

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

**L'Accord Multifibres:
un substitut aux articles
VI et XVI du GATT**

THÈSE

PRÉSENTÉE À LA FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES
ÉCONOMIQUES POUR OBTENIR LE GRADE DE
DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

PAR
OLIVIER CUENDET

difo-druck schmacht, bamberg 1990

Monsieur Olivier CUENDET est autorisé à imprimer
sa thèse de doctorat ès sciences économiques intitulée :
"L'Accord Multifibres : un substitut aux Articles VI et XVI
du GATT".

Il assume seul la responsabilité des opinions
énoncées.

Neuchâtel, le 2 mai 1990

Le Doyen
de la Faculté de droit
et des sciences économiques

Claude Jeanrenaud

L'ACCORD MULTIFIBRES :
UN SUBSTITUT AUX ARTICLES VI ET XVI DU GATT

(Plan général)

INTRODUCTION	1
<u>PARTIE I :</u> LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL	
Chapitre 1 : Le GATT	5
Chapitre 2 : Les fondements économiques du GATT	17
Chapitre 3 : Les données du commerce international des textiles	30
<u>PARTIE II :</u> LE PROTECTIONNISME	
Chapitre 1 : Les formes du protectionnisme	51
Chapitre 2 : Les philosophies du protectionnisme	64
Chapitre 3 : Les mesures protectionnistes prévues par le GATT	79
Chapitre 4 : Fonctionnement et critique des AMP	101
<u>PARTIE III :</u> LE CAS DES EXPORTATIONS TEXTILES TURQUES VERS LA CEE VU SOUS L'ANGLE DES ARTICLES VI ET XVI DU GATT	
Chapitre 1 : Présentation du cadre général	121
Chapitre 2 : Subventions et mesures de dumping de la Turquie	137
Chapitre 3 : Restrictions quantitatives introduites par la CEE	155
Chapitre 4 : Développements possibles	168
CONCLUSION	181
Annexes	186
Table des illustrations	192
Bibliographie	194
Sources juridiques	199

L'ACCORD MULTIFIBRES :
UN SUBSTITUT AUX ARTICLES VI ET XVI DU GATT

(plan détaillé)

INTRODUCTION	1
<u>PARTIE I :</u> LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL	
Chapitre 1 : Le GATT	5
1. Historique	6
2. Les organes du GATT	8
1. Les PARTIES CONTRACTANTES	8
2. Le Conseil des représentants	8
3. Le Secrétariat	9
3. Le pragmatisme du GATT	10
4. L'évolution des normes	11
1. Vote formel	11
2. Conclusion d'accords spécifiques	12
3. Décisions des PARTIES CONTRACTANTES	12
4. Dérogations	13
5. Evolutions tacites	13
5. Les fonctions des normes du GATT	14
1. Fonction interprétative	14
2. Fonction supplétive	15
3. Fonction créatrice	15
Chapitre 2 : Les fondements économiques du GATT	17
1. Les cinq principes fondamentaux du GATT	18
1. Principe de la nation la plus favorisée	18
2. Emploi exclusif des droits de douane	19
3. Libéralisme commercial	21
4. Favorisation des pays en voie de développement	22
5. Clause de sauvegarde	24
2. Place du GATT dans le cadre commercial mondial	25
Chapitre 3 : Les données du commerce international des textiles	30
1. Définition des textiles	30
2. Les matières premières	32
3. La filière textile	33
4. Les ordres de grandeur du commerce des textiles	36
5. Consommation et production	40
6. L'importance relative du commerce des produits textiles	43
7. Les taux de change	44
8. La balance commerciale	47
Conclusion de la première partie	49

PARTIE II : LE PROTECTIONNISME

Chapitre 1 : Les formes du protectionnisme	51
1. Pourquoi le protectionnisme ?	51
2. Le protectionnisme dans l'équilibre partiel	58
3. Que penser de l'équilibre partiel ?	60
4. La taxation de produits intermédiaires	61
Chapitre 2 : Les philosophies du protectionnisme	64
1. Le néo-mercantilisme	66
2. Les pays en voie de développement et le néo-mercantilisme	67
1. L'article XVIII du GATT	68
2. La sous-évaluation du taux de change	70
3. Le dumping et les subventions	71
3. Les termes de l'échange	72
4. Les pays industrialisés	74
L'esprit du GATT	76
5. La diplomatie économique	77
Chapitre 3 : Les mesures protectionnistes prévues per le GATT	79
1. Mesures antidumping et antisubventions du GATT et de la CEE	80
2. Définition du dumping	84
3. Structure des textes de loi antidumping	85
4. Définition des subventions	86
5. Structure des textes de loi antisubventions	87
6. Le préjudice	89
7. Les procédures antidumping et antisubventions du GATT	92
8. Les procédures antidumping et antisubventions de la CEE	94
Chapitre 4 : Fonctionnement et critique de l'AMF	101
1. Point de départ des AMF	103
2. Les principes économiques de l'AMF	106
1. La désorganisation des marchés	106
2. La production viable minimum	108
3. Les pays en voie de développement	108
4. L'ajustement des structures industrielles des pays importateurs	109
5. La clause "anti-surge"	110
3. Les prescriptions de l'AMF	111
4. Quelques conséquences économiques des AMF	113
5. La diplomatie économique et les AMF	115
1. La discrimination	115
2. La non réciprocité	116
3. Le pragmatisme	116
Conclusion de la deuxième partie	119

