



**Séminaire Trade Facilitation de la CNUCED
Intervention du représentant du MEDEF
jeudi 22 septembre 2005**

I. Introduction

Si le lancement du Programme de Développement de Doha a manifesté clairement un consensus pour promouvoir le développement au travers du commerce international, nombre de sujets inscrits dans ce cycle concrétisent aussi la volonté de parvenir à des solutions qui, en même temps qu'elles favorisent les échanges internationaux, modernisent les économies intérieures des Pays en Développement (PED).

La facilitation des échanges est à cet égard tout à fait emblématique puisqu'elle traduit dans les faits une négociation « win-win » (gagnant-gagnant).

Après avoir souligné dans une première partie en quoi la facilitation de échanges répond à l'une des attentes essentielle et prioritaire des entreprises européennes. Je souhaite mettre en exergue dans une seconde partie quels en seraient les avantages au profit des PVD s'il est satisfait à certaines conditions.

II. Pour le MEDEF et ses homologues de l'Union Européenne représentés par l'UNICE, la Trade Facilitation (TF) est le moteur incontournable du développement de nos exportations hors Europe :

2.1. *Les problèmes rencontrés à l'exportation en ce qui concerne le passage aux frontières :*

Comme vous le savez, les entreprises des Pays Industrialisés sont confrontées à terme aux défis que pose la réduction à 0 des droits de douanes du Tarif Extérieur Commun. Elles peuvent relever ce défi pour autant qu'elles soient à même d'augmenter leurs exportations hors Europe.

Nous escomptons des baisses de droits de douanes significatives de la part des Pays Industrialisés (PI) et des Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) qui découleraient de l'adoption d'une formule suisse de compression des tarifs les plus élevés dans le cadre de la Négociation du PDD.

Si tel est bien le cas, il n'en subsistera pas moins des obstacles et notamment tous ceux qui relèvent de l'absence de facilitation des échanges (Trade Facilitation). Comme vous le savez, ces obstacles ont été chiffrés dans des études d'organisations internationales et évalués de 4 à 5% de la valeur totale des transactions commerciales c'est-à-dire en valeur plus élevés que les niveaux moyens des droits de douanes des PI (3,8%). Au-delà de cette appréciation macro-économique, il est important de mettre en exergue les conditions dans lesquelles les opérateurs économiques doivent opérer à la frontière dans le contexte actuel et qu'il y a lieu d'améliorer.

En tout premier lieu, le rythme des échanges s'accélère de plus en plus du fait notamment :

- de l'impératif du « just in time »
- du recours aux technologies de l'information et au commerce électronique
- de l'intégration optimale des circuits de production, de distribution et d'approvisionnement.

La globalisation et, par voie de conséquence, l'accroissement de la concurrence internationale requièrent à la fois des lieux de production différenciés et un « sourcing » plus adapté notamment en ce qui concerne les pièces détachées.

Face à ces exigences incontournables, les opérateurs économiques se heurtent à nombre de difficultés qui relèvent toutes de l'inattractivité douanière de certains pays clients, notamment en développement. Relevons à ce sujet un certain nombre de procédures de dédouanement inefficaces, superflues, redondantes et excessivement complexes.

C'est ainsi que les entreprises des PI sont soit tenues de fournir des informations trop élaborées dans des délais beaucoup trop brefs et sont amenées de ce fait à perdre des opportunités de marché

L'exercice se complique encore du fait du caractère opaque des réglementations et pratiques douanières locales notamment dans les domaines de la santé, de la sécurité, du phytosanitaire, de l'obtention des licences à l'importation, du contrôle de la propriété intellectuelle et des normes de qualité

Inversement, les entreprises ont de plus en plus souvent besoin de fournir dans l'urgence leurs clients et les entreprises locales avec lesquelles elles tissent des relations de coopération (« Joint Ventures ») et, dans ces hypothèses, elles se heurtent, au contraire, à l'excessive longueur des procédures

Par ailleurs, la multiplication des accords bilatéraux ou birégionaux a pour conséquence des exigences extraordinairement complexes en matière de règles d'origine.

2.2. Les solutions préconisées par les représentants des entreprises opérant à l'international :

Ceci conduit le MEDEF et ses homologues de l'UNICE, ainsi d'ailleurs que ceux du BIAC, à préconiser via les Négociations du PDD de nouvelles méthodes de dédouanement modernisées et efficaces.

Les organisations professionnelles estiment, au demeurant, que cette modernisation sera également bénéfique pour les PVD, leurs entreprises, leurs consommateurs et – last but not least - leurs Budgets Nationaux (en raison de l'accroissement des recettes budgétaires qu'elle permettra).

Si nous pensons que la réussite du volet « Facilitation des Echanges » du PDD sera mutuellement bénéfique pour les Pays du Sud comme pour les Pays du Nord nous préconisons aussi un certain nombre de conditions pour parvenir à ce résultat.

