 7 selon le degré de restriction. Le niveau 7 est le plus contraignant. Il est basé sur la définition donné dans l'accord de l'ALENA sur la règle portant sur le changement de classement tarifaire. Un changement en

chapitres est plus restrictif qu'un changement en positions, qui est lui-même plus restrictif qu'en sous-positions. D'autre part, le fait de combiner plusieurs règles telles que celui du minimum de valeur ajoutée locale (régionale) et la technicalité du processus de production (TECH) place la RdO a un niveau plus élevé de restriction.

Le tableau ci-dessous a été mis au point par Estevadeordal (2000) :

niveau de restriction	Types de RdO imposées ¹⁸
1	$y^* \leq CI$
2	$CI < y^* \leq CS$
3	$CS < y^* \leq CS \text{ et } VC$
4	$CS \text{ et } VC < y^* \leq CH$
5	$CH < y^* \leq CH \text{ et } VC$
6	$CH \text{ et } VC < y^* \leq CC$
7	$CC < y^* \leq CC \text{ et } TECH$

Tableau 2 : Classification des Rdo selon le niveau de restriction

Source : Estevadeordal (2000)

Pour les cas de RdO où il n'y a pas de changement de classement tarifaire, Estevadeordal a prévu les niveaux suivants:

¹⁸ y^* est le niveau de restriction caché (réel) et non observé des RdO;

CI est le changement de classement tarifaire au niveau des sous-positions de 8 à 10 chiffres du système harmonisé (SH);

CS est le changement de classement tarifaire au niveau des sous-positions à 6 chiffres du SH;

CH est le changement de classement tarifaire au niveau des positions à 4 chiffres;

CC est le changement de classement tarifaire au niveau des chapitres à 2 chiffres du SH;

VC est le critère du minimum de valeur ajoutée régionale ou locale;

TECH est la condition technique.

- 1- un niveau 4 pour les RdO qui limitent à 50% le pourcentage maximum de valeur relative des biens intermédiaires non originaires.
- 2- un niveau 5 si ce pourcentage est inférieure à 50% ;
- 3- un niveau 5 pour la règle du minimum de valeur ajoutée locale ou régionale combinée aux conditions techniques;
- 4- un niveau de 7 pour la RdO qui attribue l'origine seulement aux produits entièrement obtenu. C'est le niveau le plus élevé de restriction.

Selon ce tableau, il a été constaté que les produits agricoles, les textiles et les vêtements sont les biens les plus protégés dans tous les régimes tarifaires (Robert Maryse, 2000, Lippoldt et Kowalski 2005, Cadot et coll 2005, Dean et Wainio 2006, CNUCED, 2005).

L'indice de facilitation à l'exportation

Cet indice est basé sur les règles de minimis, de cumuls, de drawbacks (absorption) et d'auto-certification¹⁹. Lorsque ces dispositions sont prévues dans les accords de libre échange, les règles conférant l'origine seront considérées comme plus facilitatrices d'échanges dans la zone en question.

Cet indice est sur échelle allant de 1 à 5. A titre indicatif, le niveau 5 est accordé dans les cas suivants :

- a- Si le niveau maximum de minimis est fixé à 5% ou plus ;
- b- Ou si les autres critères de draw-back ou cumuls sont mentionnés dans l'accord préférentiel.

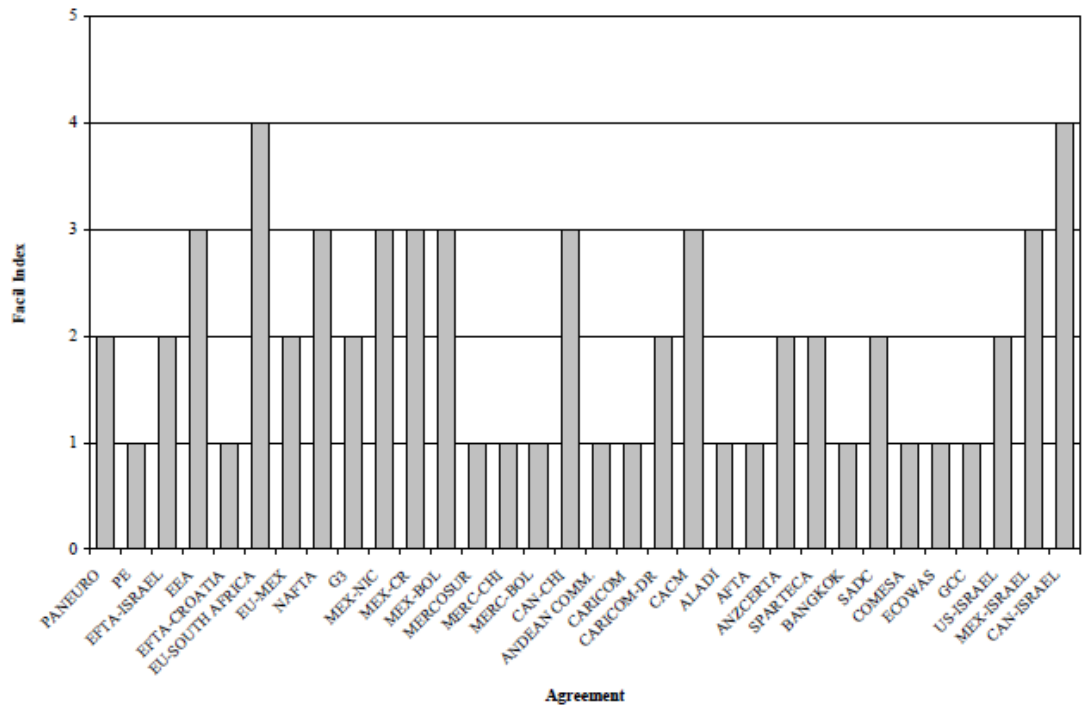
¹⁹ La certification consiste à remplir le certificat d'origine. Grâce à l'auto-certification le fabricant est autorisé à effectuer le contrôle des produits sous sa propre responsabilité. Il peut effectuer les éventuels tests et essais au sein de son entreprise ou en passant par le laboratoire de son choix (entreprise Europe network www.cci-international.net). A l'opposé de la facilitation, la double certification est plus contraignante parce qu'elle doit se dérouler en deux étapes. En premier, l'importateur ou l'exportateur doit transmettre à son homologue ledit certificat, par l'entremise de l'administration des douanes, pour ensuite entreprendre l'expédition de marchandises. La « double certification » fait l'objet de l'ALENA.

Il a été vu à la section précédente que le cumul total permet aux exportateurs d'aller chercher des biens intermédiaires dans tous les pays de la zone de libre échange tout en ayant l'origine du pays de la dernière transformation afin de profiter de son tarif préférentiel. Cette mesure réduit ainsi les coûts de production puisque le fabricant peut s'approvisionner dans le pays le moins coûteux tout en respectant la règle d'origine du pays destinataire.

D'autre part, les règles de minimis exprimées en termes de prix sont aussi plus avantageuses pour les producteurs puisque lorsque le prix du bien final augmente, le ratio de ce prix avec la valeur des biens intermédiaire diminue. La règle du ratio maximum est donc plus facilement respectée.

Finalement, le principe d'absorption inclut la valeur des biens intermédiaires hors-zone qui ont été totalement absorbés durant le processus de production. L'absorption permet aussi de respecter plus facilement le seuil minimum de valeur régionale ou locale.

Tel que le montre le figure suivant portant sur la classification des accords de libre échange selon l'index de facilitation, l'accord de l'UE- Afrique du sud et celui du Canada-Israël sont les plus facilitateurs (Estevadeordal et Sominen 2006).



Source : Estevadeordal et Sominen 2006.

Figure 2 : Classification des accords de libre échange selon l'index de facilitation des RdO

En effet, l'accord de libre échange entre le Canada et Israël prévoit la procédure d'auto-certification, le principe d'absorption, le duty-drawback, ainsi que le cumul bilatéral et diagonal notamment avec les Etats-Unis. La règle de minimis mentionnée dans cet accord fixe à 10 % la valeur relative maximale de biens intermédiaire hors zone. Toutefois, les produits agricoles et industriels sont exclus de ce pourcentage. Quant aux textiles et vêtements, le pourcentage maximal autorisé est de 7%.

Quant à l'accord UE-Afrique du sud, il mentionne les principes du drawback et d'absorption, les cumuls bilatéral et diagonal avec les pays de l'ACP et l'ensemble des pays-parties à l'union des pays d'Afrique centrale (Botswana, Namibie, Lesotho, Afrique du sud et le Swaziland). Sa règle de minimis est fixée à 15 %.

En guise de conclusion à ce chapitre, il apparait que la classification des RdO est essentielle pour bien comprendre le fonctionnement des RdO.

Les règles générales de minimis, d'absorption et de cumul visent à encourager les flux commerciaux à l'intérieur de la zone de libre échange. Alors que les règles spécifiques ; de changement de classement tarifaire, du minimum de valeur ajoutée locale ou des conditions techniques de production limitent les marchandises à exporter. Elles excluent toutes les marchandises dont la composition ou le mode production ne respecte pas les conditions édictées dans les accords. Ainsi, ces règles agissent dans le sens opposé au principe de libre échange même si elles sont contenues dans des accords de libre échange. En tant que telles, ces différentes règles freinent les flux commerciaux. D'un autre côté, elles peuvent s'assimiler à des moyens de protection de la production nationale au même titre que les subventions à la production ou à l'exportation car elles limitent les marchés de facteurs de production aux territoires des pays-parties de l'accord préférentiel. Ceci limite le choix et augmente les coûts (cette notion de coûts fera l'objet du prochain chapitre). C'est pour cette raison que les indices de restriction et de facilitation développés par Estevadeordal et Sominen semblent des outils pratiques pour évaluer la flexibilité réelle des accords de libre échange.