PARTIE III : LE CAS DES EXPORTATIONS TEXTILES TURQUES
VERS LA CEE VU SOUS L'ANGLE DES ARTICLES
VI ET XVI DU GATT

Chapitre 1 : Présentation du cadre général	121
1. L'accord d'association entre la CEE et la Turquie	123
2. L'importance de la CEE pour les exportations de textiles turques	127
3. La politique commerciale turque	131
1. La manipulation des taux de change	132
2. Le protectionnisme turc	133
3. Les subventions turques	134
Chapitre 2 : Subventions et mesures de dumping de la Turquie	137
1. Procédure dans laquelle aucun dumping n'a été constaté	138
2. Procédure dans laquelle un engagement a été souscrit	138
3. Procédure dans laquelle le dumping n'a pas causé de préjudice	140
4. Procédure antidumping/antisubventions concernant certains fils de coton (cat. 1) originaires de Turquie	141
1. Ouverture de la procédure	142
2. Droit antidumping provisoire	143
3. Droit antidumping définitif	145
4. Abrogation du droit antidumping définitif	147
5. Recours auprès de la Commission	148
1. Litiges concernant la valeur normale	148
2. Litiges concernant l'actualisation de la valeur normale	150
3. Litiges concernant le prix à l'importation	151
6. Recours auprès de la Cour européenne de justice	152
Chapitre 3 : Restrictions quantitatives introduites par la CEE	155
1. Restrictions quantitatives unilatérales de la CEE	156
2. L'image complète des barrières protectionnistes communautaires	158
3. Le cadre juridique des barrières protectionnistes communautaires	159
1. Les autolimitations des exportations (catégorie 1)	160
2. Les autolimitations des exportations de produits textiles	160
3. Autolimitations des exportations de vêtements	162
4. La surveillance communautaire	162
4. Que penser des autolimitations des exportations ?	164
5. Logique des accords d'autolimitation des exportations	165

Chapitre 4 : Développement possibles	168
1. La transformation de quotas en droits de douane	169
2. La vente aux enchères des quotas	170
3. Un plan de libéralisation dans la ligne des AMF	171
4. Un arrangement pour un commerce libre des textiles et des vêtements	172
5. Un code des textiles	174
1. Forme juridique	174
2. Le problème de la non discrimination	174
3. Taux de croissance automatiques des restrictions quantitatives	175
4. Avantages et désavantages	176
Conclusion de la troisième partie	178
 CONCLUSION	 181
Annexes	186
Table des illustrations	192
Bibliographie	194
Sources juridiques	199

"Rendez à César ce qui
est à César et à Dieu ce
qui est à Dieu"

Evangile selon Marc
chapitre 12, verset 17

I N T R O D U C T I O N

Les échanges de produits textiles sont soumis depuis le début des années 60 à un régime commercial d'apparence peu libérale. Cette question a déjà fait couler beaucoup d'encre; il n'est pourtant pas inintéressant de la reprendre en l'élargissant de deux aspects jusqu'alors négligés.

Le premier de ces aspects est la grande intensité du facteur capital dans la production des textiles au sens strict (c'est-à-dire sans les vêtements). L'intensité en capital de cette industrie se reflète dans la part très importante des coûts fixes dans la production ¹. Cela se traduit de manière micro-économique par des rendements d'échelle croissants. Ce travail ne concerne que la part de l'industrie textile au sens strict qui répond à ce critère.

Le second de ces aspects est la question du dumping et des subventions. Ce ne sont pas tant le dumping et les subventions

¹ Ces coûts sont appelés fixes parce qu'ils ne varient pas en fonction de la quantité produite (du moins à court terme). Quand la production est faible, les coûts fixes sont répartis sur un petit nombre de produits. Le prix de revient de chaque produit est donc élevé. Lorsque la production est élevée, c'est l'inverse. En d'autres termes, plus une entreprise est grande, plus ses coûts par unité supplémentaire produite sont bas. Cette caractéristique ne vaut évidemment que jusqu'à la capacité maximum de production de chaque entreprise.

eux-mêmes qui viennent au premier plan dans ce travail, mais plutôt les mesures qui les combattent. Pour comprendre le fonctionnement des normes antidumping et antisubventions, il faut faire un détour par le GATT ¹, car c'est là qu'elles trouvent leur origine.

Le GATT conduit la démarche de ce travail à deux titres : Premièrement, il englobe le régime commercial des textiles ainsi que les prescriptions internationales en rapport avec le dumping et les subventions. Deuxièmement, il dicte les principes normatifs de la diplomatie commerciale.

Ce deuxième élément prend naturellement une dimension particulière à l'heure où se tiennent les négociations d'Uruguay, lancées en septembre 1986 à Punta del Este. Celles-ci ne font pourtant pas l'objet de ce travail, parce qu'elles n'ont obtenu pour l'instant aucun résultat intermédiaire tangible en ce qui concerne les textiles ².

La première partie de ce travail présente le GATT et ses principes généraux. Elle démontre la fragilité du contexte global face aux tensions commerciales ou politiques. D'autre part, elle donne un aperçu du commerce international des textiles. La stabilité des grands courants commerciaux y est particulièrement mise en évidence.

La deuxième partie présente un modèle d'équilibre partiel qui tient compte des rendements d'échelle croissants de l'industrie textile et du dumping de certains produits d'importation.

¹ General Agreement on Tariffs and Trade. En français, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

² Une réunion à mi-parcours s'est tenue à Montréal du 5 au 9 décembre 1988 et à Genève du 5 au 8 avril 1989. A cette occasion les participants ont réaffirmé les buts de la Déclaration de Punta del Este, c'est-à-dire "l'intégration du secteur des textiles et des vêtements dans le cadre du GATT". Source : Nouvelles de l'Uruguay Round; GATT; NUR 027; 24 avril 1989; p. 8.

Ce modèle parvient à la conclusion que le régime commercial des Accords multifibres n'est pas foncièrement inefficace du point de vue économique, mais qu'il représente une alternative de second choix par rapport à des mesures antidumping et antisubventions parfaites. D'après ce modèle, la situation la moins favorable pour l'ensemble du marché est paradoxalement l'absence de toute régulation commerciale.

La deuxième partie explique les motivations qui poussent les exportateurs à pratiquer des prix de dumping. Une des principales raisons est l'importance démesurée que peuvent prendre les revenus en devises fortes. Pour cette raison, certains Etats offrent des subventions aux entreprises exportatrices. A leur tour, ces subventions se traduisent en prix de dumping. De fait, cette situation risque surtout de se présenter dans des pays nouvellement industrialisés. Le dumping et les subventions portés à l'état de politique étatique sont appelés ici "néo-mercantilisme".

