

LES EFFETS DE L'URUGUAY ROUND SUR LES PAYS EN DEVELOPPEMENT(*)

JACQUES DEGBELO (**) - PAUL H. DEMBINSKI (***)

Les études réalisées en vue de l'évaluation des effets de l'Uruguay Round peuvent être regroupées en deux volets à savoir:

celles utilisant des modèles d'équilibre partiel pour apprécier les impacts que devront engendrer les concessions et engagements nationaux concédés dans le cadre de l'Uruguay Round – qu'ils aient la forme de réductions tarifaires ou de réductions d'équivalents tarifaires;

celles se servant de modèles d'équilibre général appliqué pour la même fin.

Aussi diverses que soient les techniques d'évaluation utilisées, les résultats s'accordent sur les effets globalement positifs que devra produire l'Uruguay Round sur l'économie mondiale. Les pays industrialisés en seront les principaux bénéficiaires. Les pays en développement (PED) pris dans leur ensemble enregistreront également des gains. Cependant, les effets de l'Uruguay Round sur les divers groupes de PED sont assez contrastés. Ainsi, la structure des économies des pays les moins avancés (PMA) caractérisée entre autres par le manque d'infrastructures de base et de moyens financiers, et par l'inefficacité administrative fait que ces pays sont peu aptes à s'adapter rapidement une nouvelle situation. De ce fait, les PMA seraient prédisposés à subir des pertes. En effet, les études indiquent qu'en général les effets de l'Uruguay Round sur les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires pourraient être négatifs. Toutefois, la plupart des études actuellement disponibles ont été menées avant la fin des négociations et, par conséquent, font aujourd'hui l'objet d'actualisation étant donné que les résultats contenus dans l'acte final de l'Uruguay Round semblent, dans l'ensemble, dépasser les attentes en matière de concessions ou d'engagements de la part des Etats (1).

(*) Mandat de l'Office fédéral des affaires économiques extérieures.

(**) Docteur en économie, chercheur à Eco/Diagnostic - Genève.

(***) Directeur d'Eco/Diagnostic, professeur à l'Université de Fribourg.

(1) La principale exception est le secteur agricole où les résultats sont restés en deçà des objectifs et par conséquent, des hypothèses retenues dans la plupart des études antérieures à la conclusion des négociations. Les positions controversées voire l'impasse dans lesquelles se sont retrouvés les négociateurs pendant les derniers jours laissent déjà présager que les résultats issus des différents compromis pourraient difficilement remplir les attentes en matière de libéralisation dans ce secteur.

Abstract

The recent GATT agreement and the established measures are of extremely great importance to developing countries. This is specially due to three factors: the abolition of tariff barriers, the reduction in the number of regular and privileged agreements between countries and the use of adjustment programs funded by the International Monetary Fund and the World Bank.

The major difficulty is the evaluation of effects. Within the studies performed by many international organizations it can be observed that the effects on developing countries are directly comparable between the different study models.

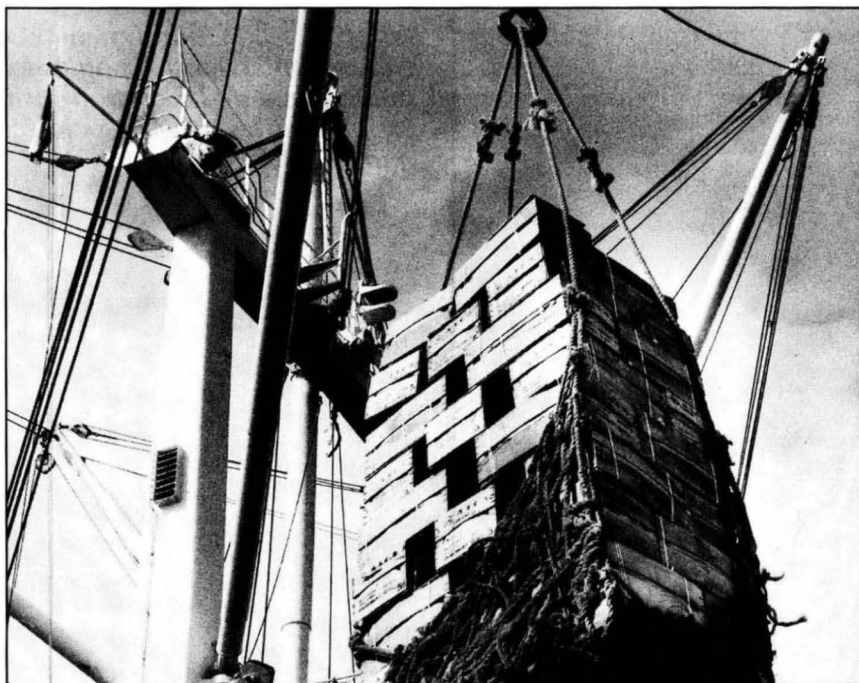
As to the global effect of the Uruguay Round, two groups of countries have to be distinguished. The former consists of the developing countries which already made huge adjustment efforts and succeeded in improving competition; they should then be most capable of profiting of the new trade opportunities. The least advanced countries represent the latter group. They are often also net importers of foodstuff. These countries are experiencing a worrying situation made even worse by the reduction in the rate of raw materials. This situation is due to the low integration in the world market related to the lack of infrastructures and financing.

Résumé

Le récent accord GATT établit un ensemble de mesures qui ont une importance remarquable pour les Pays en développement. Cela est dû surtout à trois facteurs: l'abolition des barrières non tarifaires, la réduction du nombre d'accords normaux et privilégiés entre les Pays et le recours à des programmes d'ajustement appuyés par le Fonds International Monétaire et la Banque Mondiale.

La difficulté principale reste l'évaluation des effets. Dans le cadre des études faites par de nombreux organismes internationaux on peut observer que les effets sur les Pays en développement ne sont pas directement comparables entre les différents modèles d'étude.

Quant à l'effet global de l'Uruguay Round, deux groupes de pays doivent être distingués. Le premier est composé des PED qui ont déjà réalisé d'importants efforts d'ajustement et qui, par la même occasion, ont réussi à améliorer leur compétitivité; ceux-ci devraient, par conséquent, être le mieux à même de profiter des nouvelles opportunités commerciales. Les pays les moins avancés constituent le second groupe. Ils sont souvent aussi importateurs nets de denrées alimentaires. Ces pays se trouvent actuellement dans une situation préoccupante, aggravée encore par la baisse des cours des matières premières. Cette situation résulte de leur faible intégration dans le commerce mondial liée au manque d'infrastructures et de moyens financiers.



Le nouveau système commercial multilatéral

Les précédentes négociations menées dans le cadre du GATT ont surtout mis l'accent sur les produits industriels. Les concessions accordées et les principaux arrangements conclus lors des cycles successifs de ces négociations avaient essentiellement porté sur les réductions tarifaires frappant les importations de produits non agricoles dans les pays industrialisés. Le principe de non-discrimination, basé sur la clause de la nation la plus favorisée⁽²⁾, a de tout temps régi les concessions tarifaires accordées dans le cadre du GATT. Dans les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round, la formule d'abaissement progressif à effet harmonisant proposée par la Suisse a été d'un grand intérêt⁽³⁾. Toutefois, certains produits ont été exclus du champ d'application de cette formule. Il s'agissait notamment de produits industriels à forte intensité de main-d'œuvre et donc relativement plus importants dans les exportations des pays en développement que dans celles des pays industrialisés. Le taux d'abaissement des droits a été plus faible pour les produits ainsi exclus. Les conséquences de cette discrimination apparaissent au niveau de la répartition des flux du commerce mondial.

Sous l'effet des accords du Tokyo Round, le niveau moyen des droits de douane appliqués aux produits industriels par les pays développés a chuté de près de la moitié pour s'établir à 6,4% avant le début de l'Uruguay Round. Dans la même période, les échanges mondiaux de marchandises ont augmenté au rythme moyen de 4,8% par an. Toutefois, les pays en développement auront, dans leur ensemble, profité moins que proportionnellement de cette amélioration car leurs exportations n'auront augmenté que de 1,6% faisant reculer leur part dans les échanges mondiaux de 28% en 1980 à 23% en 1991 (voir CNUCED (1993)). Cette évolution est plus préoccupante au niveau des pays les moins avancés (PMA) dont la part du commerce mondial a chuté de 0,6% à 0,3% sur cette même période.

De plus, le secteur agricole qui présente un intérêt substantiel pour plus de la moitié des pays en développement⁽⁴⁾ participant à l'Uruguay Round a également été celui où les obstacles non tarifaires ont le plus proliféré au cours de ces dernières années: 38% de produits agricoles contre 18% de produits manufacturés importés sont actuellement soumis à des obstacles non tarifaires (Voir Goldin et al. (1993)). Cette situation explique l'absence d'enthousiasme notée au niveau des pays en développement au cours des précédentes négociations.

L'intérêt des PED à l'Uruguay Round

A l'issue du Tokyo Round, de nombreux pays en développement (PED) pouvaient

encore se permettre d'ignorer le GATT puisqu'une partie importante de leur commerce était régie par des accords parallèles comme le Système Généralisé de Préférences (SGP), l'Accord Multifibres (AMF) ou encore la Convention de Lomé. Au terme de l'Uruguay Round la situation a diamétralement changé et ceci pour trois raisons. *Primo*, les négociations ont largement dépassé le cadre des obstacles tarifaires. Les mesures non tarifaires qui entravent les échanges des denrées agricoles, des textiles et des vêtements, secteurs d'importance primordiale pour les PED, ont également fait l'objet de négociations. De ce fait, les accords spécifiques comme l'Accord Multifibres ont été intégrés dans le GATT. *Secundo*, en réalisant des réductions tarifaires d'importance dans tous les domaines abordés, l'Uruguay Round a réduit l'écart entre le traitement normal et les traitements "privilégiés" prévus par des conventions spécifiques (SGP, Lomé) dont bénéficiaient jusque là certaines importations en provenance de certains PED sur les marchés des pays industrialisés. *Tertio*, les pays en développement ont eu à réaliser d'importants efforts de libéralisation unilatérale dans le contexte des programmes d'ajustement appuyés par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale. Certains d'entre eux (les pays nouvellement industrialisés, le Brésil et l'Inde entre autres) participent de plus en plus activement au commerce mondial. Au fur et à mesure que les résultats du Round se dessinaient à l'horizon, l'intérêt des PED à participer activement aux travaux augmentait (tableaux 1, 2 et 3).

La participation active des PED aux négociations de l'Uruguay Round a eu un double résultat. Tout d'abord, en tant que parties contractantes, les PED vont pouvoir utiliser toutes les dispositions du traité pour augmenter leurs exportations. Ensuite, les PED ont obtenu que leur situation spécifique – en particulier celle des pays les moins avancés (PMA) – soit explicitement prise en compte dans les dispositions de l'Accord final. Ceci se manifeste soit par des concessions inférieures accordées par les PED, soit par un allongement de la période d'adaptation, ou par le recours facilité aux mesures de sauvegarde ou encore par certaines exemptions dont ont bénéficié surtout les PMA.

Accès aux marchés et nouveaux domaines

L'accord conclu à l'issue des négociations de l'Uruguay Round laisse espérer une amélioration générale de l'accès aux marchés pour les produits industriels, agricoles et les services. Cette ouverture des marchés résultera de la mise en pratique effective des engagements pris par les Etats de réduire les obstacles tarifaires ou non tarifaires aux échanges ainsi que des autres dispositions contenues dans l'Acte final du 15 Décembre 1993.

Les produits industriels

Les engagements prévoient des réductions des droits de douane appliqués par les pays développés aux produits industriels (non compris le pétrole) de 38% en moyenne. Ces réductions seront échelonnées en tranches égales sur cinq années successives. En conséquence, le niveau moyen des droits de douane sera ramené de 6,4 à 4%. Cette réduction tarifaire moyenne cache des cas spécifiques. Ainsi, les droits seront supprimés dans dix principaux secteurs industriels, ce qui conduit à une progression de 20 à 43% de la valeur des importations de produits industriels en franchise douanière possible par les pays développés. Par ailleurs, la part des importations soumises à des crêtes tarifaires⁽⁵⁾ sera ramenée de 7 à 5%. De plus, les mesures dites de "la zone grise"⁽⁶⁾ seront éliminées dans un délai de quatre ans. Finalement, les pays en développement accroîtront substantiellement le champ de leurs "consolidations"⁽⁷⁾ de droits de douane et réduiront également les taux de droits consolidés. La proportion des lignes tarifaires consolidées, tou-

(2) Nation la plus favorisée (clause ou règle de): il s'agit d'une règle qui met un pays signataire du GATT dans l'obligation d'étendre aux autres membres le traitement commercial le plus favorable (une réduction tarifaire par exemple) qu'il accorde à n'importe quel autre pays. Echappent à cette règle de non-discrimination les accords de libre-échange ou ceux conclus dans le cadre d'unions douanières, les traitements spéciaux et différenciés dont bénéficient les pays en développement, notamment dans le cadre du Système Généralisé de Préférences et dans celui de la Convention de Lomé.