Chapitre 3 : Mécanisme et effets des règles d'origine

Section 1 : Mécanisme de fonctionnement économique des règles d'origine

Les producteurs qui désirent se conformer aux RdO pour bénéficier des taux avantageux offerts dans le cadre des accords de libre échange, se résignent à renoncer à des biens intermédiaires analogues vendus à moindre prix à l'extérieur d'une zone de libre échange. Ils doivent également se soumettre à des procédures administratives coûteuses (double-certification). Ceci indique qu'en présence des RdO, les exportateurs ont une contrainte budgétaire plus serrée que celle précédant la situation de libre échange.

Krishna (2005) a mis au point la figure ci-dessous qui présente les choix du producteur en matière de biens intermédiaires locaux et extérieurs. Comme on l'a vu dans le chapitre précédent, la combinaison en facteurs de production locaux et extérieurs à la ZLE varie d'un accord de libre échange à un autre. Il importe donc de connaître les effets de ces combinaisons et les coûts générés par les RdO.

On remarque que les combinaisons optimales des biens intermédiaires locaux et extérieurs avec et sans RdO sont obtenues aux points X et Z.

Le principe de la règle d'origine relative au minimum obligatoire de valeur ajoutée locale permet de comprendre l'intuition économique suivante : Les deux axes représentent les biens intermédiaires dont aurait besoin la firme pour sa production. Les biens L sont originaires de la ZLE et les biens K proviennent du reste du monde. On suppose que la production est à rendements d'échelle constants et les frais de transport ne sont pas significatifs²⁰.

²⁰ Si les coûts de transport sont significatifs, selon l'exemple donné par Will Martin dans l'article de Krueger et Krishna (1995), la ZLE peut avoir des effets averses sur le bien-être social. En assumant que deux pays sont membres de la ZLE et ont les mêmes coûts de transport vis-à-vis du reste du monde, à savoir 10%. Si l'un d'entre eux applique un tarif de 10% et que l'autre ait un tarif de zéro. On remarque qu'en l'absence de RdO, tout importateur passera par le pays qui applique le zéro tarif et transfèrera ses produits vers le marché de l'autre pays. Dans ce cas, le prix payé par le consommateur reste le même mais le pays avec le tarif élevé aura perdu ce revenu (a servi à payer les frais de transport). On conclue qu'en présence de coûts de transport

L : bien intermédiaire local ou originaire de la ZLE
 K: bien intermédiaire extérieur (non originaire de la ZLE)

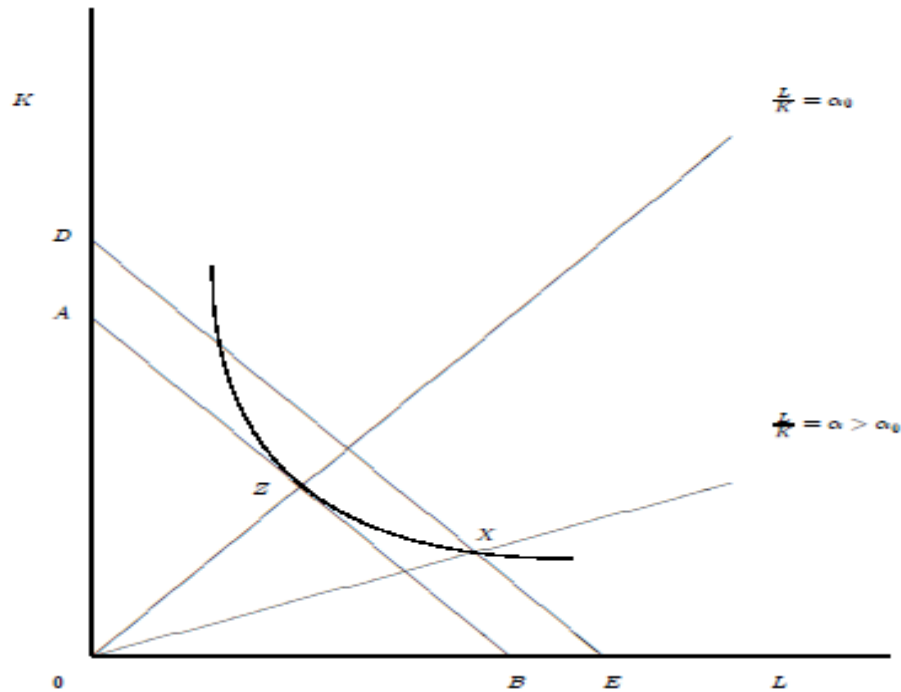


Figure 3 : Combinaison des biens intermédiaires locaux et extérieurs avec et sans RdO
 Source : Krishna (2005)

La droite [AB] représente la contrainte budgétaire sous le régime NPF, avant la mise en place de la zone de libre échange et la droite [DE] celle prévalent sous le régime préférentiel apporté avec la zone de libre échange. La droite [DE] est à un niveau plus élevé que la droite [AB] puisque le producteur doit respecter des RdO onéreuses. En effet, avec des coûts de production plus élevés (suite à l'obligation de la valeur ajoutée locale), la contrainte budgétaire de l'exportateur devient plus serrée en situation de libre échange.

significatifs, le bien-être social se trouve amoindri sans les RdO. Dans ce cas, les RdO auraient été un bon moyen pour prévenir ou éviter la baisse du bien-être social.

Avant la ZLE, l'exportateur est soumis à la contrainte budgétaire [AB]. Selon la technologie de son entreprise, l'isoquant est représenté par la courbe (PS). Pour maximiser ses profits, l'isoquant passera par le point Z. À ce point, le ratio entre les biens intermédiaires provenant de l'extérieur de la zone et ceux originaires de la zone $L/K = \alpha_0$

Après la mise en place de la ZLE, l'exportateur se soumet à des RdO, il y a automatiquement obligation d'augmenter la proportion de biens intermédiaires originaires de la ZLE, à savoir les biens L. la nouvelle contrainte budgétaire est la droite [DE]. Le ratio L/K augmente jusqu'à atteindre le minimum nécessaire (α) pour que les RdO soient respectées. Ainsi $1/\alpha$ diminue par rapport à $1/\alpha_0$. Le seul point faisable (qui respecte les RdO et permet de produire la quantité désirée, tout en restant sur le même isoquant) est le point X, à la juste combinaison des biens intermédiaire K et L assurant la minimisation des coûts de production.

On constate que les RdO causent une distorsion dans la combinaison des biens intermédiaires. Pour n'importe quel niveau de production. En situation de libre échange, la demande pour le bien intermédiaire «L» originaire de la ZLE est plus élevée.

Quand les RdO deviennent plus restrictives, α augmente et les coûts de production nécessaires sous le régime préférentiel $R(\alpha)$ augmentent aussi. Donc $R(\alpha)$ augmente avec α .

Section 2 : Étude du mécanisme en équilibre partiel

On se réfère dans cette partie à l'étude en équilibre partiel et en concurrence parfaite présentée par Krishna (2005).

On suppose que la ZLE est composée de deux pays A et B. Les deux pays importent le bien fini du reste du monde et le payent au prix P^* . Le pays B produit lui aussi le produit fini et le vend à un prix équivalent au coût de sa production (C^B), lequel est égal au prix mondial P^* . Le pays B n'applique aucun tarif. Le pays A quant à lui ne produit pas le bien fini et applique un tarif à son importation. Pour vendre son produit à son partenaire commercial (le pays A), le pays B a donc le choix entre :

- 1- Vendre en franchise de taxes si les RdO sont respectées. Cette situation lui incombera d'assumer des coûts de production plus élevés, en plus des coûts supplémentaires liés aux procédures administratives de certification de l'origine;
- 2- Payer le tarif en entier et ne pas avoir à se soumettre aux règles d'origine.

Étant donné que les deux pays importent le même bien. Lequel vendra le plus à l'autre? Compte tenu que le tarif en B est inférieur en A. Donc, le bien en B sera toujours inférieur aux biens en provenance de A. Donc, A n'a aucun intérêt à vendre à B mais le pays B si. Question prix, le prix auquel voudra vendre B est le prix mondial et il est égal à ses coûts de production ($P^B = C^B = P^*$). On notera que $R^B(\alpha)$ sont les coûts assumés par la firme B si les RdO sont respectées, et C^B sont les coûts payés si les RdO ne sont pas respectées.

Mettons α le pourcentage minimum de biens intermédiaires originaires nécessaires pour être éligible au tarif préférentiel.

Dans ce cas, l'arbre de décision de la firme B sera comme suit :

- Se soumettre aux RdO et obtenir un profit unitaire égal à $P^A - R^B(\alpha)$ si $R^B(\alpha) < C^B(1+t^A)$
- Ne pas se soumettre aux RdO et obtenir un profit unitaire égal à $P^A - C^B(1+t^A)$, si $R^B(\alpha) > C^B(1+t^A)$

Sachant que $R^B(\alpha)$ est une fonction croissante en α et que

$$P^A = \min(R^B(\alpha), C^B(1+t^A))$$

L'Offre de la firme B augmente autant que lui permet son capital disponible.