La deuxième partie décrit aussi les normes antidumping et antisubventions ainsi que les Accords multifibres. Il apparaît à l'exemple de la Communauté européenne que les premières sont pratiquement inapplicables en raison des exigences formelles auxquelles elles doivent répondre. En fait, elles ne peuvent fonctionner que si un petit nombre de producteurs est accusé de dumping. Devant l'impossibilité d'appliquer les procédures antidumping et antisubventions, les Etats importateurs sont donc tentés de recourir à des restrictions quantitatives telles que les Accords multifibres. Ceux-ci, au contraire, sont faciles à imposer et efficaces.

La troisième et dernière partie applique l'argumentation relativement abstraite des deux premières à un sujet bilatéral concret, le commerce des textiles entre la Turquie et la Communauté européenne dans les années 80. Ce cas concret était l'hypothèse contenue dans le titre de ce travail et exposée théoriquement dans les deux premières parties.

En conclusion, le dernier chapitre propose une optique originale de libéralisation du commerce des textiles. La clé en est une réciprocité commerciale accrue, visant à offrir aux exportateurs un meilleur accès aux marchés importateurs tout en supprimant les tendances néo-mercantilistes actuelles.

Ce travail présente le point de vue des pays industrialisés importateurs. Ca n'est qu'une des très nombreuses facettes du commerce international des textiles. Les prises de position de ce texte ne concernent bien évidemment que cette partie du problème. Blanchir les importateurs et noircir les exportateurs n'est pas du tout le but de cette approche. Ce travail ne fait que montrer sous un jour nouveau un problème déjà ancien.

* * *

Pour conclure cette brève introduction, je tiens à témoigner ma reconnaissance au Professeur Jean-Louis Juvet pour ses conseils débordants de créativité, ses encouragements permanents et sa disponibilité. Il est à la source de ce travail, de son titre et l'a accompagné avec beaucoup de patience.

Mes remerciements vont aussi à la bibliothèque du GATT où j'ai pu trouver toute la documentation nécessaire à ce travail ainsi qu'à Christian de Preux qui m'a été d'une aide précieuse en relisant la première version de ce texte.

PARTIE I : LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL

CHAPITRE 1 : LE GATT

"Selon que vous serez puissant ou misérable,
Les jugements de cour vous rendront blanc ou noir."
Les animaux malades de la peste
Jean de La Fontaine

Le GATT ¹ constitue le cadre institutionnel de la plus grande partie du commerce international. Ce chapitre présente le GATT comme le milieu où évolue le commerce des textiles, mais aussi comme une institution qui n'est pas immuable.

Le GATT est un accord commercial multilatéral. Son Secrétariat, bien que n'en possédant pas le statut officiel, est de-

¹ General Agreement on Tariffs and Trade. En français : Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce. Il est communément appelé "l'Accord général".

Des nombreux ouvrages de référence sur le GATT, voici les plus importants :

Dam Kenneth W. : The GATT Law and International Economic Organisation; The University of Chicago Press; Chicago and London 1970.

Hudec Robert E. : The GATT Legal System and World Trade Diplomacy; Praeger Publishers; New York, Washington and London 1975.

Jackson John H. : World Trade and the Law of GATT : A Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade; Bobbs-Merrill; New York 1969.

Long Olivier : La place du droit et ses limites dans le système commercial multilatéral du GATT; Martinus Nijhoff; The Hague, Boston and London 1984.

Senti Richard : GATT, System der Welthandelsordnung; Schulthess; Zürich 1986.

venu de facto une organisation internationale. 94 nations ¹ ont accédé au GATT à ce jour; elles représentent plus des 80 % du commerce mondial. Environ les trois quarts des pays membres sont des pays en voie de développement; en 1948, cette proportion n'était que d'un tiers ².

1. Historique

Les origines de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce remontent à la période qui suit immédiatement la seconde guerre mondiale. Le 18 février 1946, le Conseil économique et social de l'ONU convoque une "conférence mondiale sur le commerce et l'emploi". Elle est ajournée en mai 1946; mais, en octobre 1946, une nouvelle conférence est lancée à Londres. Enfin, après cinq mois de négociations, 54 Etats signent, le 24 mars 1948 à la Havane, une Charte très ambitieuse de 106 articles qui prévoit, entre autres, dans l'une de ses annexes la création d'une Organisation Internationale pour le Commerce ³. Cette Charte, dite de la Havane, ne sera jamais mise en pratique, mais conserve une grande influence idéologique sur la réglementation du commerce international. Pendant que se déroulent les négociations de la Havane, une négociation tarifaire multilatérale est lancée en parallèle, à l'initiative des Etats-Unis, pour gagner du temps. Elle reprend comme support juridique la partie purement commerciale de la Charte de la Havane et la met en vigueur à titre provisoire, en attendant la ratification de l'ensemble de la Charte. C'est ainsi que naît l'"Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce" (GATT). Il est signé le 30 octobre 1947 par 23 Etats.

¹ Etat en juin 1987. Par ailleurs, un pays y a accédé provisoirement et 30 autres l'appliquent de facto.

Source : Le GATT, ce qu'il est, ce qu'il fait; GATT; Genève 1987; p. 24.

² Senti Richard : op. cit.; p. 312.

³ OIC ou, en anglais : International Trade Organisation (ITO).

Curieusement, les Etats-Unis, principaux initiateurs de la conférence de la Havane, sont aussi à l'origine de son échec. En effet, le Congrès des Etats-Unis montrera si peu d'enthousiasme pour le projet que le Président Truman renoncera à le faire ratifier en 1950.