(3) $Z = AX/(A+X)$, où Z désigne le nouveau taux après abaissement, X l'ancien taux et A un coefficient. L'étude du comportement de cette formule révèle que, pour un niveau donné du taux initial X, Z est une fonction croissante de A. Ainsi, la réduction tarifaire est d'autant moins importante que le coefficient A est élevé. Dans l'application de la formule suisse, les pays de l'EEC, les pays nordiques et l'Australie ont utilisé comme coefficient A le nombre 16 tandis que les Etats-Unis, le Japon et la Suisse, le nombre 14. Le Canada utilisa sa propre formule tandis que d'autres pays industrialisés comme la Nouvelle-Zélande eurent recours à la technique par produit. Cette diversité s'explique par le souci d'obtenir un abaissement moyen sensiblement uniforme dans le tarif de chaque pays (voir GATT (1979)). Un exposé des différentes formules de réduction proposées lors du Tokyo Round est fourni par Laird et Yeats (1986).

(4) Selon le GATT (1993), la contribution des produits agricoles dans les recettes totales d'exportations (à l'exclusion du pétrole) de ces pays dépasse 20% et près de la moitié des pays les moins avancés est actuellement tributaire des exportations de ces produits pour la plus grande partie de leurs recettes. Les tableaux 1, 2 et 3 résument la situation commerciale des PED.

(5) Il s'agit de taux de droits de douane largement supérieurs au taux moyen national dans les secteurs considérés. Dans le système du GATT, il est de pratique que les taux supérieurs à 15% soient considérés comme des crêtes tarifaires.

(6) Ce sont des arrangements commerciaux bilatéraux spécifiques à un ou plusieurs produits dont le pays d'origine accepte d'en réduire les exportations contre la promesse qu'aucun obstacle ne sera érigé contre ces biens par l'importateur. Ces arrangements peuvent prendre la forme de restrictions volontaires d'exportations ou d'accords de commercialisation régulière.

(7) Il s'agit d'engagements par lesquels un pays ne peut relever un droit de douane au-dessus d'un niveau convenu sans compensation pour ses partenaires commerciaux affectés. Un tel relèvement de droit ne peut être opéré qu'à l'issue de négociations. L'un des principaux objectifs de l'Uruguay Round est d'accroître la proportion des droits consolidés.

Tableau 1 Exportations de marchandises des régions en développement, par principales destinations et principaux groupes de produits, 1992 (pourcentage des exportations de marchandises de chaque région).

Destination	Pays en développement		Pays en transition		Pays développés			Monde
	Total	Total	Total	Amérique du Nord	Europe occidentale	Japon		
Origine	Total	Total	Total	Amérique du Nord	Europe occidentale	Japon		
Pays en développement								
Produits agricoles	5	1	8	2	4	2	14	
Produits des industries extractives	8	0	17	5	7	5	27	
Produits manufacturés	20	1	37	18	13	5	59	
Total des exportations de marchandises	34	2	63	26	24	12	100	
Amérique latine								
Produits agricoles	6	1	18	7	9	2	25	
Produits des industries extractives	6	0	21	13	6	2	28	
Produits manufacturés	12	0	33	27	5	1	45	
Total des exportations de marchandises	25	1	72	47	20	4	100	
Europe en développement								
Produits agricoles	5	2	11	2	9	0	18	
Produits des industries extractives	2	1	7	1	6	0	9	
Produits manufacturés	14	10	48	4	43	1	73	
Total des exportations de marchandises	20	12	66	6	59	1	100	
Afrique								
Produits agricoles	4	1	13	1	11	1	18	
Produits des industries extractives	9	1	54	15	38	1	63	
Produits manufacturés	5	1	13	1	12	0	19	
Total des exportations de marchandises	17	2	81	17	61	2	100	
Moyen-Orient								
Produits agricoles	1	0	2	0	1	0	3	
Produits des industries extractives	31	0	46	9	17	19	78	
Produits manufacturés	7	1	9	3	5	1	17	
Total des exportations de marchandises	39	1	58	13	24	20	100	
Asie								
Produits agricoles	5	0	6	1	2	3	12	
Produits des industries extractives	4	0	5	0	0	4	9	
Produits manufacturés	28	1	48	23	16	8	78	
Total des exportations de marchandises	38	1	59	25	18	14	100	

Source: GATT, (1993).

Tableau 2 Importance des produits agricoles dans les exportations totales de marchandises des PED participant à l'Uruguay Round.

Faible (6-10%)	Moyenne (11-20%)	Grande (21-50%)	Très grande (51-100%)
Congo	Yugoslavie	<i>Sierra Leone</i>	République dominicaine
Roumanie	Chine	<i>Gambie</i>	Egypte
<i>Lesotho</i>	Tunisie	<i>Haiti</i>	Maurice
Bolivie	Inde	Chili	Chypre
	Mexique	<i>Mozambique</i>	<i>République centrafricaine</i>
	<i>Zaire</i>	<i>Myanmar</i>	Togo
	Pérou	Suriname	Ghana
	Malaisie	Trinité-et-Tobago	Zimbabwe
	Israël	Tobago	Swaziland
	Indonésie	Philippines	<i>Madagascar</i>
	<i>Botswana</i>	Maroc	Guatemala
			<i>Mali</i>
			Kenya
			St-Vincent-et-Grenadines
			Sainte-Lucie
			Dominique
			Nicaragua
			Paraguay
			<i>Malawi</i>
			<i>Tchad</i>
			<i>Ouganda</i>
			<i>Rwanda</i>

Source: GATT, (1993).

Note: Les pays en développement sont énumérés par ordre croissant d'importance des exportations de produits agricoles à l'intérieur de chaque catégorie. Les noms en caractères *italiques* sont ceux des pays les moins avancés. Voir le tableau 3 de l'Appendice pour de plus amples détails concernant la composition par produits.

Tableau 3 Part des pays en développement dans les importations des pays développés à économie de marché, 1992: quelques détails.

	Importations totales en mia US\$	Part de marché (en %) occupée par les pays en développement			
		Tous pays en dévelop- pement	Afrique	Amérique	Asie
Fer et acier	66.6	11.9	0.5	4.2	6.5
Produits chimiques	233.2	5.5	0.5	1.8	3.0
Autres produits semi-finis	220.1	14.8	1.3	2.8	10.1
Machines et matériel de transport	950.1	13.0	0.1	3.0	9.6
Textiles	71.0	21.5	0.9	2.4	17.7
Vêtements	122.5	47.9	3.6	5.8	37.8
Autres biens de consommation	282.8	19.4	0.2	2.7	16.2

Source: CNUCED, (1994).

tes origines confondues, passera de 44% au début de l'Uruguay Round à 83%.

Bien que le taux moyen de droits de douane sur les produits industriels soit de 4% dans les pays développés à l'issue de l'Uruguay Round, la réduction moyenne des droits frappant les exportations industrielles des PED a été inférieure à celle concédée sur l'ensemble des produits de ce secteur par les pays développés.

L'effet net des réductions des droits de douane sur les PED dépend en grande partie de la différence entre le nouveau traitement et celui qui résultait des régimes spéciaux (SGP, Lomé) pour autant que les avantages y afférents aient effectivement été exploités. Les diverses estimations convergent sur le fait que, à cause des réductions tarifaires d'une certaine importance en valeur absolue, les PED exportateurs de produits industriels verront malgré tout s'améliorer leur accès au marché.

Les produits agricoles

L'amélioration de l'accès aux marchés des produits agricoles passera par la progressive libéralisation de ceux-ci. A cet effet, les engagements pris par les Etats impliquent la conversion des obstacles non tarifaires en droits de douane (équivalents tarifaires). Les pays industrialisés devront, en six ans, abaisser de 36% en moyenne ces droits par rapport à leur niveau de 1986-1988. Il en sera de même de la valeur des subventions à l'exportation. Les réductions des équivalents tarifaires sur les produits agricoles tropicaux sont supérieures à ce taux.

Le volume des exportations subventionnées devra être réduit de 21% et le soutien interne tel que les subventions à la production, de 20%. Dans les pays en développement, les différentes réductions représenteront les deux tiers de celles s'appliquant aux pays industrialisés et leur mise en application s'étalera sur dix ans. Aucun engagement de réduction n'est exigé des pays les moins avancés. Au total, 100% des lignes tarifaires couvrant les produits agricoles seront consolidées contre 83% pour les produits industriels.

L'impact du volet agricole sur les PED dépend de l'effet que les engagements des pays industrialisés auront sur les prix mondiaux. Si, suite au démantèlement, les prix mondiaux baissent, les PED exportateurs comme les pays importateurs de denrées agricoles vont enregistrer des gains. Si, par contre, les prix mondiaux augmentent, ceux des PED qui, malgré des adaptations structurelles éventuelles, resteront des importateurs nets de denrées alimentaires risquent d'avoir quelques difficultés, alors que les PED exportateurs vont y gagner. Pour cette éventualité, l'Uruguay Round a prévu des mesures palliatives comme le recours accru aux ressources du FMI et de la Banque Mondiale pour faciliter l'ajustement ou encore la mise au point de l'aide alimentaire internationale.

Les textiles et vêtements

Le secteur des textiles et des vêtements sera intégré en quatre étapes dans l'OMC à travers l'élimination et le remplacement, par les règles ordinaires du GATT, de l'Arrangement Multifibres (AMF) ⁽⁸⁾ et de toute autre restriction similaire. L'accord issu du cycle de l'Uruguay prend comme valeurs de référence celles de l'année 1990 et prévoit l'intégration par tranches d'au moins:

- 16% du volume total couvert par les restrictions de l'AMF dès l'entrée en vigueur de l'accord instituant l'OMC (théoriquement le 1er janvier 1995);
- 17% trois ans plus tard (théoriquement le 1er janvier 1998);
- 18% sept ans après le début des activités de l'OMC (théoriquement le 1er janvier 2002);
- le volume restant devra être intégré au bout de la dixième année de l'OMC, soit en théorie le 1er janvier 2005.

Les pays importateurs fixeront l'ordre dans lequel les produits seront intégrés. Il sera parallèlement procédé, durant cette même période transitoire et au même rythme (3, 4 et 3 ans), à l'assouplissement des restrictions AMF encore en vigueur. Cette libéralisation se fera dans des proportions au moins égales au coefficient de croissance prévu par l'AMF pour les contingents restants, majoré de 16% dans les trois premières années, de

25% dans les quatre années suivantes et de 27% dans les trois dernières années. Les modalités prévues laissent une marge de manœuvre importante aux pays, ce qui suggère que la libéralisation des produits véritablement sensibles n'interviendra que vers la fin de la période transitoire.

L'exportation de textiles et vêtements présente actuellement déjà un grand intérêt pour les pays nouvellement industrialisés (Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour, Taïwan et Thaïlande notamment) et d'autres PED comme le Brésil, le Bangladesh, la Chine, l'Inde et le Pakistan. Toutefois, une sous-utilisation des contingents a été constatée car, ignorant les niveaux futurs de ces mesures quantitatives, certains PED se sont abstenus de financer les investissements qui leur auraient permis d'exploiter pleinement les contingents.

Les réductions tarifaires décidées dans le cadre de ces négociations devront entamer les avantages préférentiels dont bénéficient les pays en développement à travers le Système généralisé de préférences ⁽⁹⁾ ou d'accords préférentiels spéciaux comme par exemple la Convention de Lomé (pour le traitement préférentiel accordé par les pays de l'Union Européenne aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique). Cette ambiguïté justifie la nécessité des études d'évaluation des effets que l'Uruguay Round aura sur les pays en développement, les pays les moins avancés en particulier. Il convient de préciser qu'à l'exception de produits comme le cuir, le cao et le jute, la progressivité des droits de douane sur plusieurs types de biens a été réduite dans les pays industrialisés ⁽¹⁰⁾. Même si le démantèlement de l'AMF sur les PED sera globalement positif grâce à

⁽⁸⁾ Conclu en 1974 entre pays industrialisés et pays en développement, l'arrangement multifibres restreint, par le biais de quotas négociés, les échanges mondiaux de textile et de vêtements en provenance du Sud. Les accords y afférents sont en principe arrivés à expiration en décembre 1992.