On met α_0 comme le niveau de restriction le plus faible.

➤ Si $\alpha < \alpha_0$, les RdO ne sont pas restrictives et $R^B(\alpha) = C^B$. La création d'une ZLE fera baisser les tarifs appliqués par A sur les produits originaires du pays B.

➤ Si $\alpha_0 < \alpha < \alpha_2$, les RdO sont plus ou moins restrictives, $C^B < R^B(\alpha) < C^B(1+t^A)$, c'est-à-dire que les coûts de satisfaction de la demande en A ($R^B(\alpha)$) sont supérieurs aux coûts mondiaux mais restent inférieurs aux coûts d'importation du reste du monde (où il y'a paiement du tarif général non préférentiel). Ici, le prix du bien dans le pays A augmente avec les coûts à savoir $R^B(\alpha)$ et il est encore inférieur au prix avant la ZLE.

➤ Si $\alpha > \alpha_2$, les RdO sont restrictives, le coût de combler la demande du pays A par B est supérieur aux coûts mondiaux $R^B(\alpha) > C^B(1+t^A)$.

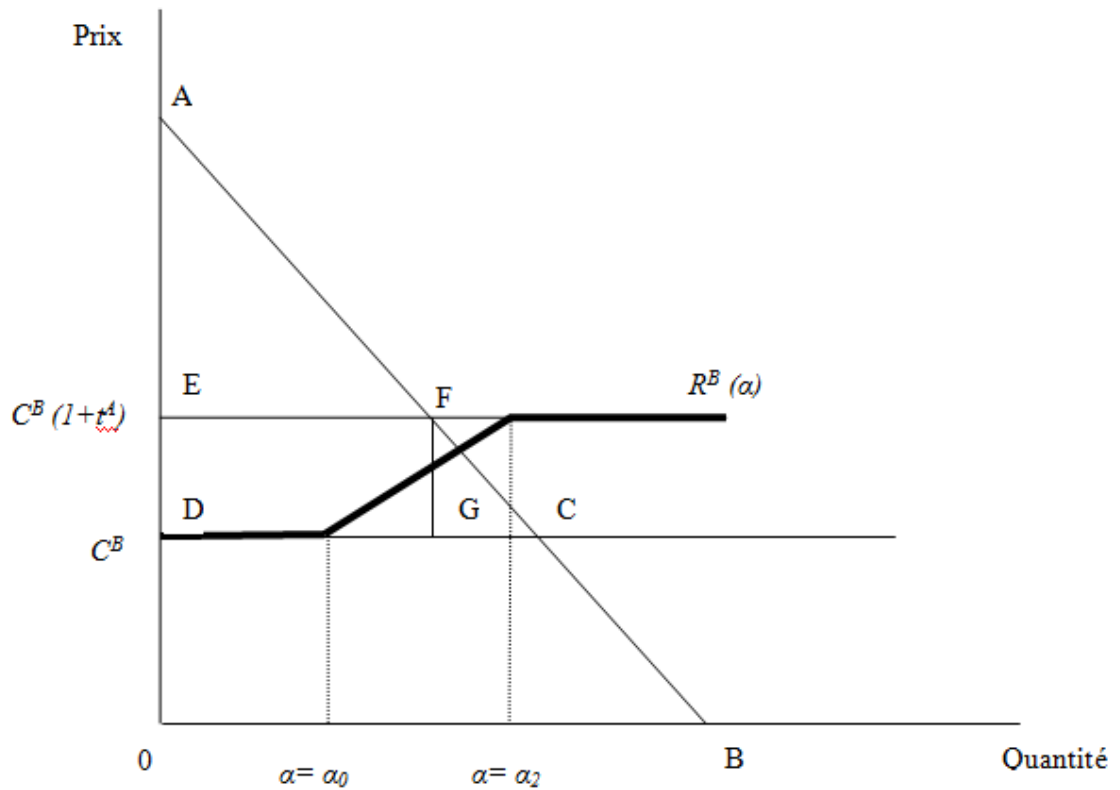


Figure 4 : l'offre et la demande en zone de libre échange
Source : Krishna (2005)

En combinant l'indice de restriction d'Esteovordal (2000) et les apports de l'arbre de décision de la firme B, on comprend mieux comment s'effectue la prise de décision pour l'exportateur/producteur qui vise l'exportation de ses biens. L'objectif de ce dernier est d'optimiser ses profits. En fonction du degré de restriction des RdO, il choisira les coûts qui minimise le plus les coûts de production (C^B , $R^B(\alpha)$ ou $C^B(1+t^A)$). Ainsi, le degré de restriction a un effet considérable sur le choix d'exporter en se soumettant ou pas aux RdO.

Section 3 : Effets des règles d'origine

Comme les RdO déterminent l'éligibilité à un traitement favorable, elles auront automatiquement un effet sur l'allocation des ressources. Les producteurs modifient leurs processus de production pour respecter ces conditions plutôt que pour minimiser les coûts de production. En effet idéalement, les RdO sont définies de manière à réduire d'une part les coûts de leur conformité (compliance cost) et d'autre part les coûts suivant la distorsion de l'allocation des facteurs de production (étant donné la contrainte de choisir des facteurs de production originaires de la ZLE plus chers que ceux provenant de l'extérieur de la zone) (Falvey et Reed, 1998).

Ainsi, à cause de la volonté d'atteindre le marché du partenaire, les producteurs changeront leurs allocations de ressources. Mais étant donné qu'à court terme, leurs capacités sont limitées et qu'ils ne peuvent les modifier immédiatement (le capital est une variable d'état), que se passe-t-il à court et à long terme?

À court terme

Selon l'étude de Krishna (2006), si un producteur observe que la demande du bien a augmenté, il ne pourra satisfaire cette demande à courte échéance. Le problème des *capacités limitées* auquel le producteur est confronté à court terme est primordial. Donc, même si le marché est favorable à la production, l'augmentation du capital (variable d'état) ne peut se faire immédiatement. C'est pour cela que la question de définition des RdO (basée sur les coûts ou sur le prix) est intéressante et constitue la majeure partie des activités de lobbying et de discordes dans les négociations internationales.

Il est utile de noter que si la RdO est basée sur la valeur ajoutée locale, l'exclusion de n'importe quel coût rend la règle plus contraignante²¹.

²¹ KRISHNA (2006) a expliqué qu'en partant de la définition de la VCR comme étant le ratio entre les biens intermédiaires originaires de la ZLE et la valeur totale des biens intermédiaires utilisés dans la production. Et en assumant que les coûts sont suivants : A (coûts d'inputs de la ZLE), B (coûts du capital), D (coûts d'inputs provenant de l'extérieur de la ZLE) et C est le total de tous les coûts. On trouve que la VCR en excluant les coûts du capital est $A / (C-B)$, et en les incorporant, la $VCR = (A+B)/C$. une simple soustraction indique que $A / (C-B) - (A+B)/C = BD / C(C-B)$. L'intuition est qu'inclure les coûts du capital facilite le respect des RdO et permet d'atteindre ce minimum requis de α .

La distinction entre les définitions des RdO basées sur les coûts contre prix (Krueger et Krishna, 1995) n'est pas importante à long terme parce que les coûts et les prix s'égaliseront à long terme. Cette différenciation mérite de l'attention à court terme à cause des quasi-rentes (surplus du producteur). En effet, une RdO basée sur le prix indique le minimum α à respecter. Dans la pratique, on calculera le ratio entre la valeur des biens intermédiaires domestiques et le prix du bien final. Une augmentation du prix du bien final diminue ce ratio et empêche d'atteindre le minimum α imposée par la RdO. Il apparaît que dans ce cas de figure, la définition des RdO basée sur le prix a un plus grand coût de production qu'une définition basée sur les coûts. C'est justement cette dernière définition (basée sur les coûts) qui retiendra la préférence des producteurs.

Avec la même logique, si les RdO étaient définies par le ratio maximum de biens intermédiaires originaires de l'extérieur de la ZLE par rapport au prix du bien final. Si dans ce cas, il y'a augmentation du prix (augmentation du dénominateur) ceci baissera le ratio et facilitera le respect de la limite du maximum à ne pas dépasser. Donc, si la RdO était en termes de maximum et était basée en prix, elle aurait de moindres coûts de production que la définition en termes de coûts et ferait ainsi l'objet de préférence du producteur.

À long terme

On note qu'à long terme il y a augmentation des flux d'investissement à l'intérieur de la ZLE. La présence des RdO attire les investissements pour contourner les RdO. A contrario, en l'absence de RdO il y a accroissement considérable des flux commerciaux (et non d'investissement) puisque le commerce se dirige vers les pays de la zone avec le tarif extérieur le plus faible (Ju et Krishna, 1998).

Dépendamment du degré de restriction des RdO, le niveau de bien-être social²² peut baisser ou augmenter relativement à la situation avec ZLE. Si les RdO sont contraignantes, il est probable que le bien-être social baisse et vice versa.

Considérant α comme le minimum de biens intermédiaires locales que doit contenir le produit fini pour satisfaire les règles d'origine prescrites dans l'accord préférentiel et se référant à la figure 4 présentée dans la section précédente :

Si $\alpha \leq \alpha_0$: les RdO ne sont pas restrictives, le prix dans le pays A diminue et ceci fera augmenter le surplus du consommateur (EDCF) qui est supérieur aux pertes tarifaires du Gouvernement (EFDG) ;

Si $\alpha_1 \leq \alpha \leq \alpha_2$: les RdO sont acceptablement restrictives, une augmentation de la restriction augmente les coûts ($R^A(\alpha)$) et fait augmenter automatiquement le prix dans le pays A, parce que $P^A = R^A(\alpha)$.