La conférence de la Havane crée pour l'administration provisoire de l'OIC une commission ad hoc ¹, qui devient -après l'échec du projet de l'OIC- le Secrétariat du GATT avec un statut permanent. A la fin de l'année 1950, lorsqu'il apparaît que la Charte de la Havane n'a plus aucune chance d'être ratifiée, le GATT devient de facto une institution permanente.

Le texte de l'Accord a connu trois séries de modifications en plus de quelques adaptations mineures entreprises dans les années 1948 et 1949. D'abord en 1950, le texte a été soumis à une révision qui n'a apporté que des changements de détail. Deuxièmement, en 1955, une tentative de créer une organisation internationale du commerce a eu lieu : Elle se serait appelée l'OTC (Organisation for Trade Co-operation). Nouvel échec. Toutefois, certains changements superficiels ont été apportés à l'Accord général. Enfin, en 1966, une partie IV, concernant les questions de développement, a été adjointe au texte du GATT. Depuis, le texte de l'Accord général n'a plus été touché, mais ses normes ont été reprises et modifiées dans d'autres contextes.

Le terme "GATT" s'applique en pratique indifféremment à l'accord commercial et à ses organes, notamment au Secrétariat. Il possède en fait tous les "éléments constitutifs d'une organisation internationale" ² : un traité, des organes permanents, un budget, des privilèges et des immunités.

¹ En anglais : Interim Commission for the International Trade Organisation (ICITO).

² Jouanneau Daniel : Le GATT; Que sais-je ? Presses Universitaires de France; Paris 1980; p. 26.

2. Les organes du GATT

Nolens, volens, les normes du GATT entrent en conflit avec certaines politiques économiques des pays membres. Ces tensions inéluctables ont imposé au GATT des structures flexibles ¹. L'Accord général cherche à garder les structures les plus simples possible comme le démontrent le petit nombre et la mobilité de ses organes :

1. Les PARTIES CONTRACTANTES

Les pays signataires du GATT -appelés parties contractantes lorsqu'ils sont pris individuellement- prennent l'appellation de PARTIES CONTRACTANTES ² (en majuscules), lorsqu'ils agissent en tant qu'entité. Les PARTIES CONTRACTANTES constituent l'organe suprême du GATT et se réunissent en principe une fois par an. Dans certaines circonstances exceptionnelles (par exemple le lancement d'une série de négociations), les PARTIES CONTRACTANTES se réunissent au niveau ministériel.

2. Le Conseil des représentants

Entre les réunions annuelles des PARTIES CONTRACTANTES, le Conseil des représentants est chargé de liquider les affaires courantes ou urgentes. Il compte plus de 65 membres et se réunit environ neuf fois par an.

"Le Conseil est composé des représentants de toutes les parties contractantes qui demandent à devenir membres. Il coopte de plein droit toute partie contractante qui fait valoir un intérêt sur un point de son ordre du jour." ³

¹ 40 Jahre GATT : Bewährtes dauerhaftes Provisorium mit Mängeln; NZZ Nr. 252; 30. Oktober 1987; p. 37.

² GATT, art. XXV par. 1.

³ Long Olivier : op. cit.; p. 65.

Toutes les différentes positions diplomatiques sont représentées au Conseil. Il est ainsi à même de préparer les décisions des PARTIES CONTRACTANTES dans un cadre moins pesant que l'assemblée plénière. Il a été créé en 1960 par les PARTIES CONTRACTANTES, qui lui ont délégué presque tous les pouvoirs : Seuls le budget, l'admission de nouveaux membres et les dérogations ¹ restent de la compétence exclusives des PARTIES CONTRACTANTES. Les décisions prises par le Conseil des représentants sont exécutoires et soumises seulement à posteriori aux PARTIES CONTRACTANTES ².

3. Le Secrétariat

Le Secrétariat du GATT a pour principale tâche de faciliter les échanges de vues et les négociations entre les parties contractantes. Il rassemble des informations et des statistiques commerciales de toute provenance. De plus, il publie régulièrement des rapports sur l'évolution du commerce mondial. Il est tenu à une certaine neutralité, mais il ne doit toutefois pas perdre de vue le but final du libre échange.

Un Directeur général est à la tête du Secrétariat: il est le "gardien de l'Accord général", "l'animateur et l'inspirateur" des débats, le "conciliateur" dans les négociations et le "manager" du Secrétariat ³. Il n'a aucun droit ni aucun moyen de contrainte vis-à-vis des PARTIES CONTRACTANTES, mais doit remplir sa mission par sa "seule persuasion" ⁴.

¹ L'accession de nouveaux membres est réglée dans l'article XXXIII du GATT, les dérogations dans l'article XXV par. 5.

² Long Olivier : op. cit.; p. 75.

³ Ibid.; p. 71.

⁴ Ibid.; p. 72.

A côté de ces organes, il existe plusieurs comités, formels ou informels, dont le rôle dans la bonne marche du GATT est primordial, mais qui peuvent être laissés de côté dans l'optique de ce chapitre.

3. Le pragmatisme du GATT

Le GATT est, par essence, d'abord axé sur la réalité. Tout en cherchant à dégager et à appliquer des principes généraux, il se soucie en second lieu de savoir "qui a violé quoi" ¹. Ce "pragmatisme" ne facilite naturellement pas la cristallisation d'une doctrine. Une analyse du GATT qui interprète de manière trop rigide les principes juridiques court donc le risque de s'éloigner de la réalité.

Dans cette optique, la notion d'"égalité" des nations n'a qu'une valeur relative : La puissance économique et commerciale d'un pays est déterminante dans l'enceinte du GATT, bien que chaque pays ne dispose que d'une voix lors des votes ². Cette forme de discrimination économique résulte de l'impossibilité de réaliser un projet commercial à l'échelle mondiale sans l'aval des grandes puissances économiques. Par ailleurs, la souveraineté des Etats n'est aucunement entamée par cette inégalité.