⁽⁹⁾ Négocié sous l'égide de la CNUCED, le système généralisé de préférences est un accord au titre duquel les pays développés concèdent individuellement des préférences tarifaires aux produits en provenance des pays en développement.

⁽¹⁰⁾ Voir OCDE (1994).

l'accroissement significatif des exportations, l'effet net cache une redistribution des gains entre les exportateurs. L'ouverture progressive des marchés aux importations en provenance des pays hors-AMF va entraîner la disparition de la rente pour les exportateurs traditionnels.

Les problèmes que posent les dispositions "accès au marché" aux PED

Les réductions tarifaires décidées dans le cadre de ces négociations devront entamer les avantages préférentiels dont bénéficient les pays en développement à travers le Système généralisé de préférences ⁽¹¹⁾ ou d'accords préférentiels spécifiques comme par exemple la Convention de Lomé ⁽¹²⁾. Cette réduction de marges préférentielles et la hausse des cours des denrées alimentaires (entre autres) prévisibles suite à la libéralisation du commerce des produits agricoles laissent présager le caractère ambigu de l'effet net que l'Uruguay Round aura sur les pays en développement, les pays les moins avancés en particulier. Ceci est d'autant plus vrai que pour de nombreux produits d'exportation des PED – les textiles et les vêtements, le cuir (les produits finis en cuir notamment), les produits à base de caoutchouc, les chaussures et les articles de voyage, les poissons et les produits à base de poisson, puis le matériel de transport ⁽¹³⁾ – les réductions tarifaires sont inférieures aux moyennes des concessions. Par conséquent, les niveaux des tarifs correspondants resteront supérieurs aux taux moyens qui prévaudront dans les pays développés à l'issue de l'entrée en vigueur des résultats de l'Uruguay Round. Il convient de préciser qu'à l'exception de produits comme le cuir, le cacao et le jute, la progressivité des droits de douane sur plusieurs types de biens a été réduite dans les pays industrialisés ⁽¹⁴⁾. Par ailleurs, il est recommandé dans l'acte final de l'Uruguay Round que des mesures spéciales et différenciées soient prises en faveur des pays en développement importateurs nets de produits agricoles et, plus particulièrement des PMA, pour qui les effets de l'Uruguay Round pourraient ne pas être positifs.

⁽¹¹⁾ Négocié sous l'égide de la CNUCED, le système généralisé de préférences est un accord au titre duquel les pays développés concèdent individuellement des préférences tarifaires aux produits en provenance des pays en développement.

⁽¹²⁾ Il s'agit de traitements préférentiels accordés par les pays de l'Union Européenne aux 47 pays les plus pauvres de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. 38 de ces pays appartiennent à la catégorie des pays les moins avancés selon la nomenclature de la Banque Mondiale.

⁽¹³⁾ Ces produits représentent près de la moitié des exportations des pays en développement et des pays les moins avancés vers les pays industrialisés (voir GATT (1994)).

⁽¹⁴⁾ Voir OCDE (1994).

⁽¹⁵⁾ Comme il est mentionné plus loin dans le texte, les taux moyens de réduction tarifaire (d'équivalents tarifaires) dans le secteur agricole sont restés en deçà des attentes. Le plus gros effort de libéralisation des échanges dans ce secteur réside dans le démantèlement des mesures non tarifaires qui ont beaucoup proliféré ces dernières années.

Les nouveaux domaines

L'accord général sur le commerce des services (dénommé GATS en anglais) établit les règles et disciplines d'encadrement multilatéral basé sur la clause de la nation la plus favorisée et sur la transparence. Cet accord régit entre autres les activités des banques, des assurances, des transports, du tourisme, de consultation, des télécommunications, de comptabilité, du cinéma, de la télévision et de la fourniture de main-d'œuvre. L'accord devra favoriser la libéralisation progressive du commerce des services. Les négociations y relatives sont toujours en cours et devront encore prendre quelque temps. Nombre des premiers engagements pris par les Etats lors de ces négociations impliquent la consolidation des niveaux actuels d'accès aux marchés. Il convient de préciser que de tous les services, ce sont surtout ceux intensifs en main-d'œuvre qui présentent un intérêt substantiel pour les pays en développement. Près de la moitié des PED pour lesquels les statistiques sont disponibles tirent plus de 20% de leurs recettes totales d'exportations en devises des services commerciaux (notamment du tourisme et des envois de fonds des travailleurs expatriés). Or, le GATS n'est pas un accord de libre circulation des personnes mais régit uniquement la mobilité des prestataires de services.

L'accord relatif aux droits de propriété intellectuelle (TRIPS en anglais) a établi des normes de protection ainsi que des dispositions afférentes à l'application de ces dernières dans le cadre des législations nationales. A cet effet, des critères de protection minimaux ont été établis et les législations nationales ont été harmonisées en matière de droits d'auteurs, de droits des artistes interprètes ou exécutants et des producteurs d'enregistrements sonores, de marque, d'indications géographiques, de dessins et modèles, de brevets d'invention, de schémas de configuration de circuits intégrés, de secrets de fabrication ou d'affaires, et de licences obligatoires. Une durée minimale de protection de 20 ans a été décidée. La période transitoire pour se conformer à ces nouvelles dispositions est de 5 à 10 ans pour les pays en développement, de 11 ans pour les pays les moins avancés (avec possibilité de prolongation de ce délai) et de 1 an pour les pays industrialisés. L'accord définit les procédures et mesures correctives sur le plan national et donne effet à un mécanisme de règlement des différends entre pays en matière de la propriété intellectuelle. Aussi, le mécanisme général de règlement multilatéral des différends qui résultera de l'Uruguay Round (voir prochaine section) devra-t-il également s'appliquer au domaine de propriété intellectuelle. Il convient de préciser que les droits des propriétés intellectuelles protègent la composante intellectuelle à savoir la technologie, la recherche-développement et la créativité humaine, contenue dans la valeur des biens et services qu'échangent les pays.

Les mesures concernant les investissements liés au commerce (connues en anglais sous le sigle TRIMs) mais contraires aux principes du GATT (comme les prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale ou à l'équilibrage en devises des échanges) doivent être éliminées dans un délai fixé à deux ans pour les pays industrialisés, à cinq ans pour les pays en développement et à sept ans pour les pays les moins avancés.

Ces différents accords dont la plupart (à l'exception des accords relatifs aux TRIPs et TRIMs) visent directement l'accroissement de l'accès aux marchés des pays seront renforcés par l'amélioration des règles et disciplines multilatérales en matière d'échanges internationaux. A l'évidence, ces domaines concernent aujourd'hui avant tout les pays développés détenteurs d'une part considérable de la propriété intellectuelle et exportateurs de services, et les pays nouvellement industrialisés. Toutefois, ces dispositions vont affecter à terme les PED. Certains y trouveront les moyens d'affermir leur vocation de prestataires de service au niveau international, d'autres (ceux qui tirent actuellement profit du commerce de contrefaçon) verront leur marge d'action se restreindre et leurs coûts de production augmenter. Il est possible, par ailleurs, que ces accords affectent la distribution internationale des investissements directs qui – la protection du savoir-faire étant acquise – s'orienteront d'avantage vers les pays à très bas coût de main-d'œuvre. Un climat de confiance favorable aux investissements étrangers dans les PED est à espérer de ces réformes.

Problèmes de l'appréciation des résultats des négociations

Les résultats des négociations donnent a priori une idée globale des résultats de l'Uruguay Round en termes d'accès aux marchés. Or, les effets économiques qu'entraîneront ces résultats négociés dépendent principalement de l'accroissement de marchés qui vont résulter de leur mise en oeuvre. En d'autres termes, pour pouvoir apprécier les effets économiques de l'Uruguay Round, il faut – au préalable – en évaluer les résultats en termes de l'accroissement de marchés. Il s'agit d'un problème crucial mais délicat, tant il est vrai que certaines dispositions auront plus d'effets économiques que d'autres dispositions d'ampleur quantitative comparable. Du point de vue des résultats négociés, l'Uruguay Round est un succès puisqu'il a mis sous le contrôle de la future OMC les domaines dans lesquels le protectionnisme a proliféré durant ces dernières années. Par rapport au point où s'étaient arrêtées les négociations du Tokyo Round, un grand pas a été accompli dans le sens de la libéralisation des échanges internationaux dans le secteur agricole ⁽¹⁵⁾ et surtout dans le secteur industriel où les taux moyens

d'offres de réductions tarifaires ont dépassé les objectifs initiaux. Ses succès résident dans les promesses de démantèlement de la majeure partie des restrictions quantitatives⁽¹⁶⁾ et dans les consolidations tarifaires⁽¹⁷⁾. Ainsi, l'apport fondamental du Round réside dans l'instauration de la base nécessaire à la poursuite de la libéralisation des échanges internationaux. De plus, les réformes systémiques prévues, ainsi que les règles et disciplines multilatérales sont là pour soutenir la mise en application de ces résultats.

Il serait toutefois prudent de ne pas accorder plus d'importance aux résultats des négociations exprimés en termes d'accès aux marchés qu'ils n'en ont en réalité. En effet, le secteur industriel où la plus forte réduction tarifaire (en pourcentage) a été enregistrée est également celui où le plus gros effort de libéralisation a déjà été entrepris par le passé. Ainsi, même si des pourcentages relativement élevés de réduction sont appliqués aux taux tarifaires assez bas de ce secteur, le résultat demeure en valeur absolue faible. Par exemple, la réduction moyenne de 38% appliquée à 6.4 (taux moyen de droits de douane dans les pays industrialisés avant l'Uruguay Round) signifie, en termes absolus, une diminution de 2.4 points des droits de douane frappant les produits industriels dans les pays développés. Or, c'est justement de l'importance des réductions en termes absolus que dépend l'ampleur de la création de marchés et donc leurs effets économiques. Ceci étant, l'élargissement des marchés qu'il faut attendre de la libéralisation dans le secteur industriel devrait être assez modeste. Par contre, le plus gros espoir était placé dans la libéralisation des secteurs agricole, des textiles et vêtements qui restaient assez protégés avant les négociations.

Les pays développés qui, dans leur ensemble, subissaient sérieusement les effets négatifs des barrières aux échanges de produits agricoles devraient vraisemblablement bénéficier des réformes commerciales dans ce secteur. Quant à l'ensemble des pays en développement, les produits agricoles perdent progressivement la place qui y était la leur puisqu'ils ne représentent plus que 13% des exportations de marchandises (combustibles exclus et toutes destinations confondues). La baisse relative de l'importance des produits agricoles dans les exportations des pays en développement résulte surtout de l'augmentation de la part des produits manufacturés dans celles des pays en développement d'Asie et, dans une certaine mesure, d'Amérique latine. Par conséquent, les exportations agricoles gardent leur importance pour de nombreux PED : elles procurent, à plus de la moitié d'entre eux, plus de 20% des recettes totales des exportations de marchandises⁽¹⁸⁾.

Par ailleurs, à l'exception de pays d'Amérique latine, les régions en développement ne souffraient pas tellement des barrières aux échanges agricoles⁽¹⁹⁾ comme le

prouve le fait que certains d'entre eux pratiquent des mesures de protection négative comme l'imposition des exportations⁽²⁰⁾, les subventions à l'importation de denrées alimentaires, ou, plus généralement des politiques inadéquates de commercialisation qui nuisent à l'agriculture. Toutefois, du fait de l'érosion des marges préférentielles, ceux des pays en développement qui exploitaient ces avantages en exportant vers les pays industrialisés pourraient perdre une partie de leurs marchés de matières premières, dont les produits agricoles non transformés⁽²¹⁾, au profit d'autres concurrents. Il est à noter que l'érosion des marges préférentielles résulte des réductions tarifaires concédées dans le cadre des négociations, réductions qui devront surtout profiter aux pays qui ne bénéficiaient pas des avantages préférentiels.