Plus α s'approche de α_2 , plus le surplus de consommateur s'amointrit et comme on se trouve en ZLE, aucun tarif n'est récolté par le Gouvernement. On constate alors que si le surplus du consommateur est en baisse, tout le bien-être social a baissé suite à la mise en place de la ZLE (comparativement à la situation avant-ZLE)

Quand $\alpha \geq \alpha_2$: la ZLE n'a aucun effet sur le prix dans le pays A et donc ni sur le surplus de consommateur parce que dans ce cas, les RdO sont trop restrictives, trop coûteuses pour la firme exportatrice. La firme préférera payer le tarif et ne pas se soumettre aux RdO. On est donc la situation avant-ZLE.

²² Le bien-être social n'est pas monotone en α car il est la somme du surplus du consommateur, surplus du producteur et des revenus tarifaires récoltés par le Gouvernement.

Conclusion au chapitre :

Ce chapitre a permis de clarifier le fonctionnement économique des règles d'origine et leurs effets sur les décisions des exportateurs et producteurs.

La première section a permis de dégager les raisons d'augmentation des coûts et comment l'exportateur fait optimiser ses choix, dans le cadre préférentiel et non préférentiel.

La deuxième section relative à l'équilibre partiel du mécanisme des RdO a porté sur l'effet du degré de restriction sur les niveaux des coûts des RdO et les profits de l'exportateur.

La troisième partie a concerné les effets à court terme et long terme des RdO. A court terme, il y a lieu de distinguer entre la définition de la valeur ajoutée locale basée sur les coûts et celle basée sur les prix. La formule basée sur les coûts est avantageuse pour les producteurs. Toutefois, les producteurs préféreront la formule basée sur les prix si la règle d'origine à respecter est celle relative à la valeur maximum de bien intermédiaires. A long terme, étant donné que les coûts et les prix s'égalisent, les flux d'investissement augmentent pour éviter les distorsions initiales causées par les RdO (allocation inefficace des ressources). Par ailleurs, on a vu comment le degré de restriction a un impact sur le niveau de bien-être social à travers ses trois composantes : surplus du consommateur, surplus du producteur et le tarif récolté par l'Etat.

On peut ainsi conclure que ce chapitre met en évidence l'effet du degré de restriction des RdO dans le cadre des régimes préférentiels et comment ces effets sont reflétés dans les niveaux des flux commerciaux, flux d'investissement et le bien-être social.

Chapitre 4 : Avantages et inconvénients des règles d'origine

Les règles d'origine veillent à protéger les pays-parties à l'accord préférentiel. Toutefois, les difficultés liées à les mettre en œuvre causent une sous-utilisation de certains avantages préférentiels. Le présent chapitre vise à étayer les avantages et les inconvénients des RdO.

Section 1 : Les avantages des RdO

Il est utile de revenir sur l'objectif initial des RdO. En premier lieu, les règles d'origine visent à empêcher tout pays tiers ne faisant partie de la zone de libre échange de bénéficier de ses avantages tarifaires. Les pays tiers ne pourront donc accéder au marché d'un des pays membre de la zone préférentiel via les frontières du pays qui a le tarif le plus bas.

Par la suite, il convient aussi de revenir sur l'exemple donné par Will Martin et qui a été contenu dans l'article de Krueger et Krishna (1995). Selon cet argument, les RdO peuvent, en présence de coûts de transport, prévenir une baisse du bien-être social²³.

De plus, selon Rodriguez (2001), les RdO permettent d'augmenter les flux d'investissement au sein de la ZLE et ce au niveau des étapes de production les plus génératrices d'avantages comparatifs. En contournant les RdO, les producteurs investissent dans le pays-partenaire où ils souhaitent vendre leurs produits finis. Les investissements sont orientés vers la production du bien intermédiaire nécessaire au respect des RdO édictées par l'accord préférentiel. Tant qu'il y aura *avantage comparatif* à transférer des étapes de production dans le pays partenaire, le flux d'investissement à l'intérieur de la ZLE augmente. En réalité l'avantage comparatif est probable d'exister dans le pays partenaire si les conditions de production sont plus efficaces. Par exemple, un plus haut niveau de technologie est accessible grâce à une mise à disposition plus facile des brevets

²³ La preuve de cet argument se trouve dans l'exemple de Will Martin qui a été cité dans l'article de Krueger et Krishna (1995). Cet exemple a fait l'objet de la référence n°21.

d'invention ou lorsque le pays partenaire possède une grande quantité naturelle du facteur de production (matières premières) nécessaire à la production du bien fini. Ce gain significatif en investissements permet de combler les pertes dues aux coûts supplémentaires qu'exigent des RdO restrictives.

Il est aussi significatif de mentionner que les RdO ajoutés dans le cadre des accords préférentiels signés entre les pays développés et pays en développement permettent de différencier les marchandises des pays en développement de ceux des autres pays. Grâce à ces accords préférentiels, de nombreux pays en développement ont pu relever le niveau de leurs exportations et donc de leur PIB.

Section 2 : Les inconvénients des RdO :

Encore une fois, il est indispensable de rappeler à chaque étape du rapport la raison d'existence des RdO. Si celle-ci est justifiée par la volonté des pays membres de la ZLE d'empêcher la déviation du commerce par des pays non membres de la zone. Il reste que des manipulations inefficaces de cette pratique causent des distorsions au commerce.

En effet, les RdO empêchent la pleine utilisation des avantages préférentiels des accords et obligent les producteurs à supporter des coûts de production plus élevés que ceux qui prévaudraient en l'absence d'une ZLE.

La pleine utilisation des avantages préférentiels est entravée par les règles d'origine trop restrictives. Par exemple, certains accords exigeant un minimum de valeur ajoutée locale ne reconnaissent pas le principe du drawback. Le Drawback est le fait de déduire, lors du calcul de la valeur ajoutée locale, la valeur des biens intermédiaires non originaires absorbés lors du processus de production. La VAL (en termes de prix) est calculée comme suit :

$$\text{Prix produit fini en FOB} - \frac{\text{Valeur intrants intermédiaires étrangers}}{\text{Prix du produit fini en FOB}}$$

Lorsque le principe du drawback n'est pas appliqué, le numérateur est plus faible et le minimum de VAL requis par l'accord préférentiel n'est pas atteint.

En plus, les RdO cause une mauvaise allocation des ressources. Celle-ci serait due à l'obligation de s'approvisionner en facteurs de production à l'intérieur de la ZLE où ils sont vendus à des prix plus élevés qu'à l'extérieur de la zone.

Par ailleurs, les RdO exigent des coûts supplémentaires relatifs aux coûts administratifs nécessaires pour le déroulement de la procédure de certification des marchandises (auto-certification et double-certification). Ces coûts administratifs se répercutent directement sur les prix, causant ainsi une baisse du surplus du consommateur.

Enfin, les RdO encouragent l'émergence d'activités visant la réalisation de profits non productifs; à savoir le lobbysme exercé par les grands groupes industriels et qui

œuvrent pour la protection de la production locale. En général, les auteurs des accords préférentiels faisant appel aux RdO sont influencés par les raisons économiques invoqués par les lobbys.

En guise de conclusion à cette première partie, il est utile garder à l'esprit la raison d'être économique des RdO qui vise à empêcher la déviation du commerce par rapport aux pays non membres aux accords préférentiels. En premier lieu, les accords de libre échange contenant les règles d'origine constituent un cas d'exception au principe de non discrimination entre le pays qui est consacré dans la clause de la Nation la Plus Favorisée (article 1^{er} du GATT).

Par la suite, on a montré que les règles d'origine initialement visent à identifier les biens des pays bénéficiaires afin de leur réserver le seul droit de bénéficier des avantages tarifaires contenus dans les accords. Puis, à travers les différents types de règles d'origine qui existent et les difficultés liées à leur mise en application, on a déduit comment ces mêmes règles finissent par discriminer les pays bénéficiaires de ces privilèges.

Compte tenu des avantages et inconvénients des RdO et de l'application de ces règles, il est important à ce stade de savoir les méthodes employées pour estimer leurs coûts et de leurs effets sur l'économie. La 2^{ème} partie du rapport sera consacrée à ces questions.

Partie 2: Estimation des coûts des RdO

Cette partie sera consacrée à une analyse des méthodes employées dans la littérature économique pour estimer les coûts des RdO.

La méthode la plus répandue fait appel à des indicateurs indirects. Elle fera l'objet du premier chapitre. On verra que l'analyse de la valeur des indicateurs indirects est utilisée pour déduire l'ampleur des coûts des règles d'origine, sans pour autant trouver leur valeur exacte.

La deuxième méthode dite directe sera traitée dans le 2^{ème} chapitre. Elle consiste à réaliser, dans un contexte d'équilibre général, des simulations de situations où les règles d'origine n'ont pas lieu d'être.

Chapitre 1 : la méthode indirecte

Dans la pratique, cette méthode est employée pour mesurer l'impact de l'érosion tarifaire²⁴ lors de la libéralisation tarifaire.