Il n'est pas prévu non plus que les pays membres soient soumis à des "jugements" des PARTIES CONTRACTANTES avec l'intention

"d'éviter une procédure trop longue et formaliste, d'arriver à un compromis satisfaisant entre les parties au lieu de recourir à la dialectique "vainqueur vaincu", d'éviter une cristallisation du droit susceptible de bloquer les évolutions futures..." ³

¹ Carreau Dominique, Juillard Patrick, Flory Thiébaut : Droit international économique; Librairie générale de Droit et de Jurisprudence; Paris 1978, p. 21.

² art. XXV par. 3 du GATT.

³ Carreau Dominique, Juillard Patrick, Flory Thiébaut : op. cit.; pp. 20-21.

Plutôt que d'examiner dans le détail les compétences et les fonctions de chaque organe du GATT, il est judicieux de considérer l'Accord général comme un tout régi par quelques principes fondamentaux et évoluant d'une manière définie. Les principes qui le régissent constituent le sujet du chapitre suivant; voici dans l'immédiat les façons dont il évolue.

4. L'évolution des normes

Les procédures d'élaboration ou de modification des normes du GATT répondent à un schéma de base qui vaut pour la plupart des articles de l'Accord général. L'importance des évolutions informelles doit être ici soulignée, car elles influent largement sur le fonctionnement du GATT tout en restant parfois invisibles à l'oeil du juriste.

Olivier Long, ancien Directeur général du GATT, compte cinq de ces procédures ¹ :

1. Vote formel

L'article XXX du GATT stipule que la Partie I (c'est-à-dire les articles I et II) , de même que les articles XIX (réglementant les liens du GATT avec la Charte de la Havane) et XXX ne peuvent être modifiés qu'avec l'accord unanime des parties contractantes.

Pour la modification de toute autre norme, une majorité des deux tiers des parties contractantes est requise. La minorité qui n'approuve pas la modification n'est pas tenue d'appliquer la nouvelle, mais reste membre du GATT ².

¹ Long Olivier : op. cit.; pp. 16-19.

² art. XXX du GATT.

Des votes formels n'ont lieu qu'exceptionnellement. En effet, la diplomatie économique a développé une coutume basée sur le consensus qui cherche à éviter un éclatement du GATT à la suite de trop nombreux votes divergents. Un consensus est atteint lorsque "le Président [des débats] constate qu'aucune délégation n'a fait des objections" ¹ à l'adoption d'une décision ou d'une recommandation.

2. Conclusion d'accords spécifiques

La deuxième de ces procédures de modification du GATT veut que les parties contractantes puissent conclure des accords hors de l'Accord général, mais sous ses auspices. Ces accords prennent dans la règle le nom d'"arrangements" ou de "codes" et ne lient que les Etats qui y adhèrent spécifiquement ². Une telle procédure permet de clarifier les règles du GATT et surtout de préparer le chemin pour de nouveaux principes qui ne sont pas mûrs pour un consensus global.

3. Décisions des PARTIES CONTRACTANTES

Les parties contractantes ont par ailleurs la possibilité de prendre des "décisions". De telles décisions n'ont de raison d'être que si elles sont largement appliquées. C'est pourquoi cette procédure se limite le plus souvent à des déclarations d'intention ou à des arbitrages.

Par exemple, à la suite des négociations de Tokyo, en 1979, quatre décisions fondamentales ont été prises : 1) Traitement

¹ Long Olivier : op. cit.; p. 74.

² La plupart des codes existants visent l'élimination d'obstacles commerciaux non tarifaires et ont été conclus ou complétés dans la foulée des négociations de Tokyo en 1979 : code anti-subsventions, code sur les obstacles techniques au commerce, code sur les procédures en matière de licences d'importation, code sur les marchés publics, code sur la valeur en douane et code anti-dumping.

différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement; 2) Mesures commerciales prises à des fins de balance des paiements; 3) Mesures de sauvegarde à des fins de développement et, 4) Mémoire d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance dans le cadre du GATT ¹.

Autant que possible, aucun vote n'est effectué ², de manière à consacrer une unité de doctrine dans le GATT. La décision est donc préparée dans des groupes informels et, lorsque le consensus est acquis, elle est présentée aux PARTIES CONTRACTANTES pour approbation.

4. Dérogations

Toute partie à l'Accord général peut être libérée de certains engagements prévus par le GATT pour autant que les deux tiers des parties contractantes lui concède un "waiver" (ou dérogation) selon l'art. XXV par. 5 de l'Accord général. Il est précisé dans ce même article XXV par. 5 que ces dérogations ne doivent être accordées que dans des circonstances exceptionnelles. Il arrive toutefois qu'un nouveau membre obtienne des accommodements de ce genre lors de son accession au GATT ³.

5. Evolutions tacites

Enfin, les normes du GATT évoluent de manière tacite, lorsqu'une certaine tolérance ou un certain laxisme des parties contractantes font que des violations de l'Accord général ne sont pas dénoncées et sanctionnées. Cela arrive lorsque l'auteur de

¹ Source : Le GATT, ce qu'il est, ce qu'il fait; op. cit.; pp. 12-13.

² L'article XXV par. 4 du GATT stipule que les décisions des PARTIES CONTRACTANTES sont prises à la "majorité des votes émis".

³ Le mode d'accession des nouveaux membres est réglé dans l'art. XXXIII du GATT.

la violation est trop puissante, sur le plan commercial ou diplomatique, pour qu'une critique ou une plainte n'entraînent autre chose qu'un désaveu de son initiateur. L'article XXIV concernant les zones de libre-échange et les unions douanières est souvent cité à ce propos en exemple d'une évolution opportuniste ¹ :

"L'examen par les PARTIES CONTRACTANTES de tous ces accords d'intégration économique et commerciale au titre des dispositions de l'article XXIV a été influencé par des considérations de nature politique." ²

5. Les fonctions des normes du GATT

Les PARTIES CONTRACTANTES doivent élaborer de nouvelles normes ou compléter des normes déjà existantes lorsqu'elles changent de position ou veulent combler des vides dans l'édifice juridique du GATT. Les résultats de ces négociations, quelle que soit d'ailleurs leur forme juridique, remplissant une fonction "jurisprudentielle" ³ qui se subdivise en trois éléments :

1. Fonction interprétative

S'il est question d'interpréter l'Accord général et de le faire respecter, on parle d'une fonction interprétative. Ce sont principalement les "panels" ⁴ qui remplissent cette fonction. Ils

¹ L'article XXIV par. 7 lit. b) du GATT stipule que les PARTIES CONTRACTANTES doivent étudier de tels accords et adresser des recommandations aux parties en cas de non conformité avec les autres dispositions de l'article XXIV.