L'élargissement attendu des marchés dans le domaine des textiles et vêtements au bénéfice des PED – notamment grâce au démantèlement de l'AMF – mérite également d'être nuancé. En effet, les restrictions dans ce secteur ne frappaient pas, sur tous les marchés, tous les pays en développement. Ainsi, sur le marché européen, les pays en développement comme ceux du bloc Afrique-Caraïbes-Pacifique qui n'étaient pas assujettis à ces restrictions (ceux-ci exportaient peu de produits de cette catégorie) subiront une érosion de leurs parts de marché tandis qu'ils se trouveront dans la situation contraire sur d'autres marchés. Par ailleurs, la possibilité offerte aux pays importateurs de choisir l'ordre dans lequel ces produits seront intégrés au GATT limite la portée des résultats de négociations dans ce secteur. En effet, les pays importateurs attendront vraisemblablement la phase finale des réformes pour soumettre aux nouvelles réglementations ceux des produits importés concernés qui pèsent ou qui devraient peser lourdement dans leurs échanges avec l'extérieur. De plus, l'approche basée sur l'accroissement de l'accès aux marchés néglige les rentes inhérentes aux restrictions quantitatives dont celles négociées dans le cadre de l'AMF plus précisément: les rentes sont perçues dans ce cas par les pays exportateurs et le démantèlement de ces restrictions les fait disparaître⁽²²⁾.

Quant aux négociations dans le secteur des services, leur appréciation en termes d'accès aux marchés semble prématurée étant donné que, outre les accords initiaux, l'acte final de l'Uruguay Round ne contient que les bases de leur libéralisation. Pour cette raison, entre autres, ce secteur peut difficilement être évalué en termes d'accroissement de marchés. Toutefois, pour autant que les montrent les maigres statistiques sur les échanges de services des PED, leur solde des transactions extérieures en services a toujours été globalement négatif. L'élargissement de marchés pour les services en provenance des PED est peu probable car – mis à part le tourisme – l'essentiel des recettes provient des mou-

vements de nationaux. Or, il est illusoire de s'attendre à ce que ces mouvements fassent l'objet de libéralisation dans les prochaines années, l'accord actuel ne portant que sur les services de professionnels et non sur la libre circulation des personnes. Enfin, il est difficile d'apprécier, a priori, l'incidence nette, sur les parts de marché de chaque région puis de chaque pays pris isolément, des réformes du système actuel du GATT et des réformes relatives aux nouveaux domaines (tableaux 4 et 5).

Les méthodes d'évaluation

A l'origine des différentes études d'évaluation se trouve un nombre très limité de chercheurs qui, à cause de leurs compétences très spécifiques et de la rareté des

⁽¹⁶⁾ Les restrictions quantitatives sont en principe incompatibles avec les règles du GATT. L'importance voire la priorité donnée au démantèlement de ces restrictions résulte de l'opinion qui prévaut dans la théorie des échanges internationaux selon laquelle, pour un pays désireux d'augmenter sa production, la pire des mesures protectionnistes est, ceteris paribus, la restriction quantitative (par exemple, le quota). Il en est ainsi car, contrairement au tarif par exemple, les restrictions quantitatives ne génèrent aucune recette fiscale et, de surcroît, procurent des rentes aux exportateurs étrangers notamment dans les cas de restrictions volontaires des exportations en direction du pays concerné. Le tarif est préféré parce qu'il est transparent, peu discriminatoire, prévisible et négociable.

⁽¹⁷⁾ L'importance donnée aux consolidations lors de ces négociations doit être appréciée en tenant compte de la liberté laissée aux Etats de consolider des droits de douane à des niveaux supérieurs à ceux qu'ils appliquent actuellement. Dans de tels cas l'acquisition de la consolidation est moins en termes d'accès aux marchés (puisque les taux consolidés sont supérieurs aux taux effectifs) qu'en termes de prévisibilité et de sécurité en matière d'échanges internationaux.

⁽¹⁸⁾ Selon le Secrétariat du GATT (1993), les produits agricoles sont plus importants pour les pays en développement d'Amérique latine que pour les autres régions en développement. Les produits des industries extractives (dont notamment les combustibles) sont plus importants pour les pays d'Afrique et du Moyen-Orient. Il est bien entendu que cette répartition n'exclut pas qu'à l'intérieur d'une région des distorsions puissent exister: les minerais et les métaux sont importants pour les pays africains, mais dans cette même région les produits agricoles représentent une part importante des exportations de certains pays (voir tableaux 1 et 2). Parmi les produits agricoles, les produits tropicaux présentent un intérêt substantiel pour les PED. Les deux tiers de ces pays y tirent plus de 20% de leurs recettes d'exportations de produits agricoles. La part de 13% indiquée dans le texte ne représente donc qu'une moyenne pour tous les pays en développement et pour tous les produits agricoles qu'ils exportent.

⁽¹⁹⁾ Par contre, le secteur industriel est plus protégé dans ces pays que dans les économies développées. Cette opinion est également partagée par Brandão et Martin (1993).

⁽²⁰⁾ Dans les PED (les PMA en l'occurrence), l'agriculture est l'une des principales sources de devises. La taxation des exportations des produits de ce secteur procure des recettes substantielles à l'Etat.

⁽²¹⁾ Du fait de la progressivité des droits de douane (plus un produit est transformé et plus le taux de droit de douane qui lui est appliqué est élevé), ces produits sont généralement frappés de taux relativement bas. Les traitements préférentiels constituent néanmoins une discrimination en faveur des pays bénéficiaires.

⁽²²⁾ Seules la dernière étude du GATT et celle de Yang (1994) dont se sont en partie inspirés les économistes de l'institution pour modéliser les réformes dans le secteur des textiles et vêtements ont tenu compte de cet aspect. Trela (1994) expose les limites de l'accord relatif au démantèlement de l'AMF. Cette étude confirme également l'opinion selon laquelle la portée de l'accord de l'Uruguay Round en termes de libéralisation pourrait être exagérée.

données statistiques, collaborent étroitement. Ils ont élaboré les modèles de base qui, modifiés et adaptés aux nouvelles réformes commerciales, ont permis de réaliser les différentes simulations. Deux techniques d'évaluation ont généralement été utilisées: les modèles d'équilibre général appliqués et les modèles d'équilibre partiel. Le choix d'une technique dépend:

- du délai de réalisation de l'étude;
- des ressources affectées à la recherche (compétences, moyens techniques et financiers), et
- de la disponibilité d'un modèle de base dans l'environnement du centre ou de l'institution qui pourrait être adapté aux nouvelles caractéristiques issues de l'Uruguay Round.

L'importance des ressources nécessaires à l'évaluation à l'aide de modèles d'équilibre général appliqués explique que leur utilisation ait été limitée à un cercle restreint d'institutions internationales (OCDE, Banque Mondiale, GATT) ou de centres de recherche bénéficiant de plusieurs sources de financement. La démarche commune à toutes les études d'évaluation réalisées à ce jour a été de comparer, par rapport à une année de référence qui n'est pas nécessairement la même, le niveau des différentes variables pertinentes (revenu, niveau de prix, volume des échanges) en l'absence de l'Uruguay Round à ce qu'il aurait été après l'entrée en vigueur effective de toutes les composantes quantifiables des dernières réformes commerciales (ou des réformes commerciales d'envergure similaire ou proche de celles-ci).

Les modèles d'équilibre partiel ont, de par leur simplicité et leur coût relativement bas, souvent été utilisés dans des études de première évaluation lorsqu'il était question de se faire une idée préliminaire des effets d'une réforme. Du fait de leur structure, ces modèles n'incorporent pas pleinement les effets de substitution entre les biens et ceux liés à la réallocation des facteurs de production, même s'ils offrent des possibilités d'une analyse assez poussée et désagrégée des effets directs tant au niveau géographique que des produits. Ils ont été utilisés dans les évaluations soit pour un secteur (agriculture, textile, par exemple) soit pour un groupe de pays (le bloc Afrique-Caraïbes-Pacifique). Par définition, il s'agit de modélisations incomplètes et leurs résultats restent tributaires de la méthode utilisée. Pour cette raison, dans ce qui suit, l'attention se portera essentiellement sur les études d'équilibre général. Toutes les études d'équilibre général ont des limites qui tiennent aux hypothèses et au choix du niveau des paramètres utilisés. L'exposé qui suit met en évidence les limites qui sont particulièrement importantes lorsqu'il s'agit de prendre en compte les enjeux spécifiques aux PED.

(23) La version III du modèle utilisé dans la dernière étude du GATT constitue l'exception puisqu'elle est la seule à admettre la concurrence imparfaite et, par conséquent, n'impose pas la stabilité des parts de marché.

Tableau 4 Balance des échanges de services commerciaux des pays en développement, 1992 (en milliards de dollars).

		Monde entier	Régions en développement				
			Total	Afrique	Asie	Moyen-Orient	Amérique latine et caraïbes
Total	Exportations	962.0	174.2	15.9	96.5	23.1	38.7
	Importations		206.2	23.5	99.0	43.0	40.7
	Solde		- 32.0	- 7.6	- 2.5	- 19.9	- 2.0
Transports	Exportations	252.5	49.0	4.80	27.8	7.0	9.4
	Importations		85.1	11.0	43.6	13.6	16.9
	Solde		- 36.1	- 6.2	- 15.8	- 6.6	- 7.5
Voyages	Exportations	282.3	59.9	5.7	31.6	5.6	17.0
	Importations		50.7	4.3	25.6	6.4	14.4
	Solde		9.2	1.4	6.0	- 0.8	2.6
Autres services et revenus privés	Exportations	427.1	66.3	6.4	37.1	10.4	12.40
	Importations		70.1	8.2	29.7	22.8	9.4
	Solde		- 3.8	- 1.8	7.4	- 12.4	3.0
Revenus du travail	Exportations	19.4	7.2	1.5	4.5	0.4	0.8
	Importations		2.8	0.3	1.6	0.1	0.8
	Solde		4.4	1.2	2.9	0.3	0.0
Revenus de la propriété	Exportations	36.9	0.7	0.1	0.4	0.1	0.1
	Importations		2.8	0.3	1.6	0.1	0.8
	Solde		- 2.1	- 0.2	- 1.2	0.0	- 0.7

Source: CNUCED, (1994a).

Tableau 5 Part de régions en développement dans les exportations mondiales de services commerciaux 1992 (en pourcentage).

		Monde entier	Régions en développement				
			Total	Afrique	Asie	Moyen-Orient	Amérique latine et caraïbes
Total		100	18.1	1.6	10.0	2.4	4.0
Transports		100	19.4	1.9	11.0	2.8	3.7
Voyages		100	21.2	2.0	11.2	2.0	6.0
Autres services et revenus privés		100	15.5	1.5	8.7	2.4	2.9
Revenus du travail		100	37.1	7.7	23.2	2.1	4.1
Revenus de la propriété		100	1.9	0.3	1.1	0.3	0.3

Source: CNUCED, (1994a).

La concurrence parfaite et la progressivité des droits de douane

Tous les modèles, sauf un, ont été construits (23) sous l'hypothèse de la concurrence parfaite. Or pour capter pleinement la nouvelle répartition des échanges résultant de l'Uruguay Round les modèles devraient nécessairement utiliser l'hypothèse de concurrence imparfaite en présence d'économies d'échelle internes. L'entrée en

vigueur de l'accord relatif aux droits de propriété intellectuelle peut servir d'exemple. Son introduction ne réduira pas les coûts de production dans les pays en développement car celles de leurs entreprises qui devaient leur performance au non-respect de ces droits se trouveront éliminées. Il s'ensuivra une augmentation des prix des produits de marque qu'aucune des études n'a relevée. L'histoire de plusieurs pays développés comme le Japon ou nouvelle-

ment industrialisés comme Taïwan et Corée du Sud illustre le rôle de l'imitation – c'est-à-dire le rôle des prix relativement bas des produits de marque dans le décollage économique d'une nation. Bien qu'il n'en soit plus ainsi aujourd'hui, il n'y a pas si longtemps encore, dans beaucoup de PED l'expression "produit japonais" signifiait pacotille, tant la vraisemblance entre l'imitation et l'article original trompait.

Les modélisations effectuées à ce jour comportent une seconde limite quant à la prise en compte du phénomène du développement. Il s'agit de la progressivité des droits de douane. En effet, selon le rapport du GATT (24) sur les résultats des négociations, les réformes n'ont pas éliminé la progressivité qui existe au niveau des droits de douane quoiqu'elles l'aient réduite au niveau de certains produits. Autrement dit, la protection relativement plus forte des produits à forte valeur ajoutée persiste. Par conséquent, au fur et à mesure qu'un pays en développement passera de la production de biens primaires à celle de produits plus élaborés, les droits frappant ses exportations deviendront de plus en plus élevés. Cet état de fait rend problématique le développement par l'exportation des produits de plus en plus transformés (25). Le fait de ne pas prendre en compte la concurrence imparfaite et la progressivité des taux interdit aux modèles de simuler deux cas de figure qui pourtant sont parfaitement envisageables du point de vue des intérêts des pays en développement:

- Le premier cas est celui où le PED procède à la diversification des exportations de produits à un même niveau de transformation, par exemple par l'exportation vers certaines régions de nouveaux produits qui, du fait des barrières non tarifaires, y étaient inconnus. Cette diversification est rendue possible par la tarification des mesures non tarifaires réalisée par l'Uruguay Round. Il peut s'agir aussi bien de la naissance d'échanges de nouveaux biens (26) que de la substitution entre produits (entre produits de climat tempéré et biens tropicaux par exemple) ou encore de création de marchés pour les produits qui jusque-là ne faisaient pas objet d'échanges internationaux.