Toutefois, c'est en tenant compte des différents types de règles d'origine et de leur niveau de restriction que ces études arrivent à justifier leurs résultats véhiculés par les 3 indicateurs suivants : le taux de couverture du régime préférentiel, le taux d'utilisation et la marge préférentielle.

Section 1 : Le taux de couverture du régime préférentiel :

Le taux de couverture est le ratio entre les produits éligibles au tarif préférentiel et le total des importations taxables. Plus ce pourcentage est élevé, plus il apparaît que le régime est intéressant pour l'exportateur. Les produits éligibles à l'importation en franchise de taxes sont les produits dont la classification dans le système harmonisé

²⁴ L'érosion tarifaire est une baisse de la marge entre le taux tarifaire préférentiel et le taux NPF qui est normalement appliqués, et qui se produit à la suite d'une libéralisation tarifaire multilatérale (Lippoldt et Kowalski, 2005)

correspond à celle des produits indiqués dans l'accord préférentiel. Quant aux importations taxables, ils représentent le total des importations qui ont été assujettis au tarif complet du pays importateur si aucun tarif préférentiel n'est réclamé par l'exportateur.

Par exemple le taux de couverture du régime préférentiel AGOA pour les importations de produits non agricoles du Botswana²⁵ en 2003 s'élevait à 99%, celui du Gabon et du Nigéria à 100%, et celui de l'Érythrée et du Sénégal à 5 et 4% respectivement. Ces pourcentages indiquent que seulement 5% des exportations érythréennes et 4% des exportations sénégalaises vers les États Unis sont éligibles aux avantages tarifaires de l'AGOA, alors que les 3 autres pays à savoir le Botswana, le Gabon et le Nigéria, l'intégralité de leurs biens exportés vers les États Unis est initialement éligible aux avantages tarifaire de l'AGOA.

Section 2 : Le taux d'utilisation :

Le taux d'utilisation correspond au ratio entre les produits importés sous couvert du régime préférentiel et le total des produits éligibles. Ce taux donne une indication sur l'utilisation réelle des régimes tarifaires préférentiels. Quand les RdO sont trop restrictives, le taux d'utilisation est faible.

Les RdO, Selon INAMA (2003), représentent la principale raison pour laquelle les avantages tarifaires des régimes préférentiels sont sous-utilisés. Ces taux n'atteignent la barre des 100%.

Par exemple, le taux d'utilisation du régime préférentiel AGOA au Botswana en 2003²⁶ pour les produits non agricoles s'élevait à 89% et celui du Nigéria à 96%. Considérant les taux de couverture observés dans ces pays (voir la première section), On déduit que l'obstacle qui a empêché l'exportation des biens initialement éligibles dans le cadre préférentiel est au niveau des règles de conformité exigées aux frontières américaines. C'est pour cette raison que le niveau réel de leurs exportations entrant sous le régime de l'AGOA est plus bas que celui miroité dans le taux de couverture.

²⁵ Selon les estimations de Wainio et Dean (2006)

²⁶ Idem

Section 3 : La marge préférentielle :

La marge préférentielle représente, en AVE (Ad Valorem Equivalent), la différence entre le taux NPF et le taux nominal préférentiel.

La majorité des économètres utilisent l'AVE dans l'estimation des taux préférentiels et non-préférentiels afin de prendre en considération l'ensemble des différents taux appliqués en douane, à savoir les taux ad valorem et les taux spécifiques²⁷.

Par exemple, la marge préférentielle du Botswana, pour ces exportations de produits non agricoles aux États-Unis sous le régime AGOA, était en 2003 à hauteur de 17,6%, celle de l'Érythrée à 8%, du Gabon à 2%, du Nigéria à 6,5% et du Sénégal à 10,5%.

Certains importateurs préfèrent se soumettre au régime NPF quand la marge préférentielle est faible. La règle d'origine ne sera satisfaite que si les avantages tarifaires (le taux de couverture du régime) qu'elle procure sont suffisants au regard des coûts additionnels.

A cet égard, une étude élaborée par Cadot et al. a permis de mettre en lumière que le taux d'utilisation des préférences tarifaires au sein de l'ALENA varie selon les secteurs de production. De plus, l'étude conclue que les préférences tarifaires ne sont pas pleinement utilisées même dans les cas où les avantages tarifaires sont supérieurs à la moyenne.

Par ailleurs, Carrère et de De Melo (2004) ont trouvé que les coûts de conformité des RdO sont différents selon leur type. Les coûts sont moindres pour un changement de classement tarifaire (CC) et plus élevés pour le respect des restrictions liées à la valeur. Ils ont également constaté qu'en considérant les étapes de production, les coûts pour le respect du minimum de VAL sont plus élevés pour la production des biens finis que pour celle des biens intermédiaires.

²⁷ Un droit ad valorem représente un pourcentage de la valeur du bien. Il peut-être 7% de la valeur de la marchandise.

Un tarif spécifique est une certaine charge monétaire à payer lors de l'importation d'une unité ou une certaine quantité de bien. Par exemple, il peut être de 10\$ par unité de chemise ou 200£ par tonne de métal.

Ad valorem equivalent est un équivalent tarifaire calculée à des fins de référence. Il prend en considération les tarifs spécifiques et les tarifs ad valorem.

Enfin, il apparaît que les valeurs des ces 3 indicateurs exposent l'ampleur des coûts des RdO, mais pas de leur coût réel. Selon George (2007 et 2009), cette méthode donne uniquement une équivalence tarifaire aux coûts des RdO.

Chapitre 2: la méthode directe

Avant de commencer ce chapitre, il semble important de rappeler la distinction entre l'union douanière et la ZLE. Par rapport à la ZLE, l'union douanière est à un niveau plus avancé dans les étapes de l'intégration économique. Les pays membres de l'union douanière négocient en vue d'instaurer un régime tarifaire commun. Alors que les membres de ZLE conservent leur régime tarifaire et négocient des RdO préférentiels pour éviter la déviation du commerce (Georges 2007).

Anne Krueger (1993) indique que les RdO biaisent l'efficacité économique au sein des ZLE, alors qu'elles ne produisent pas cet effet en Unions douanières. En effet, en UD, les RdO déterminent uniquement l'éligibilité à la franchise de taxes à l'intérieur de la zone. Quant au tarif extérieur, il est commun à tous les pays membres de l'UD. Les pays extérieurs qui veulent exporter vers un des pays de l'UD n'ont plus d'incitatifs en UD de passer par le pays qui le moindre tarif extérieur puisqu'il est rendu pareil dans tous les pays de l'UD. A contrario ces incitatifs existent toujours en présence d'une ZLE.

En plus, l'établissement d'un régime tarifaire commun, sous les conditions de Kemp et Wan²⁸, rend les unions douanières économiquement plus efficaces que les ZLE (au sens de Pareto) puisqu'il y'aurait ni de distorsions²⁹, ni d'incitatifs à la déviation du commerce.

Le présent chapitre présente une méthode d'estimer les coûts des règles d'origine dans des environnements où elles n'ont plus lieu d'être, c'est-à-dire en union douanière ou lors d'une politique de libéralisation tarifaire.

²⁸ Le théorème de Kemp et Wan assume que si les RdO sont éliminées, l'union douanière est économiquement plus efficace, au sens de Pareto, que la ZLE. Cette supposition exige de choisir un tarif douanier qui n'affecte pas les termes de l'échange de l'union avec le reste du monde et que les pays membres de l'union fassent des paiements de transferts forfaitaires pour éviter qu'un pays membre ne soit lésé.

²⁹ Une distorsion au commerce est sue lors de l'application des RdO. Par exemple, la contrainte de respecter la VAL (minimum de la valeur ajoutée locale ou régionale) alors que des produits intermédiaires similaires existent à des prix plus faibles à l'extérieur de la zone, ou le fait de se soumettre à une certaine technicalité dans le processus de production, etc.

Section 1 : Libéralisation des Règles d'origine

a- Impact de la libéralisation nord-américaine sur l'économie canadienne :

Dans le cadre de l'évaluation des coûts des RdO, Georges (2009) met en exergue le point suivant : l'effet économique des RdO n'est pas "équivalent" à celui du tarif. Par conséquent, il écarte la méthode se basant sur l'interprétation des 3 indicateurs économiques cités dans le chapitre précédent (taux de couverture du régime préférentiel, taux d'utilisation du régime et la marge préférentielle), et concentre ses efforts dans la construction d'un modèle en équilibre général. Ce modèle comprend des simulations de situations de libéralisation tarifaire³⁰ et d'adoption d'union douanière en Amérique du nord. Pour estimer les coûts des RdO, l'auteur utilise les variations du PIB et de la consommation.

En opérant des simulations dans les années 1990 et en 2000 en Amérique du nord, il trouve qu'en termes de PIB³¹, l'union douanière serait plus avantageuse au Canada, mais qu'en termes de niveau de consommation et donc de bien-être social³², la libéralisation tarifaire serait préférable à l'union douanière. Les simulations en équilibre général ont donné les résultats suivants :

³⁰ Autant la libéralisation tarifaire que l'union douanière représente des conditions économiques où les règles d'origine n'ont plus lieu d'être.

³¹ La simulation de signature d'une union douanière en Amérique du nord adonné une augmentation du PIB canadien de l'ordre de 0,9%, dont 0,7% serait attribuable à l'absence des règles d'origine et 0,3% à l'adoption d'un tarif extérieur commun.