² Long Olivier : op. cit. ; p. 87.

³ Flory Thiébaud : Le GATT : Droit international et commerce mondial ; Bibliothèque de droit international ; R. Pichon & R. Dunand-Auzias ; Paris 1968 ; pp. 235-238.

⁴ En français : groupes de conciliation.

ont la particularité de ne pas fonctionner en permanence, mais d'être formés de cas en cas lorsque des partenaires commerciaux en conflit le réclament.

2. Fonction supplétive

L'Accord général doit être parfois complété. Cela relève d'une **fonction supplétive**, exercée par les PARTIES CONTRACTANTES. Les arrangements et les codes jouent ce rôle de complément d'une norme existante. C'est par ailleurs souvent dans ce registre qu'apparaissent des frictions diplomatiques parce qu'il en retourne, par définition, de points précis et concrets.

3. Fonction créatrice

En dernier lieu, il faut distinguer une **fonction créatrice**. L'évolution du GATT n'est en effet limitée par aucune barrière. C'est dans ce domaine que le jeu de la diplomatie est le plus périlleux, parce qu'il n'est retenu par aucun garde-fou constitutionnel. Les questions de développement l'illustrent : La partie IV du GATT ¹ et la "enabling clause" ² sont de ces normes n'appartenant pas au texte original de l'Accord général.

Au premier abord, de telles innovations semblent inoffensives, car elles n'altèrent généralement en rien le déroulement formel des procédures de l'Accord général et ne menacent pas son fonctionnement en tant qu'institution. Pourtant, à la longue, elles érodent la substance du GATT.

¹ Elle comprend les articles XXXVI à XXXVIII de l'Accord général, consacrés au problèmes du développement, et est entrée en vigueur le 27 juin 1966.

² En français : clause d'habilitation. Son titre complet est "Traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement". Elle fait partie des décisions prises en 1979 par les PARTIES CONTRACTANTES.

En définitive, il faut retenir du GATT son caractère mobile dépendant de la volonté des PARTIES CONTRACTANTES. Le GATT ne remplit pas de fonction constitutionnelle. Ce serait le cas s'il était effectivement impossible d'en modifier certaines normes ou si les pays membres renonçaient à une partie de leur souveraineté. Or, ni l'une ni l'autre de ces conditions ne sont remplies.

Le chapitre suivant décrit le contenu du GATT. Il n'y est pas tant question de ses normes que de son idéologie. En effet, le GATT ne peut bien fonctionner que si ses parties contractantes pratiquent une politique domestique réellement libérale, notamment en favorisant le jeu de la concurrence.

CHAPITRE 2 : LES FONDEMENTS ECONOMIQUES DU GATT

"En ce monde il se faut l'un l'autre secourir :
 Si ton voisin vient à mourir,
 C'est sur toi que le fardeau tombe."
 Le cheval et l'âne
 Jean de La Fontaine

Le GATT n'est pas uniquement une autorité juridique en matière commerciale, il revendique aussi une fonction de garant du libéralisme commercial. En réalité, pourtant, les organes du GATT ne disposent d'aucun moyen supranational pour imposer des vues libérales aux parties contractantes. Est-ce à dire que chaque partie contractante est son propre interprète du libéralisme commercial ?

La réponse est double. En théorie non, parce que le GATT contient un certain nombre de principes fondamentaux normatifs, qui définissent précisément la doctrine libérale du GATT. Ces principes sont présentés ci-dessous. En revanche, chaque partie contractante reste souveraine pour l'application de ces principes. Respecter la lettre du GATT représente une entreprise ambitieuse pour un pays membre, respecter son esprit est encore bien plus difficile. Ce chapitre entreprend d'éclaircir ce que l'on peut entendre par "esprit du GATT".

L'Accord général repose sur un nombre limité de principes, découlant eux-mêmes de certaines conceptions économiques du commerce international. Il est bon de rappeler que ces conceptions trouvent leur source dans les écrits des Anglais Adam Smith (1723-1790) et David Ricardo (1772-1823). Ceux-ci font l'apologie de la division internationale du travail et des avantages qu'elle procure aux nations qui la mettent en pratique.

1. Les cinq principes fondamentaux du GATT ¹ :

1. Principe de la nation la plus favorisée

Le plus important des principes fondamentaux du GATT ² est sans conteste celui de la "non discrimination". De manière positive, ce principe est ancré dans l'article I du GATT sous l'appellation de la "nation la plus favorisée" :

"Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes."

Ce principe est le fondement du fonctionnement multilatéral du GATT :

"The GATT principles of most-favoured-nation treatment and non-discrimination have a "system-forming effect" by transforming unilateral and bilateral concessions into a multilateral system."³

Il existe un certain nombre d'exceptions au principe de la nation la plus favorisée : Les plus importantes concernent les

¹ Parmi les auteurs qui ont décrit ces principes, citons : Long Olivier : op. cit.; pp. 8-11 et Petersmann Ernst-Ulrich : Trade Policy as a Constitutional Problem. On the "Domestic Policy Functions" of International Trade Rules; in : Aussenwirtschaft, 41. Jahrgang -Heft II/III- September 1986; pp. 260-261.

² On peut lui accorder cette prééminence parce qu'en vertu de l'article XXX du GATT il ne peut être amendé qu'avec l'accord unanime des PARTIES CONTRACTANTES.