- Le deuxième cas de figure envisage la réduction de la diversité des exportations par la réduction du niveau des réexportations par les pays en développement. En effet, certaines des structures pré-Uruguay Round qui avaient favorisé les réexportations seront démantelées selon les engagements pris (27). Il s'agit de mesures anti-contournement envisagées et portant sur les pratiques de réexportation, de détournement, de fausse déclaration d'origine et de falsification de documents officiels.

L'absence du volet financier et monétaire

Les modèles utilisés sont des modèles dits de troc. Par définition donc ils passent sous

silence les questions monétaires et de change ainsi que les flux financiers (les investissements directs étrangers surtout). Comme les modèles aboutissent à des résultats très faibles en termes relatifs (variations du revenu mondial de 2% au maximum), les gains estimés peuvent facilement être redistribués, voire absorbés, par des tourments au niveau des taux de change. Ainsi, une dévaluation – comme celle qui a touché récemment le franc CFA – peut facilement plus que compenser l'impact positif de l'Uruguay Round sur certains PED à cause de l'augmentation des prix (en monnaie locale) de certaines denrées alimentaires importées.

Les modèles à dominante statique

A l'instar des taux de change, les anticipations, l'accumulation de capital et le progrès technique sont absents des modèles. Ainsi, les possibilités d'expansion économique à travers la promotion des exportations, analysées récemment en théorie et inspirées par les expériences de pays asiatiques comme la Corée du Sud, n'ont pas été modélisées. Or, la théorie de la croissance, comme on l'appelle, suggère qu'à l'issue de réformes similaires à celles résultant de l'Uruguay Round, les effets statiques (directs) seront suivis au moyen terme de ceux liés à l'accroissement induit de l'épargne et de l'investissement. Basées sur des modèles statiques, les études présentées ci-dessus n'ont donc pas pu, à l'exception de celle réalisée récemment par le GATT (septembre 1994), prendre en compte les facteurs dynamiques de croissance et de développement. Or, c'est justement dans l'espoir de stimuler leur développement que les PED ont rejoint la table de négociation. Leur objectif est d'amorcer un démarrage économique que les mesures protectionnistes que ces gouvernements justifient par la fragilité de leurs économies n'ont pu leur apporter. Leur ambition est de diversifier et d'accroître le niveau de transformation de leurs produits d'exportation traditionnels.

Les élasticités

Les élasticités d'offre (c'est-à-dire la sensibilité des quantités offertes à une variation de prix) de produits d'exportation utilisées dans les études sont relativement élevées ce qui tranche avec les résultats des études spécifiques réalisées dans d'autres contextes et portant sur les fonctions d'exportation dans les pays en développement. En effet, ces études spécifiques concordent et mettent en évidence la faiblesse de ces élasticité-prix (28). Si on en croit les études spécialisées, et contrairement à ce que supposent les modèles étudiés ici, l'accroissement des exportations en provenance des pays en développement suite à une réduction tarifaire sera limité (29). Il en est ainsi surtout du fait des moyens de production limités dont disposent ces pays. Par ailleurs, le choix des niveaux des élasticités n'est généralement pas justifié par

les modélisateurs alors que les études de sensibilité ont montré que les effets estimés en dépendent largement. En d'autres termes, il est raisonnable de penser qu'avec des élasticités inférieures à celles retenues, les gains des PED seraient moins importants.

Le degré d'utilisation des préférences tarifaires par les PED

Les études supposent que les préférences actuelles – notamment celles accordées dans le cadre du Système généralisé de préférences – sont largement exploitées par les pays en développement. Les pays concernés ainsi que des institutions comme la CNUCED contestent cet état de fait. Selon une étude de la CNUCED (1994b), la moitié des importations des pays industrialisés en provenance de ces pays devraient pouvoir bénéficier du système généralisé de préférences alors que seulement la moitié de cette proportion – soit environ le quart des importations totales en provenance de ces pays – en ont effectivement bénéficié. La conséquence est que les détournements de marchés que devront occasionner les érosions de marges préférentielles devraient être en réalité plus petits que ceux admis à travers cette hypothèse dans les modèles. De plus, l'érosion des marges préférentiel-

(24) Voir Secrétariat du GATT (1993).

Il y a progressivité si pour une même valeur d'importation, le taux de protection augmente au fur et à mesure qu'augmente le degré de transformation des produits concernés.

(25) Dans la pratique, on distingue trois stades de transformation: les matières premières, les biens semi-finis et les produits finis.

(26) Il s'agit là d'un avantage certain pour les pays en développement dont les produits (tropicaux surtout) sont, du fait des barrières non tarifaires, peu connus dans les pays industrialisés.

(27) Dans les pays en développement, les réexportations n'ont pu être distinguées des exportations ordinaires de produits localement fabriqués. Il en est ainsi du matériel de transport réexporté par le Bénin, du riz réexporté par les pays frontaliers du Nigeria, des textiles et vêtements importés de la Chine et réexportés par Hong Kong, des tissus importés de la Hollande (par exemple "véritable ciré hollandais") et réexportés par des pays de l'Afrique Occidentale, etc. Ces transactions se justifient entre autres par les mesures de protection négative pratiquées dans les pays de destination finale, les avantages préférentiels dont peut jouir le pays réexportateur et par le souci d'accroître les exportations soumises à des restrictions quantitatives en les faisant transiter par un pays dont le quota est peu utilisé. Cette dernière astuce peut également prendre la forme de délocalisation d'entreprises ou de "sourcing" extérieur. Le démantèlement des mesures non tarifaires surtout devra réduire ces transactions et occasionner le départ de certaines entreprises étrangères des pays en développement. A terme, seuls les problèmes de change, les différences de droits de douane et les mesures non tarifaires que l'Uruguay Round n'aurait pas démantelées pourraient justifier la survivance d'une partie de ces transactions. Les raisons de l'existence de ces transactions dans certaines régions d'Afrique sont évoquées par Degbello (1994b). Yang (1994) a évoqué les réexportations par Hong Kong de textiles et vêtements importés de Chine.

(28) Une récente estimation de ces élasticités est réalisée par Degbello (1994a) sur 15 pays en développement. Les résultats obtenus (-0.8 comme élasticité-prix des importations et 0.1 pour celle des exportations) sont largement en-dessous des niveaux utilisés dans les études d'évaluation de l'Uruguay Round présentées en annexe.

(29) Les conséquences de cette hypothèse sur les effets quantifiés seront traitées dans la prochaine section.

des des pays en développement (les pays du bloc Afrique-Caraïbes-Pacifique surtout) sur les marchés de l'Union Européenne a commencé depuis l'extension du système, au début des années 80, à des États de l'Europe Centrale et de l'Est, puis tout récemment, à des pays latino-américains qu'il fallait soutenir dans leurs efforts de lutte contre la production de drogue sur leurs territoires. Les intégrations économiques réalisées çà et là (dans les régions développées) n'ont pas non plus favorisé le maintien de ces avantages préférentiels. Ceci conduit à penser que l'effet négatif de l'érosion des marges préférentielles sur les PED est surestimé par les modèles.

Les méthodes d'agrégation de pays et de produits

Les modèles d'équilibre général sont basés sur des hypothèses d'agrégation sectorielle et régionale très poussées. Ces hypothèses ramènent les analyses au niveau de groupes de pays ou de régions et de types de biens. Or, ce qui caractérise les pays en développement est leur extrême diversité⁽³⁰⁾. Un économiste de développement les comparait à l'antilope: facile à reconnaître mais difficile à définir (l'antilope ressemblant à plusieurs animaux de son espèce).

En dehors de l'étude de Nguyen et al. (1994), les autres évaluations ont été réalisées sur la base de modèles initialement conçus pour évaluer les réformes intervenant dans un secteur particulier (par exemple, le modèle RUNS de la Banque Mondiale et de l'OCDE pour l'agriculture et ceux utilisés dans les études du GATT, dont GTAP de Hertel et Tsingas (1993), pour l'industrie)⁽³¹⁾. Il s'agissait donc de modélisations qui accordaient beaucoup d'attention au secteur étudié et le désagrégeaient davantage, alors que les autres secteurs étaient modélisés "par souci d'exhaustivité" avec un niveau de précision moindre. Lorsque ces modèles ont été modifiés pour servir à l'évaluation de l'Uruguay Round, les écarts dans les niveaux de désagrégation n'ont pas été entièrement comblés. Cela explique l'importance accordée tantôt à l'agriculture, tantôt à l'industrie et accroît le risque d'une mauvaise estimation des effets dans les secteurs

ou régions où une agrégation très poussée des produits a été opérée. C'est pourquoi les modèles ne permettent pas d'analyser les effets spécifiques sur les pays pris individuellement ou ceux liés à chaque bien.

Il est évident que l'existence d'un gain pour une région peut cacher des pertes au niveau de certains pays pris isolément. De même, les échanges à l'intérieur des régions (surtout en développement) qui ont été très agrégées ont été négligés. Par ailleurs, un même pays n'offre pas nécessairement tous les biens appartenant à un groupe donné de produits pour lequel les études indiqueraient pour lui une perte ou un gain. L'hypothèse d'Armington atténue certes cette critique mais sans toutefois l'annuler puisqu'elle n'a son importance qu'à la seconde phase de décision du consommateur⁽³²⁾. Les modèles supposent par ailleurs une situation fixe de balance commerciale: les prix relatifs des biens échangeables et non échangeables s'ajustant de manière à rétablir l'équilibre à la suite d'une réorientation de politique commerciale.

Les limites que présentent ces différentes méthodes ne peuvent pas ne pas affecter les niveaux des effets évalués. Les études surestiment ou sous-estiment-elles les effets, *même* partiels, de l'Uruguay Round sur les PED? Telle est la question à laquelle le tentera de répondre le prochain chapitre.

Analyse des résultats

Les effets que les études ont quantifiés sont ceux relatifs aux prix surtout, aux revenus et par ricochet au bien-être. Dans de rares études, l'incidence sur les échanges a été estimée. Les effets évalués concernent surtout les secteurs agricole, industriel et très accessoirement (voire rarement) les services. Les effets globalement positifs que devraient induire les réformes en matière de règles et de disciplines multilatérales ou du système actuel du GATT n'ont pas été quantifiés. Pour l'ensemble des pays (développés, en développement et en transition) les études basées sur des modèles d'équilibre général appliqués ont, pour la plupart, abouti à des gains de revenu mondial allant de 69.9 milliards de dollars de 1986 à 510 milliards de dollars de 1990 soit, dans le meilleur des cas, de 2% du PIB mondial de l'année de base considérée. Lorsqu'elles utilisent une même approche, les études diffèrent surtout par les regroupements géographiques et sectoriels auxquels elles se réfèrent et par les niveaux de libéralisation retenus⁽³³⁾. Quant aux implications en termes de résultats obtenus, elles sont identiques parce que, d'une part, le même esprit a prévalu dans les spécifications des modèles (les prix y ont joué un rôle très important et les hypothèses sont fort semblables⁽³⁴⁾) et, d'autre part, les paramètres (les élasticités surtout) et les

données statistiques utilisées proviennent *grosso modo* des mêmes sources.

Comme il a été mentionné plus haut, les méthodes d'évaluation utilisées n'ont permis d'approcher que les effets statiques liés à l'accroissement des marchés. Ce dernier est induit par les réductions tarifaires surtout et, dans une certaine mesure, par le démantèlement des barrières non tarifaires ainsi que par l'élimination des subventions notamment dans le secteur agricole.

Le mécanisme retenu dans les modèles par lequel une baisse des prix conduit à une augmentation de revenu peut être résumé comme suit. Les produits dont les réductions tarifaires permettraient d'abaisser les prix feront – sous réserve de l'élasticité-prix de leur demande – l'objet d'une plus grande demande. Les pays producteurs de ces biens pourront accroître leurs exportations et par conséquent leurs recettes. Comme les plus gros exportateurs sont également les plus grands importateurs, les pays qui ne sont pas directement touchés par la baisse de prix devront également en profiter et cela même si la demande des produits dont les prix ont baissé est inélastique. Il en sera ainsi car le revenu réel des consommateurs devrait s'accroître à la suite des baisses de prix. Cet accroissement leur permettra d'acquiescer d'autres biens dont la production pourra ainsi augmenter. Toutefois, étant donné que les réformes n'exerceront pas les mêmes effets sur les prix dans les économies de toutes les régions, cette analyse mérite d'être nuancée, notamment pour les produits agricoles dont certains prix devront monter à l'échelle mondiale suite à la suppression, dans les pays industrialisés, des subventions à l'exportation.