³² Dans son estimation du bien-être social, l'auteur a négligé le surplus du producteur et les tarifs récoltés par le Gouvernement

Tableau 3 : Résultats des simulations en équilibre général sur l'économie canadienne.

	Augmentation du PIB	Augmentation de la consommation
UD en 1997	0.9	0.3
RdO seulement en 1997	0.7	0.3
Tarif extérieur commun en Amérique du nord en 1997	0.1	0.1
UD en 2001	0.5	0.0
RdO seulement en 2001	0.4	0.1
Tarif extérieur commun en Amérique du nord en 2001	0.0	0.0
MFN=0 en 1997	1.2	1.2

Référence George (2009)

Sur la base de ces résultats, Georges (2009) explique les raisons pour lesquelles les politiciens fondent leurs choix politiques sur les niveaux du PIB, alors que les économistes se basent sur la consommation (mesure principale de bien-être social). En plus de ces résultats, le modèle de Georges met en lumière les différents sectoriels des RdO. Selon modèle, une libéralisation tarifaire aurait un impact négatif sur le secteur des ressources (-6.1%), positif sur celui des automobiles (+15.6%) et aussi positif sur celui de la machinerie et des équipements de haute technologie (+3.1%).

Ces résultats s'expliquent par le fait que puisque tous ces secteurs utilisent intensivement des biens intermédiaires, l'élimination des RdO entraîne une substitution de ces biens par des biens intermédiaires originaires de pays extérieurs à la zone NAFTA; d'où l'effet négatif sur les secteurs des ressources et des textiles au Canada. D'un autre côté, les secteurs de l'automobile, de la machinerie, de l'équipement et l'agriculture s'en sortiraient avec des résultats positifs.

Georges (2009) indique finalement que la grande disparité sectorielle des résultats obtenus lors de la libéralisation tarifaire et de l'union douanière confirme que l'utilisation de « l'équivalent tarifaire » pour mesurer l'impact des RdO n'est pas tout à fait exacte.

D'autre part, en faisant une simulation³³ du passage de l'ALENA à une union douanière entre les États Unis, le Canada et le Mexique, Georges (2007) a trouvé que les augmentations du PIB et du bien-être canadien dus à la libéralisation des RdO sont supérieures à celles dues à l'instauration d'un régime tarifaire commun³⁴. C'est pour cette raison que la libéralisation des RdO est plus importante qu'un régime tarifaire commun.

En tenant compte de l'échec qu'a connu le cycle de Doha et de l'impossibilité à court terme de concrétiser une libéralisation tarifaire, et en se basant sur les résultats obtenus dans son modèle, Georges (2007) suggère que l'union douanière reste une bonne option à envisager pour les décideurs canadiens.

b- Étude d'une libéralisation au sein de l'OCDE :

Le résultat obtenu par George en ce qui concerne l'économie canadienne est analogue à celui obtenu au sein de l'OCDE (LIPPOLDT et KOWALSKY, 2005).

La méthodologie adoptée par les chercheurs de l'OCDE se base également sur les principes de simulations en équilibre général.

Trois types de simulations ont été effectués :

i. *Réduction unilatérale de 50% du tarif par les principaux pays de l'OCDE :*

Il est intéressant de relever que les auteurs ont constaté que la majorité des pays en développement gagneraient un niveau de bien-être social plus élevé après la réduction de la moitié des tarifs par l'UE et les États-Unis. Quant à la simulation au Canada, elle a révélé que la majorité des pays en développement ne serait pas affectée par la libéralisation tarifaire canadienne ou n'en bénéficierait pas. Ceci s'explique par le fait que le Canada est un petit marché.

On déduit également que les exportations des pays en développement ne sont pas dédouanées selon les tarifs préférentiels mais selon les tarifs NPF. C'est pour cette raison que le bien-être social de ces pays augmente (plus précisément à travers à l'augmentation

³³ La méthodologie des simulations faites par George en 2007 et 2009 est analogue.

³⁴ L'auteur distingue deux actions lors du passage à l'union douanière : 1- la mise en place d'un régime tarifaire commun ; 2- la libéralisation des RdO.

du surplus du producteur) après réduction des tarifs NPF. Finalement, les pays en développement partenaires des pays de l'OCDE tirent plus avantage de la libéralisation tarifaire que des accords préférentiels.

ii. *Réduction simultanée de 50% du tarif par l'UE, les États Unis, le Japon, l'Australie et le Canada*

Cette simulation simultanée de 50% du tarif ad valorem a donné lieu une amélioration du bien-être pour l'ensemble des pays en développement.

Les pertes subies à la suite d'une libéralisation unilatérale ont été couvertes par les gains réalisés grâce à une autre libéralisation unilatérale. A titre d'exemples, le Bangladesh et Madagascar qui ont accusé des pertes à la libéralisation de l'UE, ont pu largement bénéficier de la libéralisation des États Unis. De même pour le Malawi qui a beaucoup perdu de la libéralisation tarifaire japonaise a pu la compenser lors de la libéralisation européenne et américaine.

iii. *Libéralisation multilatérale :*

Cette dernière simulation a appuyé les résultats de la 2^e simulation en augmentant le niveau de bien-être chez la majorité des pays en développement, sauf en Tanzanie et l'Ouganda. Ces résultats optimistes sont dus à quatre facteurs.

D'abord, les pays en développement sont peu dépendants aux régimes préférentiels. La majorité des exportations de ces pays est déjà en exemption de taxes ou est soumise à des taux NPF déjà faibles puisqu'ils ont accès au marché des pays du Quad et de l'Australie. Ces résultats sont aussi dus au fait que la grande partie de ces exportations est limitée à quelques lignes du classement tarifaire. Troisièmement, la majorité des importations bénéficiant des régimes préférentiels proviennent de quelques pays émergents, tels que le Brésil, Chine, Inde, Indonésie, Thaïlande et l'Afrique du sud. Et enfin, le degré de restriction des RdO limite déjà l'exportation de certains produits malgré l'existence d'un régime préférentiel avantageux.

Les facteurs invoqués ci-dessus permettent donc de conclure que l'érosion tarifaire n'a pas d'effets négatifs sur le développement et le bien-être global de l'économie mondiale. L'érosion tarifaire « réelle » ne se limite pas à celle qui suit la libéralisation

tarifaire multilatérale. En pratique il existe déjà une érosion des avantages préférentiels puisqu'il n'y a pas une pleine utilisation des taux préférentiels, alors que les avantages tarifaires sont supérieurs à la moyenne (Cadot et al. 2002). En effet, les différentes formes de restrictions (RdO), la technicalité des opérations de production en plus des procédures bureaucratiques pour aboutir à la certification représentent en elles-mêmes les principales causes pour lesquelles les taux d'utilisation ne sont pas à 100%.

Enfin, on retient que la méthodologie employée par Georges (2007 et 2009) et l'OCDE se basant sur la construction d'un modèle d'équilibre général constitue un bon moyen pour connaître les gains supplémentaires générés en l'absence des RdO. Elle peut donc être utilisée par les chercheurs et négociateurs pour défendre la libéralisation multilatérale ou du moins l'établissement d'une union douanière en Amérique du nord.

Section 2 : Analyse des méthodes d'estimation des RdO

La présente section vise à analyser les deux méthodes employées dans la littérature pour mesurer les coûts des RdO:

- 1- Avec indicateurs indirects : indicateurs employés pour l'estimation de l'érosion tarifaire en cas de libéralisation tarifaire;
- 2- Avec indicateurs directs. Cette méthode, pour rappel, se base sur les résultats de simulations de libéralisation des RdO dans un modèle d'équilibre général.

En définitive, ces deux façons de mesurer l'impact des RdO représentent des moyens complémentaires pouvant aider à la prise de décision politique. La première méthode qui fait une analyse des taux de couverture des régimes préférentiels, des taux d'utilisation, et des marges préférentielles dans un ou plusieurs régimes préférentiels, d'un ou plusieurs produits, permet de savoir à quel point le régime est intéressant (taux de couverture du régime), l'utilisation réelle du régime préférentiel (taux d'utilisation) et finalement les gains récoltés grâce au régime (marge préférentielle). Cette méthode donne une idée d'ensemble du régime préférentiel, à savoir son objectif du régime et son usage réel, pour un seul produit ou plusieurs³⁵.

Quant à la 2^{ème} méthode, elle a l'avantage de donner directement les gains susceptibles en l'absence de règles d'origine, aussi bien par pays, groupe de pays, que par secteurs (ceci dépendra de la construction du modèle).

Il serait donc intéressant grâce au modèle en équilibre général de connaître les coûts des RdO pour certains produits considérés comme phares dans l'économie d'un pays.

Finalement, les deux méthodes sont complémentaires, car la première donne plus d'informations sur l'objectif et l'utilisation du régime préférentiel. Quant à la 2^{ème}, elle indique les gains en bien-être social qui seraient obtenus en l'absence de règle d'origine.

³⁵ Les résultats de la 1^{ère} méthode peuvent être disponibles par produits ou groupe de produit grâce au système harmonisé de codification des marchandises.

Chapitre 3 : effets des coûts des RdO

Section 1: Inefficacité du commerce international

Selon Cadot et al. (2002), les règles d'origine sont considérées comme des obstacles (non tarifaires) au commerce à l'intérieur des zones de libre échange.