³ Petersmann Ernst-Ulrich : op. cit.; p. 263.

unions douanières ou les zones de libre échange ¹, les actions collectives des parties contractantes ², les mesures touchant la santé, l'hygiène et la protection du patrimoine ³, la sécurité nationale ⁴ et enfin les préférences déjà existantes avant la signature de l'Accord général ⁵.

Cette liste n'énumère que les exceptions spécifiques au principe de la nation la plus favorisée. Ce principe peut entrer en concurrence avec d'autres principes fondamentaux, comme par exemple celui de la favorisation des pays en voie de développement (cf. point 4).

La non discrimination et le multilatéralisme sont la base du fonctionnement diplomatique du GATT. Sans eux, la loi du plus fort l'emporte inexorablement. Seule la menace de mesures de rétorsion peut retenir une nation d'exploiter au maximum sa supériorité commerciale. Dans un système non discriminatoire, les pays les plus faibles peuvent en effet se protéger des plus forts en se joignant à des nations qui partagent les mêmes intérêts qu'eux dans un domaine particulier.

2. Emploi exclusif des droits de douane

Le deuxième principe fondamental de l'Accord général ne permet aux parties contractantes que l'emploi de **droits de douane** comme barrière protectionniste. En règle générale, le recours à des restrictions quantitatives est prohibé. La raison en est double.

¹ art. XXIV du GATT.

² art. XXV par. 5 du GATT. Cet article régleme les dérogations aux principes du GATT ("waivers").

³ art. XX du GATT.

⁴ art. XXI du GATT.

⁵ art. I par. 2 du GATT.

Premièrement, il s'agit de simplifier et de clarifier le cadre des négociations commerciales en limitant l'enjeu à un seul élément. Le GATT a d'ailleurs été conçu dans l'idée que les parties contractantes négocient en priorité la réduction des tarifs douaniers ¹.

Deuxièmement, la théorie économique considère le droit de douane comme la barrière protectionniste la plus inoffensive, puisqu'elle ne "gèle" pas les flux commerciaux, au contraire d'une restriction quantitative, et qu'elle apparaît au grand jour, à l'opposé de certaines barrières administratives, par exemple.

Ce principe est inscrit très clairement (sous forme d'interdiction des restrictions quantitatives) dans l'article XI de l'Accord général. Quelques exceptions de taille l'ont rendu moins rigide : Elles s'appliquent aux produits agricoles ², à la sauvegarde de la balance des paiements ³ ou encore à la protection d'industries naissantes ⁴.

Le postulat d'un protectionnisme uniquement tarifaire a perdu beaucoup de sa pertinence ces dernières années parce que de nombreuses parties contractantes recourent de plus en plus fréquemment à des mesures commerciales non tarifaires. Celles-ci sont souvent d'une conformité douteuse par rapport aux normes du GATT, ce qui leur confère d'ailleurs la dénomination de zone grise.

¹ art. XXVIII bis du GATT.

² art. XI par. 2 du GATT.

³ art. XII et XVIII lit. B du GATT.

⁴ art. XVIII du GATT.

3. Libéralisme commercial

L'Accord général repose sur une conception sans équivoque de la "nation commerçante". Le GATT est par nature une institution d'essence libérale et capitaliste, qui vise à promouvoir le libre échange et la concurrence internationale. Le GATT ne préconise pas seulement une concurrence internationale, mais aussi une concurrence domestique effective dans chacun de ses Etats membres. Cette optique se heurte aux intérêts de pouvoirs économiques concentrés, que ce soit à l'échelle d'un pays, d'une branche industrielle ou d'un simple produit.

Le GATT ne doit pas être considéré comme "neutre" économiquement parlant, puisqu'il est résolument d'essence libérale. En revanche, son Secrétariat est neutre au sens qu'il n'a pas à trancher dans les débats opposant les parties contractantes entre elles. Il est, selon l'expression anglaise, un "honest broker".

Le GATT ne tend pas à s'approprier une quelconque souveraineté commerciale internationale, bien au contraire. Cette absence de supranationalité s'exprime de deux manières évidentes.

Premièrement, l'Accord général ne lie que le pouvoir exécutif des Etats membres. Dans la logique du droit international, les individus n'ont donc pas le loisir de le faire appliquer directement par des organes judiciaires nationaux.

Deuxièmement, il laisse aux autorités nationales une liberté d'intervention quasi totale sur leur territoire. L'Accord général stipule que les Etats sont souverains en ce qui concerne les subides et les subventions ¹, les taxes indigènes et autres moyens de régulation ², le commerce d'Etat ³ et les mesures

¹ art. II par. 4, III par. 8 et XVI par. 1 du GATT.

² art. II par. 2, III et XX du GATT.

³ art. XVII du GATT.

structurelles ¹. Cette souveraineté est pourtant doublée d'une obligation de traitement identique pour tous les produits comparables, nationaux et étrangers, circulant librement sur un même marché. Cette obligation est appelée clause du "traitement national" et figure dans l'article III du GATT.

Enfin, cette conception de la nation commerçante inclut la **réciprocité** des concessions commerciales. Elle représente une sorte de partage des bénéfices et des coûts du commerce à l'échelle internationale. Cette égalité commerciale est fondée sur les articles XXVIII, XXVIII bis par. 2 et XXXIII, réglementant respectivement la modification de concessions déjà consenties, les négociations tarifaires et l'accession de nouveaux membres.

La réciprocité tient une place très importante dans les procédures du GATT en opposant entre elles les revendications des parties contractantes dans une sorte de marché multilatéral. En fait, réciprocité et non discrimination ne peuvent pas fonctionner séparément.

4. Favorisation des pays en voie de développement

En quatrième lieu vient le principe de la **favorisation des pays en voie de développement**. La formulation originelle de l'Accord général ne prévoit qu'une concession, mais de taille, envers les pays en voie de développement : l'article XVIII traitant de l'assistance étatique au développement économique en général, et aux industries naissantes en particulier. Il permet notamment aux pays en voie de développement de déroger au GATT pour "favoriser la création d'une branche de production déterminée" ² et pour sauvegarder leur "situation financière extérieure et assurer un niveau de réserves suffisant pour l'exécution d'un programme de

¹ art. III et XI par. 2 du GATT entre autres.