III. En même temps, la Facilitation des Echanges du PDD constitue un des moteurs du développement des économies du Sud :

3.1. les attentes des entreprises vues du coté des pays industrialisés :

Nous considérons nécessaire de :

- disposer d'un Code de l'OMC de préférence multilatéral à adopter à l'issue du Cycle en vertu du principe de « l'engagement unique » qui permette :

- de redonner vie à des dispositions spécifiques et éparses du GATT / OMC, telles que les Articles V (liberté de transit), VIII (redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation) et X (publication et application des réglementations relatifs au commerce)
- de stabiliser des disciplines en un document unique type « Code du Tokyo Round » entraînant :
 - une modification des réglementations internes en matière douanière et de transit
 - une convergence de ces mêmes règles sous la supervision d'un système de règlement des différends type OMC / ORD
- de faire figurer dans ces nouvelles disciplines multilatérales un certain nombre de principes fondamentaux comme notamment :
 - la transparence des réglementations, des pratiques nationales et des décisions judiciaires et administratives afférentes aux mesures à la frontière (y compris les conditions de transit) qui soit à la fois active et passive. Ceci rendra non seulement obligatoire leur publication anticipée mais aussi un dialogue en amont entre administrations nationales et opérateurs économiques
 - leur prévisibilité et leur cohérence
 - leur proportionnalité en vue d'éviter les réglementations et pratiques superfétatoires ainsi que les prélèvements sans rapport avec les services rendus
 - la non-discrimination et le traitement national qui permettent de mettre fin au favoritisme dont bénéficient :
 - ◆ les entreprises locales au détriment de leurs concurrents étrangers
 - ◆ les opérateurs économiques de certains pays tiers au détriment d'autres de provenances différentes
 - ◆ La faculté de saisir des tiers impartiaux (« due process ») des mesures prises soit dans le cadre d'un mini-règlement simplifié des différends (recours hiérarchique ou contentieux dans des délais brefs entre les entreprises et les autorités locales) soit dès lors qu'il s'agit de questions de principe en recourant au mécanisme de l'ORD de l'OMC
 - ◆ La diminution des coûts avec l'introduction dans le processus d'opérateurs agréés

3.2. les attentes des pays en développement et les avantages de la négociation Trade Facilitation :

- tout d'abord, la « non trade facilitation » présenterait l'inconvénient d'exclure les PVD progressivement du processus de globalisation en cours

- au contraire, la trade facilitation renforcera l'attractivité des Membres qui adopteront ces disciplines

Telle est bien la réalité :

- le Chili a dépensé 5 millions d'USD pour l'informatisation de ses procédures douanières et a enregistré un surcroît d'affaires de 1 million d'USD par mois
- pour sa part, le Pérou a vu ses recettes douanières quadruplées entre 2000 et 2005 à la suite de son plan de facilitation des échanges

Par ailleurs, les PMA enclavés verront leurs débouchés s'accroître.

D'autre part, les coûts engendrés par la modernisation des douanes des PVD se verront assortis de gains concrets : ressources douanières en hausse, plus grande efficacité des contrôles fondés par exemple sur la notion de risque (problématique du « risk assesment »), fraudes jugulées. Telle est bien en tout cas l'opinion des PVD réunis au sein du groupe Boksburg dans le processus actuel de la Négociation du PDD

Cependant, la modernisation des douanes passe nécessairement par l'informatique et même à plus long terme par la dématérialisation du commerce international dont le coût de gestion est évalué à 7% du coût du commerce international. Certains PVD ont déjà mis en place à cet égard des guichets uniques comme la Jamaïque avec TradeNet. Toutefois, les PVD ont sans aucun doute besoin d'une assistance technique et financière de la part des PI.

3.3 le nécessaire lien entre les engagements à prendre par les Membres de l'OMC, les périodes de mise en œuvre, l'assistance technique et le renforcement des capacités au profit des PVD :

IL revient aux PI et aux Organisations Internationales générales (comme le Cadre Intégré, l'OCDE, la CNUCED et l'APEC) ou spécialisées (UNLK, UNECE, UNESCAP, UN/CEFACT, UNEDOC) de fournir aux PVD une assistance technique et financière de manière à leur permettre de mettre en œuvre :

- non seulement les nouvelles règles issues du PDD en matière de facilitation des échanges mais encore
- les règles actuelles du GATT / OMC en ce qui concerne les OTC, les SPS et les règles d'origine harmonisées, la valeur en douane et les licences à l'importation
- les règles pertinentes de l'OMD et enfin
- la lutte contre la corruption

Les négociateurs peuvent également consentir aux pays les moins avancés des délais supplémentaires de mise en œuvre de leurs engagements. Pour nous il s'agit là de la voie royale que doit emprunter le « Traitement Spécial et Différencié »

IV. Conclusions

Par force et par nécessité, la Négociation de Doha s'est beaucoup concentrée sur les aspects agricoles du Cycle.

Le temps nous paraît venu de rééquilibrer la Négociation vers une conception plus globale du développement avec la mise en exergue des thèmes mutuellement avantageux comme l'est en premier chef la Facilitation des Echanges comme le souligne l'Institut International du Développement Durable (IISD) « in a bargain making contest »