En exigeant aux exportateurs de s'approvisionner en biens intermédiaires auprès d'un autre pays membre, les RdO les obligent parfois à payer ces biens plus chers. Certains produits peuvent en effet être fabriqués à moindre coût à l'extérieur de la ZLE s'ils sont produits par des firmes plus efficaces. À ceci s'ajoute les coûts administratifs relatifs aux documents de certification d'origine qui sont exigés par le pays d'importation.

Dans le cas des États-Unis et le Mexique, Cadot et al. (2005) ont souligné que d'une part, les RdO créent un marché intéressant pour les biens intermédiaires. D'autre part, les préférences tarifaires permettent de les rendre acceptables aux yeux des exportateurs mexicains. Les règles d'origine jouent alors le même rôle que des subventions à l'exportation pour les produits intermédiaires américains. En effet, malgré que les biens intermédiaires américains soient produits à des coûts plus élevés par rapport à l'extérieur de la zone de libre échange, les américains arrivent, grâce à des RdO suffisamment restrictives, à les vendre aux mexicains. On peut donc dire que le gouvernement américain, en limitant la valeur relative des biens intermédiaires hors zone à 7% de la valeur du bien finis, oblige les mexicains à acquérir aux États-Unis des biens intermédiaires plus chers et s'évite de déboursier les subventions à l'exportation sensées encourager l'exportation américaine et couvrir les coûts d'une production inefficace. Les auteurs rappellent que l'utilisation des règles d'origine comme des subventions à l'exportation par les américains constitue une violation aux dispositions du GATT.

Cet avis est partagé par Krueger (1993, 1995) et Krishna (2005) qui mettent en évidence le caractère protectionniste des RdO utilisé par les pays développés pour protéger leurs industries de biens intermédiaires.

Ceci se confirme notamment par les résultats obtenus lors de l'étude de Wainio et Dean (2006) sur les principaux régimes préférentiels accordés par les États Unis aux pays en développement. Ils ont en effet trouvé qu'en 2003, les taux d'utilisation des programmes préférentiels n'étaient pas à 100%, aussi bien pour les produits agricoles que les produits non-agricoles³⁶, exception pour les vêtements où la moyenne était supérieure car ce type de produit bénéficie d'une clause spéciale (la SRA³⁷).

Section 2 : Déviation du commerce au détriment de la création du commerce

Tel que présenté dans la première partie de ce travail, le niveau de restriction des RdO a un grand effet sur l'augmentation ou la baisse du bien-être du pays, par rapport à la situation avant leur mise en application.

³⁶ Pour les produits non agricoles : les auteurs ont observé les taux d'utilisation suivants : 83% pour l'ATPA (Andean Trade Preference Act accordant la libre circulation pour de nombreux produits à partir de la Bolivie, la Colombie, l'Équateur et le Pérou, l'accord a débuté en 1991), 63% pour le CBTPA (Caribbean Basin Trade Partnership Act), 75% pour l'AGOA, 60% pour le GSP (le Bangladesh et le Népal qui ne bénéficient pas d'avantages tarifaires préférentiels avec les États Unis accusent respectivement des taux de couverture du GSP très faibles évalués à 2% et 5%, et des taux d'utilisation élevés à hauteur de 89% et 76%. Les auteurs ont fait remarqué qu'en présence d'un taux de couverture élevé (faible) pour l'AGOA, le taux d'utilisation était autant élevé (faible). En plus, si le taux d'utilisation au programme de l'AGOA était élevé (faible), le taux d'utilisation du GSP était faible (élevé). C'est pour cela que la moyenne combinée des taux d'utilisation des deux programmes (AGOA et GSP) était supérieure à 50%.

Pour les produits agricoles, les taux d'utilisation étaient en moyenne comme suit : ATPA 90%, CBTPA 90%, plus que 90% de taux combinés AGOA et GSP pour 14 des 38 pays éligibles à l'AGOA, 89% de taux d'utilisation du GSP (malgré un taux de couverture très faible).

³⁷ SRA: « Special Rule for Apparel » règle accordée par les États Unis aux pays les moins avancés et en vertu de laquelle ils peuvent exporter hors taxes des vêtements faits à partir de tissus originaires de pays en développement. Cette règle permet de se détourner des effets onéreux des règles d'origine.

Selon les résultats d'une autre étude entreprise par Cadot et al. (2005) sur l'impact de l'Accord de libre échange nord américain dans l'industrie des textiles et des vêtements sur l'économie mexicaine, les RdO (conditions techniques TECH) obligeraient les exportateurs des biens finis mexicains à s'approvisionner auprès des États-Unis pour avoir les biens intermédiaires les plus conformes à ces critères.

La conséquence directe des coûts des RdO (TECH) a été l'augmentation d'un tiers du prix du bien intermédiaire. En plus, il a été observé que les prix de ces biens vendus aux mexicains ont été estimés, en moyenne, de 12 à 13% supérieurs à ceux appliqués aux autres pays avec qui les États Unis n'avaient pas d'accords préférentiels. Il est également intéressant de savoir que l'élimination des tarifs mexicains sur les biens intermédiaires américains n'avaient pas réduit pour autant les coûts liés aux facteurs de production américains.

Sur la base de leurs estimations, Cadot et al. ont entrepris des simulations qui leur ont permis de conclure que les marges préférentielles dont le Mexique bénéficiait dans le cadre du NAFTA réduisait de moitié ses gains en bien-être, et ce essentiellement à cause des RdO. Selon les mêmes auteurs, ces règles ne sont finalement pas des outils de développement et d'accommodement des pays en développement, comme il était prévu dans les dispositions du GATT, mais un moyen pour augmenter les profits des producteurs des pays développés en créant un marché plus attractif pour les pays partenaires.

Les accords préférentiels conclus entre pays développés (où la production est plutôt intensive en capital) et pays en développement (où la production est intensive en travail), confirment d'une part la dominance du commerce vertical entre pays industrialisés et les autres pays en développement et d'autre part la florescence de la déviation du commerce³⁸ à

³⁸Selon Anne Krueger (1993), la déviation du commerce a lieu quand les pays partenaires à une ZLE remplacent l'importation de biens produits moins cher par des pays-non-membres pour des biens produits par des pays membres à des coûts plus élevés. Il y'aura doc une perte en bien-être social. La déviation du commerce peut-être évitée pour le pays importateur à la condition que les gains du consommateur (obtenus grâce à des prix moins élevés) compensent les pertes tarifaires du Gouvernement.

l'intérieur des ZLE au détriment de la création du commerce³⁹. Cette conclusion est sans aucun doute conforme aux prédictions d'Anne Krueger (1993).

S'il y a création du commerce dans un pays-membre, il y aura automatiquement augmentation de son bien-être social parce que la production a basculé vers le pays qui peut l'assurer à des coûts plus faibles et donc permettra d'augmenter le surplus du consommateur.

Section 3 : Baisse du bien être

Selon Duttagupta et Panagariya (2001), les RdO ont un effet ambigu sur le bien-être de l'Union douanière ou de la ZLE. D'un côté, les RdO ont un effet direct sur le bien-être commun des pays de la zone; elles dévient le commerce des biens intermédiaires de l'extérieur de la zone (où la production est plus efficace) à l'intérieur de la zone. D'un autre côté, les RdO ont un effet indirect, elles peuvent annuler l'effet de cette déviation en utilisant ce bien intermédiaire dans la production du bien final. Cet effet indirect dépend de la situation du marché du bien final après la mise en œuvre de la ZLE :

❖ Si la ZLE cause une déviation du commerce, l'augmentation des coûts due aux RdO réduit l'offre des exportations et inverse donc la déviation du commerce initiale. Dans ce cas, si les RdO deviennent plus restrictives, elles vont conduire à une augmentation du bien-être commun des pays de la zone. Néanmoins, si le niveau de restriction des règles dépasse un certain seuil, il peut affecter négativement le bien-être global.

❖ Si la ZLE est source de création de commerce, dans ce cas il n'y a aucune déviation de commerce à inverser. Les RdO dans ce cas causent seulement une distorsion des prix que le consommateur aura à payer dans le pays importateur du bien finis. Dans ce cas, un renforcement des RdO réduit faiblement le bien-être global des pays de la zone.

Quand les RdO sont faiblement restrictives, un renforcement des RdO peut augmenter le bien-être commun de la zone parce que la perte due à la distorsion dans le

³⁹ Ibid, la création du commerce a lieu quand les pays réduisent la production des biens anciennement produits par des industries protégées pour enfin les importer auprès de pays qui les produisent à moindres coûts

prix du bien intermédiaire est faible, mais plus les RdO deviennent restrictives, les pertes dues aux coûts élevés des biens intermédiaires ne peuvent plus être couvertes par les bénéfices du bien final.

Conclusion

A travers ce rapport, nous avons pu rendre compte de la convergence de la littérature et des épreuves économétriques sur les risques liés à la prolifération des règles d'origine et les distorsions qu'elles occasionnent sur le commerce international et le bien-être économique global.

Utilisées par les négociateurs des grands pays industrialisés dans la conclusion des accords préférentiels, elles permettent de protéger la production locale, en obligeant les producteurs des autres pays à l'accord de s'approvisionner chez eux, alors que des produits semblables sont offerts à moindre coûts à l'extérieur.