L'analyse dynamique – largement absente des modélisations – aurait permis de prendre en compte des effets tels que la diversification et la substitution de certaines activités par d'autres. Une telle analyse aurait surtout mis l'accent sur l'évolution de la demande et sur les innovations, l'amélioration de la productivité et les économies d'échelle qui pourraient résulter des réformes. Par ailleurs, elle aurait permis de prendre en compte l'effet indirect d'entraînement que pourraient exercer, sur les économies en développement, les gains estimés pour les pays industrialisés.

Outre les effets qui devraient résulter de la poursuite de la libéralisation dans le secteur industriel, les gains des pays développés devront également se dégager de la baisse des dépenses affectées à la consommation de denrées alimentaires. En effet, la baisse des prix des produits agricoles que devront occasionner les réformes dans ce secteur (cette question est largement traitée plus loin) permettra – comme indiqué plus haut – d'accroître les revenus réels et d'utiliser les ressources ainsi dégagées pour l'achat d'autres biens et services dont la production devra de ce fait augmenter.

⁽³⁰⁾ La diversité des PED et, par conséquent, les différences dans les implications de l'Uruguay Round pour ces pays ont été soulignées par Keim (1993).

⁽³¹⁾ Les répartitions sectorielles des effets des réformes simulés à partir de ces modèles trahissent leur spécialisation. Les résultats mettent en exergue l'importance du secteur pour lequel le modèle a été élaboré. Cette question sera traitée dans la prochaine section.

⁽³²⁾ Sous cette hypothèse, le consommateur choisit d'abord le type/catégorie de biens puis ensuite décide de la marque ou du modèle, c'est-à-dire de l'origine. Cette hypothèse insinue l'absence de situation de monopole absolu et de spécialisation parfaite.

⁽³³⁾ La structure des modèles et les années de référence expliquent aussi les différences dans les résultats.

⁽³⁴⁾ L'originalité des versions II et III du modèle utilisé dans la dernière étude du GATT réside, comme il a été mentionné dans le texte, dans les modifications des hypothèses standard.

Les résultats pour les PED

Les pays en développement aussi devraient globalement enregistrer des gains même si la structure actuelle des économies de certains de ces pays les prédisposent à des pertes à l'issue de la mise en application des dispositions de l'Uruguay Round. Le **tableau 6** montre que les gains ou les pertes d'un pays donné dépendent de la structure de ses échanges.

Le tableau laisse entrevoir l'extrême difficulté de l'exercice de quantification et la diversité des approches utilisées. En effet, pour des raisons méthodologiques, les impacts quantifiés pour les PED ne sont pas directement comparables entre les modèles. Dans le tableau les résultats ont été présentés sous forme de tendance selon les caractéristiques des échanges commerciaux. Les cases vides indiquent que le modèle en question ne permet pas d'isoler la catégorie concernée. Les résultats corroborent les analyses plus superficielles ou simplement les intuitions: le démantèlement de l'AMF est une source de gains, et les gains pour les PED exportateurs de produits agricoles sont également peu contestés. Le cas des importateurs de denrées alimentaires (essentiellement des pays d'Afrique sub-saharienne) est le seul cas où les pertes sont vraisemblables.

Un même pays peut, en fonction des caractéristiques de ses échanges, appartenir à plusieurs catégories. Dans un tel cas, la tendance de l'effet net ne peut être identifiée avec certitude. En dépit de ce fait, quelques remarques peuvent être formulées. Ainsi, parmi les pays en développement, les gains les plus importants reviendraient aux pays exportateurs les plus compétitifs (pays exportateurs de textiles et vêtements ou de biens à forte élasticité de demande) et dont les structures actuelles offrent des possibilités d'adaptation rapide aux réformes. Les principaux perdants seraient d'une part les pays qui profitent le plus des avantages préférentiels d'accès sur les marchés des pays développés et qui subiront par conséquent de plein fouet "l'érosion des marges préférentielles" et, d'autre part, les pays importateurs nets de denrées alimentaires pour lesquelles les études prévoient des augmentations de prix.

Les pertes que devraient enregistrer les pays importateurs nets de produits alimentaires sont liées à la détérioration de leurs termes de l'échange. Celle-ci devrait résulter de la hausse des prix de ces biens sur le marché mondial à la suite de la réduction des subventions à l'exportation dans les pays industrialisés. En effet, toutes les études concordent quant à la baisse de la production des denrées alimentaires dans les régions où l'agriculture est très protégée (les pays de l'Union Européenne surtout). Les études prévoient que l'augmentation de l'offre des mêmes denrées dans les pays où l'agriculture n'est pas suffisamment protégée ne parviendra pas à compenser cette baisse de production, ce qui justifie la hausse des prix de ces biens sur le marché mondial. Le sucre, le lait, les

Tableau 6 Effets de l'Uruguay Round sur les PED, selon les caractéristiques des échanges commerciaux des pays.

Caractéristiques des échanges	Organisation ayant procédé à l'étude ¹					
	GATT (1994)	OCDE et BM (1993)	Nguyen et al. (1994)	UE/ACP (1994)	OCDE (1994)	CNUCED (1994)
Importateurs nets de produits agricoles		-	+			
Exportateurs de produits agricoles	(+) ³	+ (-) ⁴	+	-		
Exportateurs de matières premières				-		
Exportateurs de textiles et de vêtements ou d'autres produits manufacturés à haute composante de main-d'oeuvre	+ (-) ⁵	+		-	+	+
Pour mémoire: effet estimé pour l'ensemble des PED (mia. US\$ ou en % des exportations)	v1: -1.9 à -0.7 v2: 4.1 à 2.7 v3: 70.2 à 116.1	78,00 ⁶	7,80	- 0.26 ⁷ (-1.3% des exporta- tions)	+0.18 à +5.4% des exporta- tions	+ 7.1% des exporta- tions

¹ Toutes les études mentionnées dans le tableau ont fait l'objet d'une présentation détaillée dans l'annexe de l'étude.

² Les pays se trouvant dans cette situation appartiennent à la catégorie des "pays les moins avancés" selon la nomenclature de la BM (la réciproque n'étant pas vraie).

³ Ceux des PED qui disposent de larges superficies arables.

⁴ Pertes pour les exportateurs de riz et de produits arboricoles tropicaux.

⁵ Pertes selon la version 1 (v1), gains selon les versions 2 et 3 (v2 et v3).

⁶ Le montant concerne le groupe des pays en développement et en transition.

⁷ Montant en milliards d'ECU correspondant au déficit de la balance commerciale des pays du bloc Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP) avec l'Union Européenne (UE).

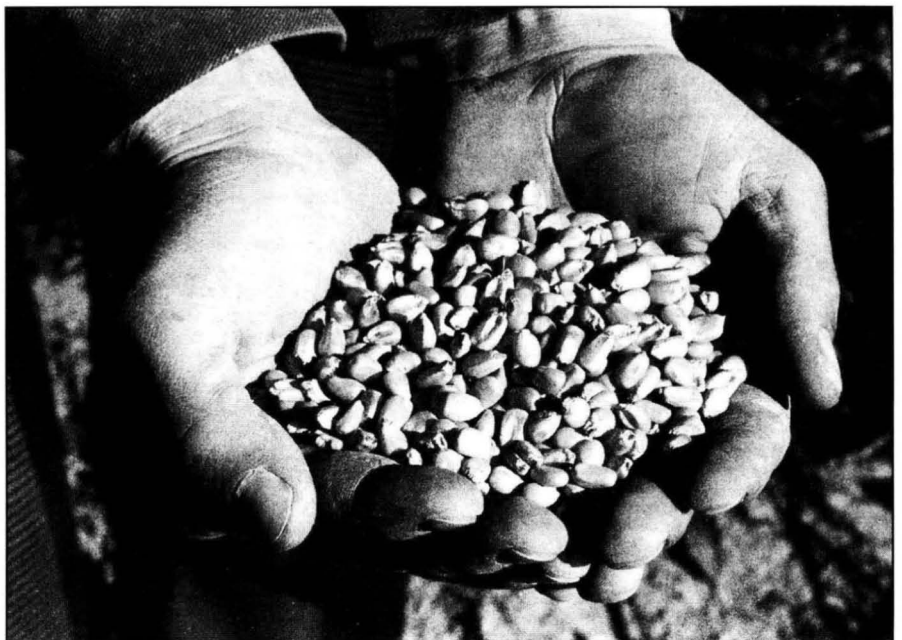


Foto Equisetto

viandes et dans une certaine mesure le blé sont les principales denrées alimentaires dont les prix mondiaux pourraient subir de substantielles hausses.

Les regroupements très poussés des pays qu'utilisent les études ne leur permettent pas de ventiler les pays pris individuellement entre les "gagnants" et les "perdants". Toutefois, les interprétations des résultats laissent à penser que parmi les perdants se trouveront des pays d'Afrique subsaharienne, du Maghreb, des Caraïbes, de la Méditerranée et du Moyen-Orient importateurs de pétrole entre autres (35). L'étude d'équilibre partiel de Davenport et al. (1994) permet de mieux cerner ce groupe de pays et aide à comprendre que les pays les moins avancés pourraient, en général, perdre. Elle a porté sur la grande majorité des PMA, ce qui a permis aux auteurs de tirer des conclusions individuelles par pays (cf. annexe). Par contre, à quelques rares exceptions près, les pays asiatiques devraient généralement profiter des réformes. Les pays en développement d'Europe devront aussi sortir gagnants des réformes (36).

La mise en perspective des résultats

Bien que la plupart des études font apparaître des effets négatifs pour certains PED, il y a des raisons pour penser que ces effets négatifs peuvent ne pas, dans le contexte de plusieurs pays, se révéler aussi importants. Plusieurs facteurs justifient ce point de vue.

L'éventualité de la stabilité des prix agricoles

Dans la littérature économique récente, les controverses sur l'éventualité d'une baisse de la production de produits alimentaires dans les pays développés (les pays de

l'Union Européenne surtout) à l'issue de l'Uruguay Round abondent. Gardner (1994) estime que certaines mesures de "zone grise" que les réformes n'auraient pas démantelées combinées avec une éventuelle amélioration de la productivité (37) et l'augmentation de la consommation de céréales en Europe permettront de soutenir le niveau actuel de production agricole au sein de l'Union Européenne. Cette augmentation peut être justifiée par la baisse des prix des produits concernés au sein de l'Union Européenne. Gardner ajoute que le problème agricole n'est pas seulement européen: les Américains aussi subventionnent l'agriculture. Il cite pour soutenir sa thèse une récente étude du Département Américain de l'Agriculture et des analyses de la Commission Européenne qui ont montré que les coûts de production céréalière en France et au Royaume-Uni sont peu différents de ceux des Etats-Unis. Par conséquent, du fait que les faibles coûts de transport en Europe compensent la différence relativement moindre de coûts de production, les meilleurs producteurs européens (français et britanniques surtout) devront pouvoir concurrencer les producteurs américains sur les marchés mondiaux. Dans ce cas, et contrairement à ce que prévoient les modèles, il n'y aurait simplement pas de hausses des prix mondiaux de denrées alimentaires suite à l'Uruguay Round. Et, par conséquent pas de pertes pour les importateurs nets de produits agricoles.

L'éventualité du maintien des prix agricoles par l'intervention

Par ailleurs, il a été avancé que le niveau actuel de production de denrées alimentaires dans les pays industrialisés peut aussi être maintenu à travers une augmentation de l'aide alimentaire aux PED importateurs nets de produits agricoles. Davenport et al. (1994) et Gardner (1994) estiment que ces aides supplémentaires, prélevées sur les excédents, permettraient aussi d'atténuer l'effet des réformes sur les prix de ces produits dans les pays industrialisés. Cette formule est sans aucun doute intéressante pour les pays industrialisés puisque les aides alimentaires leur reviendraient moins cher. Ces aides ne sont d'ailleurs pas couvertes par l'accord de l'Uruguay Round. L'inconvénient que comporte cette solution est que les effets attendus, en termes de libéralisation des échanges agricoles, de la réduction des subventions ne seront plus observés. Les pays en développement récipiendaires n'ont pas nécessairement besoin de quantités aussi importantes de denrées alimentaires des catégories concernées et n'auraient peut-être pas préféré de telles substitutions si le choix leur était laissé. Une pareille solution retarderait la libéralisation des échanges agricoles. Ces aides supplémentaires risquent d'inhiber les réajustements internes mentionnés plus haut puisqu'elles pourraient décourager la pro-

duction locale des biens concernés. Par conséquent, elles pourraient aggraver les préjudices causés à l'agriculture des économies en développement par les subventions et le dumping pratiqués par les pays industrialisés et contribuer au renforcement du niveau de protection du secteur agricole dans les pays donateurs: on passera de la situation actuelle où les produits sont vendus moins cher sur le marché mondial par les pays développés à une autre situation où ces mêmes biens seront gracieusement offerts (38).