Cette inefficacité économique des règles d'origine qui contraint à une mauvaise allocation des ressources a été rejetée par de nombreux économistes (Krueger, Krishna, Reed, Falvey, Ju, Lippoldt, Kowalski, etc.). Leurs différentes analyses ont permis de conclure que les coûts supplémentaires occasionnés affectent non seulement, à court terme, le processus de production (déviations du commerce par un approvisionnement de facteurs de production fabriqués dans des conditions moins efficaces et plus coûteuses), mais également la consommation (par la baisse du surplus du consommateur suite à l'augmentation des prix), ainsi que les flux d'investissement à long terme.

Il a également été observé par l'OMC que ce type de règles entraîne un accroissement du nombre d'accords régionaux, d'où les difficultés de gestion et d'application des accords et de leurs règles. Ces difficultés sont rencontrées non seulement par les exportateurs et les producteurs mais également par les officiers des douanes qui veillent à leur respect. Ceci entraîne automatiquement des délais et des coûts supplémentaires.

Par ailleurs, les multiples études empiriques réalisées par Lippoldt et Kowalski (2005), Wainio et Dean (2006), Dean (2006) ont montré que le phénomène de l'érosion tarifaire qui surgirait à la libéralisation tarifaire n'a finalement pas d'effets négatifs sur le développement. La libéralisation tarifaire ou la mise en place d'une union douanière

améliorerait les niveaux de production et de bien-être global de tous les pays. L'érosion tarifaire n'est finalement pas si néfaste pour le développement. Ces conclusions sont basées sur l'impact des coûts des règles d'origine. En effet, les difficultés liées au respect de ces règles causent la réduction réelle des avantages tarifaires en faisant subir des pertes à des pays attirés par des marchés protégés par des règles d'origine suffisamment restrictives.

C'est pour cette raison que les économistes (Lipplodt et Kowalski, Georges) prônent la libéralisation tarifaire multilatérale car elles constituent des environnements où les règles d'origine n'auraient plus lieu d'être. Ce qui permet de lever les obstacles au commerce notamment induits par les règles d'origine.

Enfin, compte tenu de l'échec du cycle de négociation de Doha dont l'objectif principal était la libéralisation tarifaire multilatérale, il est rendu nécessaire de se résigner à accepter un commerce mondial où fleurissent encore des règles d'origine. Néanmoins, l'option de mise en œuvre d'unions douanières est à envisager car elle permet d'éliminer ces distorsions même si les augmentations de bien-être qu'elles apportent sont moindres que celles faisant suite à la libéralisation tarifaire (Georges 2007).

À l'heure actuelle, Le défi majeur en commerce international est de trouver un moyen efficace de supprimer cette source de distorsions. Puisque l'absence de RdO des textes des accords améliorerait l'efficacité des flux commerciaux et ouvrirait la voie vers un libre échange plus efficace et profitable à tous. C'est pour cette raison qu'il faut sans cesse revenir sur les multiples arguments économiques aussi bien théoriques et empiriques qui sont en défaveur des règles d'origine et qui sont agréés par les économistes et la communauté internationale (OMC, OCDE).

Pour conclure, il convient de signaler que quelques difficultés techniques ont été rencontrées lors de mes recherches. Il s'agit en particulier de l'impossibilité d'avoir les données relatives aux biens éligibles aux préférences tarifaires. Ceci a constitué le principal frein pour effectuer un travail empirique. Il n'était plus possible d'analyser les effets des règles d'origine sur les importations canadiennes, étant donné que les données recherchées

n'étaient disponibles que sur demande auprès du Ministère des Finances et qui ne les fournissait que moyennant un paiement.

De plus, les données de la majorité des pays de l'OCDE qui étaient disponibles concernaient uniquement les flux des biens importés dans le cadre des régimes préférentiels et non de ceux qui étaient éligibles et qui auraient pu bénéficier des avantages. En effet, certaines marchandises éligibles peuvent ne pas bénéficier des avantages tarifaires pour différentes raisons; telles que l'ignorance du régime par l'exportateur ou les manquements aux règles d'origine quand elles sont restrictives.

Bibliographie

Articles:

- AUGIER, Patricia, GASIOREK, Michael et LAI-TON, Charles, « The impact of rules of origin on trade flows », *Economic Policy*, Volume 20, Issue 43, 2005;
- BALASTÈR, Peter, « Sur la voir du bilatéralisme : Enjeux et conséquences », Études mandatée par le *Secrétariat d'État à l'Économie (SECO)* de la Confédération suisse, n°36/2, volume 2, Berne, 2008;
- CADOT, Olivier, DE MELO, Jaime, ESTEVADEORDAL, Antoni, SUWA-EISENMANN, Akiko et TUMURCHUDUR, Bolormaa, « Assessing the effect of NAFTA's rule of origin », 2002, page consultée le 4 août 2011 (http://ctrc.sice.oas.org/geograph/north/RO_Nafta.pdf);
- CADOT, Olivier, ESTEVADEORDAL, Antoni et SUWA-EISENMANN, Akiko, "Rules of origin as export subsidies", *The origin of goods, rules of origin in regional trade agreements*, éd.Oxford University press, Oxford,2005;
- CADOT, Olivier, DJOFACK, Calvin et DE MELO, Jaime, Document de travail « Préférences commerciales et règles d'origine : conséquences des APE pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique Centrale », *Agence française de développement*, N° 65, juin 2008 ;
- DE VAUCHER, Pierre-Paul et Stocker, Walter, Séminaire sur « l'Harmonisation des règles d'origine non- préférentielles », Ouagadougou, Burkina Faso, 31 mars au 4 avril 2008;
- DEAN, Judith. M et WAINIO, John, "Quantifying the value of U.S. tariff preferences on developing countries", *Trade preference erosion*, Palgrave MacMillion and World Bank, 2006, p. 29-64;
- DEAN, Judith. M, "Is trade preference erosion bad for development?" *Office of Economics, U.S. International Trade Commission*, No. 2006-11-A, 2006;

- DESTLER Mac I.M., “Rules of origin and U.S. trade policy”, *The origin of goods*, Oxford, 2006, p. 173-187,
- DUTTAGUPTA, Rupa et PANAGARIYA, Arvind, « Free trade areas and rules of origin : economics and politics », 2001,
- ESTEVADEORDAL, Antoni et SUOMINEM, Kati, « Mapping and measuring rules of origin around the world », *The origin of goods*, Oxford, 2006, p. 69-113;
- PATRICK Georges, « *Toward a north American customs union: rules of origin matters most than a common external tariff for Canada* », *The North American Journal for Economics and Finance*, volume 19, N° 3, 2007, p. 304-318;
- HOEKMAN, Bernard, MARTIN, William J, et PRIMO BRAGA CARLOS A., «Quantifying the Value of Preferences and Potential Erosion Losses», *World Bank*, 2009. p. 1-27;
- JU, Jiandong et KRISHNA, Kala, “Firm behavior and market access in a free trade area with rules of origin”. *Revue canadienne d'économique*, volume 38, N°1, 2005;
- Kowalski Przemyslaw, “The Canadian preference tariff regime and potential economic impacts of its erosion”, *Trade preference erosion*, Palgrave MacMillan and World Bank, 2009, p. 131-172;
- KRISHNA Kala , « Understanding rules of origin », *The origin of goods*, 2006, pp19-34;
- KRISHNA Kala et KRUEGER Anne, “Implementing free trade areas: rules of origin and hidden production”, *National Bureau of Economic Research*, working paper No 4983, 1995 ;
- Krueger Anne, “Free trade agreements as protectionist devices: rules of origin”, *National Bureau of Economic Research*, Working paper N° 4352, 1993;
- LIPPOLDT, Douglas.C et KOWALSKY, Przemyslaw, “Trade preference erosion, Potential economic impacts”, *OECD trade policy paper No 17*, 2005,
- LIPPOLDT, Douglas.C et KOWALSKY, Przemyslaw, “Trade preference erosion”, *OECD trade policy paper No 20*, 2005;
- Patrick Georges, “Dispensing with NAFTA rules of origin? Some policy options for Canada” *Cahier de recherche 0904E*, Université d'Ottawa, 2009;

- Reed, Geoff et Falvey, Rod, “Economic effects of rules of origin”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 134 (2), 1998, p. 209-229;
- REYNOLDS, Kara. M, “The biggest losers (and winners) from US trade liberalization”, *The Journal of International Trade & Economic Development*, Vol. 18, No. 3, 2009, p. 421–442;
- REYNOLDS, Kara. M, “The erosion of tariff preferences: the impact of U.S. tariff reductions on developing countries”, *American university*, Washington, N° 2005-05;
- RODRIGUEZ, Peter. L, “Rules of origin with multistage production”, *World Economy*, Volume 24, issue 2, 2001, p. 201-220;

Manuels et livres:

- ROBERT Maryse, “*Negotiating NAFTA: explaining the outcome in culture, textiles, autos and pharmaceuticals*”, édi. University of Toronto press, Toronto, 2000
- Canada (1991), Revenu Canada douanes et accise, « *Accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis (ALE)* », Guide pour le règles d’origine.
- Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement, UNCTAD GSP newsletter N°7, UNCTAD/DITC/TNCD/MISC/2005/6, novembre 2005
- http://www.unctad.org/en/docs/ditctncdmisc20056_en.pdf (page consultée le 16 août 2011)
- Entreprise Europe Network, « Marquage CE : mode d’emploi », http://www.cci-international.net/documentation/een/dossier_thematique/marquage/Guide_marqua_CE.pdf?PHPSESSID=e285670b875757ca091993f4f23a9ba7 (page consultée le 16 août 2011)