L'impact de l'éventuelle hausse des prix agricoles

Même si la hausse des prix agricoles n'est pas importante, elle entraînerait, si elle devait se produire, des pertes pour les importateurs nets de ces denrées. Or, celles-ci seront compensées, ne serait-ce que partiellement, par des gains (liés aux réformes) au niveau des exportations d'autres produits par ces mêmes pays. De plus, la hausse des prix mondiaux devrait avoir un effet stimulant sur la production domestique des biens concernés. Ce réajustement de la production – largement ignoré dans les modèles – devrait modérer les effets négatifs. En d'autres termes, même si les pays concernés enregistrent des pertes dès l'entrée en vigueur des réformes, des ajustements internes sont à espérer. Ces ajustements pourraient permettre le retour aux cultures vivrières des populations que le dumping pratiqué par certains pays industrialisés a déplacées vers la production d'autres biens (les cultures de rente et les activités du secteur tertiaire notamment). L'examen des politiques commerciales nationales prévue par l'Uruguay Round incitera les pays en développement à réduire les mesures de protection négative de l'agriculture. En conséquence, les producteurs devront (directement) bénéficier mieux que par le passé des hausses de prix(39).

Le cas des produits tropicaux

Contrairement aux modèles sur les effets de la dévaluation de monnaies nationales, les biens domestiques ne faisant pas objet d'échanges internationaux n'ont pas reçu beaucoup d'attention dans les modélisations des effets de l'Uruguay Round. Il s'agit essentiellement de produits tropicaux qui – à ce jour – ne sont pas exportés. Leur prise en compte aurait permis d'étudier les possibilités qu'ont les pays potentiellement perdants (du fait surtout de la détérioration de leurs termes de l'échange) de substituer l'importation d'une partie des biens dont les prix augmentent par des denrées traditionnelles locales comme les tubercules (l'igname et le manioc), des légumineuses comme les haricots dont la plupart des régions possèdent plusieurs variétés. La production de ces denrées devra augmenter du fait de l'accroissement de leur demande induite par cette substitution. La prise en compte

(35) Dans la région de l'Amérique latine, les résultats sont assez contrastés. La plupart des pays importateurs nets de denrées alimentaires pourront, semble-t-il, compenser les pertes liées à ces importations par l'accroissement de gains que devraient procurer les réformes dans d'autres domaines. Cette région, relativement industrialisée, est l'une des principaux productrices de denrées tropicales. Par contre, les PMA de cette région comme Haïti pourraient, conformément à l'esprit de ces études, perdre.

(36) La trop grande importance accordée à l'offre dans ces études a fait que l'effet d'une baisse autonome des prix sur la consommation (la demande d'une façon générale) a peu retenu l'attention.

(37) Les récentes réformes de la PAC mentionnées ci-dessus devraient limiter l'amélioration qui pourrait être observée au niveau de la productivité.

(38) Dans les pays développés, l'écart entre les prix mondiaux et les prix intérieurs devront davantage se creuser.

(39) Dans la plupart des pays en développement qui ont bénéficié de programmes d'ajustement appuyés par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale, des efforts avaient été entrepris dans le cadre de ces plans en vue du démantèlement des réseaux inefficaces de distribution et du contrôle des prix (des denrées alimentaires surtout) qui occasionnaient d'importants manques à gagner pour les producteurs. Dans ces pays, la hausse des cours mondiaux devrait se transmettre immédiatement aux producteurs. Par ailleurs, la mise en application des décisions et recommandations issues de la rencontre de Marrakech d'avril 1994 atténuera les effets négatifs que l'Uruguay Round pourrait avoir sur les pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires.



de ces effets aurait, par conséquent, atténué l'impact de l'Uruguay Round sur les pays importateurs nets de denrées alimentaires. L'argument de fond est donc qu'à moyen terme, l'offre des denrées alimentaires (toutes catégories et origines confondues) pourrait ne pas fléchir au niveau mondial.

Les marges préférentielles

Pour ce qui est de l'érosion des marges préférentielles d'accès sur les marchés des pays industrialisés ⁽⁴⁰⁾, il convient de préciser que le nombre de pays en développement qui profitent effectivement de ces avantages est relativement faible. Braga et al. (1994) estiment à 10 le nombre de pays en développement exploitant 80% des avantages liés aux préférences commerciales sur les marchés de l'ensemble des pays industrialisés. Du rapport de la CNUCED (1994b) sur les PMA il ressort que les avantages préférentiels offerts en 1992 par la Norvège, la Suède et la Finlande ont été utilisés par seulement sept, douze et treize pays respectivement. Dans le cas de la Suède, le Bangladesh seul intervenait pour plus de 80% et dans celui de la Finlande, l'Éthiopie, le Burundi, le Malawi et la République Unie de Tanzanie ont à eux quatre utilisé 80%. En Suisse, 2% seulement des importations au bénéfice du SGP proviennent des PMA.

La surestimation des gains

A côté des raisons qui laissent à penser que les études réalisées à ce jour surestiment les pertes des PED, il existe au moins deux principaux facteurs qui permettent de penser que ces mêmes études surestiment également les gains:

- Comme il a été mentionné plus haut, le degré d'accroissement de l'accès aux marchés retenu dans les études exagère le niveau effectif de libéralisation atteint par l'Uruguay Round. A fortiori cette remarque vaut pour les résultats estimés à l'aide de tels paramètres.
- S'agissant du choix des paramètres, il convient de mentionner qu'un niveau exagérément élevé de l'élasticité de l'offre d'exportation peut également contribuer à la surestimation des gains liés aux réformes.

Par ailleurs, les problèmes évoqués plus haut au sujet des regroupements géographiques justifient le fait qu'en dépit des évaluations faites à l'aide d'hypothèses de concurrence imparfaite et d'économies d'échelle, en réalité les pays en développement – en l'occurrence les PMA – n'enregistreront pas de gains importants ⁽⁴¹⁾. Ceux de ces pays où la plupart des entreprises auraient disparu parce que non compétitives, devraient perdre plus que ne le prévoient les études. Ceci est d'autant plus vrai que les pays à revenu intermédiaire et

des pays les moins avancés seront spécialisés dans la production du type de bien pour lequel leur groupe disposerait d'un avantage comparatif. Autrement dit, le regroupement camoufle la possibilité de disparition des petites économies de la sphère des échanges internationaux.

L'importance des méthodes d'agrégations: l'exemple de l'étude du GATT

Les modifications apportées aux hypothèses standard dans les versions II et III du modèle utilisé par le GATT, bien qu'atténuant quelque peu les remarques formulées ci-dessus, sont loin de les vider de leur substance. En effet, la dernière étude du GATT (septembre 1994) renforce la conviction selon laquelle les effets estimés de l'Uruguay Round dépendent de la spécification du modèle utilisé (regroupements sectoriels et régionaux et les princi-

⁽⁴⁰⁾ L'accès préférentiel des pays en développement sur les marchés des pays industrialisés est concédé par ces derniers à travers le système généralisé de préférences (négocié sous l'égide de la CNUCED), la Convention de Lomé (encore connue sous l'appellation de Convention ACP-CEE), Initiatives du Bassin des Caraïbes (pour l'accès sur le marché américain par les pays des Caraïbes et de l'Amérique Latine). Les pays méditerranéens également bénéficient d'un traitement préférentiel sur les marchés des pays de l'Union Européenne.

⁽⁴¹⁾ La possibilité d'un gain moins important pour l'économie mondiale et pour les PED en particulier a été évoquée par Greenaway (1994).



pales hypothèses de modélisation). L'une des principales démonstrations fournies par les études du GATT est que les désagrégations (régionale et sectorielle) peuvent considérablement affecter le niveau des effets estimés. Ainsi, sous les hypothèses de concurrence parfaite et de rendements d'échelle constants, la prise en compte de 16.8% de réduction des mesures de soutien interne par l'Union Européenne au lieu des 20% utilisés dans les précédentes études ne justifie pas à elle seule la baisse des effets estimés⁽⁴²⁾. De 235 milliards de dollars de 1992 (gains estimés par le GATT à l'aide du modèle GTAP en avril 1994) ces gains sont tombés à 109 milliards de dollars de 1990 – soit une baisse de plus de la moitié des gains initialement estimés. L'explication est donc à rechercher dans les différences de regroupements de pays et de produits dans les deux études.

Qu'ils soient statiques ou dynamiques, les effets estimés dans le cadre de la dernière étude du GATT indiquent, sous les hypothèses de base (rendements d'échelle constants et concurrence parfaite), des pertes pour le groupe des pays en développement

⁽⁴²⁾ L'importance de second plan accordée à l'agriculture par les différentes études du GATT a été reconnue par les auteurs: voir François et al. (1994b). En effet, l'agriculture occupe dans le meilleur des cas la seconde position derrière l'industrie du point de vue de la contribution aux gains. Ceci ne permet pas d'attribuer à la seule réduction du niveau de démantèlement des mesures de soutien interne en Europe, une baisse aussi importante des gains initialement estimés. Par ailleurs, le fait que les gains de 235 milliards soient en dollars de 1992 et que les 109 milliards soient en dollars de 1990 n'annule pas la remarque selon laquelle une telle différence de résultats trouve également sa justification dans les désagrégations opérées.

⁽⁴³⁾ Conformément à la dernière étude du GATT, les effets positifs liés à l'accroissement des marchés de textiles et vêtements ne parviendront pas à compenser les pertes de rentes.

et en transition. Ces pertes, résultant surtout de la disparition de rentes⁽⁴³⁾ à l'issue du démantèlement de l'AMF notamment (aspect des réformes que les précédentes études n'avaient pas modélisé), justifient également l'importance que revêtent les spécifications de modèle dans les évaluations réalisées. Par ailleurs, comme le reconnaissent les auteurs des études du GATT, les effets dits dynamiques saisis par les modèles sont, dans le meilleur des cas, ceux du moyen terme. Aucune étude n'a donc estimé les effets à long terme des réformes.

Les arguments développés tout au long de ce chapitre convergent vers le fait que toutes les études réalisées à ce jour ont tendance à surestimer les effets réels que produira l'Uruguay Round. Ils surestiment aussi bien les gains que les pertes. Cela est vrai, même si les auteurs des études passées en revue prétendent présenter des variantes prudentes de leurs travaux. La surestimation découle du niveau exagérément élevé de libéralisation retenu dans l'ensemble des études. Au-delà de cet aspect, les résultats des études restent très sensibles aux niveaux de regroupements retenus. Or, les choix en la matière peuvent être dictés par un nombre considérable de facteurs allant des capacités de calcul à disposition jusqu'aux préférences quant aux résultats à obtenir.

Conclusion

Le seul fait que les négociations du cycle de l'Uruguay aient été menées à terme constitue déjà un grand succès puisqu'ainsi le système commercial international est préservé du chaos dans lequel l'aurait plongé un échec. Les pays en développement en auraient beaucoup souffert car ils ne disposent pas de moyens de pression

sur les pays développés et sont peu influents dans les échanges internationaux. L'autre succès, non le moindre, réside dans la transparence, la sécurité et la stabilité, c'est-à-dire les bases que l'Uruguay Round a jetées pour la poursuite de libéralisation. Les effets les plus prometteurs de l'Uruguay Round sont à chercher dans les réformes systémiques, celles touchant par exemple l'amélioration du mécanisme de règlement des différends, les examens périodiques de politique commerciale, l'obligation d'un engagement unique ou la création de l'OMC. Paradoxalement, l'impact de cette nature sur les échanges commerciaux échappe – pour le moment – à toute quantification, alors qu'il ne fait pas l'objet de controverses. Grâce à l'acquis systémique de l'Uruguay Round, le système commercial actuel dominé par les grands exportateurs devrait se transformer de façon à offrir les mêmes possibilités d'action à tous ses membres et une protection aux plus faibles contre des mesures de rétorsion unilatérales et injustifiées. Cette perspective est d'autant mieux venue pour les PED que les intégrations économiques entre pays développés les isolent de plus en plus et fragilisent davantage leur position à l'échelon international. L'acte final de l'Uruguay Round arrive donc à point.

Le principal enseignement qui ressort de l'analyse des études réalisées en vue d'évaluer les effets de l'Uruguay Round est que l'accroissement de l'accès aux marchés qui a servi de base aux quantifications est surestimé. Même si l'Uruguay Round permet dans de rares secteurs comme l'industrie un élargissement des marchés, celui-ci devrait se révéler très modeste en comparaison du niveau de libéralisation utilisé dans toutes les études. Les niveaux élevés de la consolidation tarifaire et de la tarification des mesures non tarifaires, bien que garantissant la transparence et la prévisibilité au sein du système commercial international, justifient les craintes de voir subsister à l'issue de l'entrée en vigueur de tous les accords des secteurs aussi (sinon plus) protégés qu'avant le début du cycle. Les effets économiques liés aux accès aux marchés seront donc moindres, aussi bien les gains que les pertes. Par ailleurs, d'une façon générale, la part des pays en développement dans les échanges mondiaux (celle des pays les moins avancés plus particulièrement) est si faible que les différentes études, réalisées à l'échelon mondial, n'ont pas été en mesure d'identifier les effets qui leur sont spécifiques. Néanmoins, le principal mérite des études réside dans le fait qu'elles indiquent les directions dans lesquelles les effets de réformes commerciales d'un certain niveau donné (*hypothétique*) peuvent se manifester. Au-delà d'une telle information, les chiffres auxquels ont abouti ces travaux pourront difficilement servir à d'autres fins étant donné les indications controversées dont font l'objet les accroissements d'accès aux marchés sur lesquels elles ont été basées. Les résultats des études d'évaluation réali-

sées indiquent que globalement les pays en développement devront gagner à l'issue des réformes. Toutefois, si les prix des denrées alimentaires devaient augmenter à l'issue de la réduction des subventions aux exportations et de la baisse subséquente de la production de produits agricoles dans les pays industrialisés, les pays en développement importateurs nets de denrées alimentaires et d'une façon générale les PMA verraient leurs termes de l'échange se détériorer. En plus des importateurs nets de denrées alimentaires, les PED qui exploitaient les avantages préférentiels offerts par les pays développés pourraient également subir des pertes suite à l'érosion de leurs marges préférentielles.

Il est donc nécessaire de réfléchir au sort de ces pays potentiellement perdants. La structure des économies les moins avancées et de certains autres PED limite les possibilités actuelles de ces pays de tirer avantage des opportunités ouvertes par l'Uruguay Round. En effet, du point de vue structurel, les PMA manquent d'infrastructures de base, de moyens financiers et souffrent de lourdeurs administratives qui contribuent à les tenir à l'écart du commerce mondial. L'espoir a été placé dans les programmes d'ajustement appuyés par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale mais force est de constater que les problèmes structurels n'ont pas jusqu'ici trouvé de solutions durables.

Les problèmes structurels des PMA résultent essentiellement du fait que ces pays tirent la majeure partie de leurs recettes d'exportation de la vente de matières premières, produits agricoles surtout et de minerais. Or, indépendamment des politiques protectionnistes des pays industrialisés, les prix de ces produits ont beaucoup chuté ces dernières années. Cette baisse de prix s'explique par les crises dans les pays de l'Est et d'Europe centrale, la récession économique dans les pays industrialisés, la prolifération de substituts à un certain nombre de produits de base et l'entrée de nouveaux concurrents généralement plus performants sur les marchés de ces produits de base.

A l'exception de quelques rares produits (alimentaires surtout), les réformes ne devront pas provoquer une augmentation des prix mondiaux (les accroissements de prix prévus par les études sont généralement de l'ordre de 5%). Ainsi, l'Uruguay Round ne s'attaque pas directement aux problèmes fondamentaux que connaissent ces pays, à savoir la déprime des cours des matières premières et des produits agricoles. Un effet d'entraînement peut certes être attendu de la croissance économique dans les pays industrialisés, mais, de l'avis général exprimé des chercheurs, celui-ci sera de portée limitée.

La protection négative des principaux secteurs économiques est une autre facette des difficultés structurelles des PED. Elle a survécu dans plusieurs pays en développement aux réformes économiques appuyées par le Fonds Monétaire Internatio-

nal et la Banque Mondiale. Cette protection prend des formes diverses : contrôle des prix à la production, subventionnement de certains produits d'importation, instauration de circuits de commercialisation, imposition des principaux produits d'exportation et surevaluation de la monnaie nationale dans les rares cas où celle-ci est encore convertible. A nouveau il faut constater que l'Uruguay Round concerne peu les mesures de protection négative qui nuisent aux économies en développement, celles-ci se trouvant en dehors du cadre des négociations.

Au total, les résultats estimés dans les études pour les différents pays, les pays les moins avancés plus particulièrement, indiquent, d'une certaine manière, le sens dans lequel pourraient s'orienter les recherches de solutions aux effets négatifs que pourrait avoir l'Uruguay Round ou les réformes qui s'opèreront dans ses sillages. Au demeurant, la période actuelle semble tout indiquée pour prendre de telles précautions. ●

Bibliographie

- Armington, P.S. (1969), "The geographic Pattern of Trade and the Effects of Price Changes", IMF Staff Papers 16(2), pp. 176-199.
- Braga Carlos A. Primo, Low Patrick, Sorsa Piritta (1994), "The Uruguay Round and the Developing Countries", World Bank, August 1994, à paraître dans Policy Focus.
- Brandao Antonio Salazar P. and Martin Will J. (1993), "Implications of agricultural trade liberalization for the developing countries", in Agricultural Economics No. 8, 1993, pp. 313-343.
- Cnuced (1993), Les pays les moins avancés: rapport 1992, New York, Nations Unies, 1993 (pp. 183-215: Les négociations d'Uruguay et les PMA).
- Cnuced (1994a), Analyse préliminaire des résultats du Cycle d'Uruguay et de leurs incidences sur les perspectives commerciales des pays en développement, Nations Unies, Juillet 1994, Genève.
- Cnuced (1994b), The least developed countries: 1993-1994 report, New York, United Nations, 1994.
- Davenport Michael, Hewitt Adrian, Koning Antonique (1994), The impact of the Gatt-Uruguay Round on ACP States, Overseas Development Institute (London) and European Centre for Development Policy Management (Maastricht), June 1994.
- Degbello Jacques (1994a), Devaluation and Stabilization Programs in Developing Countries, thèse de doctorat en économie internationale, Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales, Genève, 1994.
- Degbello Jacques (1994b), "La dévaluation du Franc CFA: une mesure inopportune dans une zone moribonde", Afrique 2000, IPRI, Bruxelles, Juin 1994, pp. 45-60.
- FMI (1994), Perspectives de l'économie mondiale, mai 1994, Washington.
- François Joseph, Mc Donald Bradley, Nordstrom Hakan, (1993) Economywide effects of the Uruguay Round, GATT Background Paper, December 3, 1993, Genève.
- François Joseph, Mc Donald Bradley, Nordstrom Hakan, (1994) The Uruguay Round: A Global General Equilibrium Assessment, National Centre for Development Studies, July 1994, Canberra - Australia.
- Gardner Brian, (1994) The 1993 GATT Uruguay Round Agreement: Impact on EU Agricultural Exports, April 1994, GATT (1979), Les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round, Genève, Avril 1979.
- GATT (1980), Rapport additionnel, Genève, Janvier 1980.
- GATT (1992), Trade Policy Review, Volume 1, Geneva.
- GATT (1993a), Analyse du projet d'accord de l'Uruguay Round, notamment en ce qui concerne les aspects qui présentent de l'intérêt pour les pays en développement, November 29, 1993, Genève.
- GATT (1993b), Trade Policy Review: European Communities, Vol. 1 and II GATT, Geneva, August 1993.
- GATT (1994a), L'accord global issu du cycle d'Uruguay: Principaux éléments du nouveau système commercial multilatéral, GATT, Genève.
- GATT (1994b), "Accroissement de l'accès aux marchés

- résultant du cycle d'Uruguay", Nouvelles de l'Uruguay Round, Avril 1994, Genève.
- Goldin Ian et Knudsen Odin (1990), Libéralisation des échanges agricoles, implications pour les pays en développement, OCDE/Banque Mondiale, 1990.
- Goldin Ian, Knudsen Odin, Van der Mensbrugge Dominique (1993), Trade liberalisation: global economic implications, OECD/World Bank, 1993.
- Greenaway David (1994), "Implications of the Uruguay Round for Trade and Development Policies of Developing Countries", Paper prepared for the International Trade Division of UNCTAD, Nottingham, June 1994.
- Haaland Jan and Tollefsen Truls Cook (1994), "The Uruguay Round and Trade in Manufactures and Services, General Equilibrium Simulations of Production, Trade and welfare Effects of Liberalization", CEPR Discussion Paper No. 1008, July 1994, London.
- Hertel T. and Tsingas M. (1993), "GTAP Model Documentation", in Shortcourse in Global Trade Analysis, mimeo, Perdue.
- INGCO Merlinda D. (1994), "Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: A Step Forward, Two Steps Back?", The World Bank (International Economics Department), August 1994, Washington.
- Keim Nadine (1993), "Les pays en développement et l'Uruguay Round du GATT", Communauté de travail, Lausanne, Novembre 1993.
- Laird Sam and Yeats Alexander (1986), "The UNCTAD Trade Policy Simulation Model" UNCTAD Discussion Paper No. 19, October 1986.
- Laird Samuel and Yeats Alexander (1987), "Tariff-cutting Formulas and Complications", in The Uruguay Round: A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations, The World Bank, November 1987, pp. 89-100.
- Martin Will (1992), "A Numerical Model of World Trade in Manufactures", World Bank, International Trade Division Working Paper, December 1992.
- Nguyen Trien, Perroni Carlo, Wigle Randall, (1991) "The value of a Uruguay Round Success", The World Economy, Vol. 14, pp. 359-374.
- Nguyen Trien, Perroni Carlo, Wigle Randall (1993), "An evaluation of the draft final act of the Uruguay Round", in Economic Journal, Vol. 103, November 1993, pp. 1540-1549.
- Nguyen Trien, Perroni Carlo, Wigle Randall (1994), "A Uruguay Round Success?", May 1994.
- Ocde (1991), "Tables of Producer Subsidy Equivalents and Consumer Subsidy Equivalents: 1979-1990", Paris, 1991.
- Ocde (1993), "Evaluer les effets du cycle d'Uruguay", Problèmes de Politique Commerciale No. 2, Paris, Octobre 1993.
- Ocde (1994a), "Première évaluation de l'impact du cycle d'Uruguay sur les pays en développement", TD/TC/WP (94)33, Mai 1994.
- Ocde (1994b), "Les avantages du libre-échange: enseignements tirés et mesures futures: Rapport de synthèse sur 17 PED", TD/TC/WP(94)REV1, Paris, Septembre 1994.
- Perroni Carlo (1994), "The Uruguay Round and its Impacts on Developing Countries: An Overview of Model Results", Report paper prepared for an UNCTAD project on The Impact of the Uruguay Round on Developing Countries, Ontario, June 1994.
- Tangerman Stefan (1994), "An assessment of the Uruguay Round Agreements on Agriculture and on Sanitary and Phytosanitary Measures", The New World System, OECD, October 1994, Paris.
- Trela Irene (1994a), "Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: Implications for Developing Countries", Report Paper prepared for an Unctad project on The Impact of the Uruguay Round on Developing Countries, Ontario, June 1994.
- Trela Irene (1994b), "Phasing out the MFA in the Uruguay Round: Implications for Developing Countries", Report paper prepared for an Unctad project on The Impact of the Uruguay Round on Developing Countries, Ontario, June 1994.
- US Department of Agriculture (1990), "Estimates of Producer and Consumer Subsidy Equivalent: Government Intervention in Agriculture 1986-87", Statistical Bulletin No. 803, Agricultural Trade Analysis Division, Economic Research Service, Washington DC, 1990.
- World Bank (1994), "Adjustment in Africa: reforms, results and the road ahead", Policy Research Report, Oxford University Press, New York, 1994.

Les auteurs remercient le Prof. Ch. Coméliau (IUED), le Prof. J. de Melo (LEA) et M.E. Mottu pour leurs commentaires et R. Blackburn, J. François, S. Laird pour les informations et documents fournis.