² Art. XVIII par. 7 lit. a du GATT.

développement économique" ¹.

Les pays en voie de développement ont obtenu des concessions supplémentaires à la suite de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), ouverte en 1964 à Genève. Les PARTIES CONTRACTANTES ont décidé de l'entrée en vigueur, pour le 27 juin 1966, de la partie IV de l'Accord général, comprenant les articles XXXVI, XXXVII et XXXVIII. Ces articles, intitulés respectivement "principes et objectifs", "devoirs" et "action conjointe", encouragent les pays industrialisés à faciliter le commerce des pays en voie de développement. Les parties contractantes s'engagent à ne pas attendre de réciprocité pour la réduction des "obstacles au commerce des parties contractantes peu développées" ².

En 1979 a été promulguée la "enabling clause" ³ ou "clause d'habilitation" ainsi que d'autres décisions ⁴ visant à améliorer la situation commerciale des pays en voie de développement. Cette clause d'habilitation stipule dans son article 1 que

"Nonobstant les dispositions de l'article premier de l'Accord général, les parties contractantes peuvent accorder un traitement différencié et plus favorable aux pays en voie de développement, sans l'accorder à d'autres parties contractantes."

¹ Art. XVIII par. 9 du GATT.

² Art. XXXVI par. 8 du GATT.

³ Traitement différencié et plus favorable, réciprocité, et participation plus complète des pays en voie de développement; décision du 28 novembre 1979 (L/4903); IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 223-225.

⁴ "Mesures commerciales prises à des fins de balance de paiements" et "Mesures de sauvegarde à des fins de développement".

Ces différentes exceptions aux normes du GATT font que les pays en voie de développement peuvent être membres du GATT sans avoir à en supporter toutes les obligations originelles. Cette favoritisation des pays en voie de développement n'est pourtant pas sans risques pour le fonctionnement du GATT.

Une partie importante des relations nord-sud en vient à être réglée de manière non multilatérale. Ces échanges sont alors négociés dans des cadres séparés, avec leur lot d'avantages et de concessions. Ces négociations n'ont souvent plus rien à voir avec le GATT, mais peuvent plutôt représenter un retour à la loi du plus fort. Les pays en voie de développement risquent donc de perdre plus que de gagner à ce jeu non multilatéral. Ce n'est pourtant pas le propos de ce travail d'analyser ces évolutions car elles dépassent la question des textiles. Il faut simplement retenir du non multilatéralisme qu'il vide le GATT de sa substance et qu'il n'est pas forcément une source d'avantages pour les pays en voie de développement.

5. Clause de sauvegarde

Le cinquième et dernier de ces principes fondamentaux du GATT est celui de la clause de sauvegarde. Il est inscrit dans l'article XIX de l'Accord général qui prévoit des mesures d'exception en cas de "développements imprévus" suite aux obligations contractées dans le GATT. Il faut, pour qu'une partie contractante soit habilitée à recourir à l'article XIX du GATT, qu'un produit soit importé en telles quantités qu'il "porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits similaires ou de produits directement concurrents" ¹.

Dans ce cas, la partie contractante concernée pourra suspendre l'engagement qu'elle avait pris originellement, pour autant qu'elle respecte le principe de la non discrimination. Toutefois ce retrait d'un engagement ne pourra en règle générale

¹ Art. XIX par. 1 du GATT.

être appliqué qu'après une procédure de notification et éventuellement de règlement des différends. Si aucun accord n'intervient, la mesure d'urgence aura la faculté d'être appliquée, mais les parties contractantes lésées pourront suspendre des "concessions ou d'autres obligations substantiellement équivalentes" ¹.

En raison de la lourdeur de de cette clause de sauvegarde, on lui préfère d'autres instruments protectionnistes, tels qu'accords de restriction volontaire des exportations et autres accords bilatéraux, qui ne se trouvent pas sous la haute surveillance du GATT mais dans une "zone grise" juridique.

2. Place du GATT dans le cadre commercial mondial

Le GATT se pose comme le garant institutionnel de la bonne marche du commerce mondial. Mais quelle est l'importance réelle du GATT pour le commerce mondial ? Quelle est la proportion du commerce mondial qui respecte l'esprit du GATT ? Pour répondre à ces interrogations, il faut passer par l'analyse de statistiques commerciales. Elles représentent malheureusement une source d'erreurs considérable ² :

Les statistiques commerciales sont premièrement incomplètes, car pratiquement elles ne parviennent pas à rendre compte de toutes les transactions effectuées et contiennent ainsi des "défautes de concordance". Elles sont également incomplètes parce que certains flux commerciaux sont tenus cachés ou parce que les unités de mesure employées ne sont pas monétaires (dans le cas de certains commerces de compensation par exemple). De plus, les commerces frauduleux échappent évidemment à tout contrôle statistique.

Les statistiques commerciales sont approximatives : A l'é-

¹ Art. XIX par. 3 du GATT.

² Le commerce international en 86-87; GATT; Genève 1987; pp. 164-168.

chelle mondiale, en effet, se pose le problème de répertorier une transaction selon les mêmes critères et à valeur égale dans les pays exportateurs et importateurs. De ce point de vue, la volatilité des taux de change rend l'agrégation de statistiques commerciales quasiment impossible. De même, les coûts de frêt et d'assurance sont souvent omis dans le calcul de la valeur à l'exportation. Les investissements directs sont également très difficiles à mesurer financièrement.

Les statistiques commerciales sont de surcroît faussées par différents facteurs : tels que les inconsistances chronologiques dans le traitement des exportations et des importations, la surévaluation (ou sous-évaluation) des prix de transfert à l'intérieur des entreprises multinationales, etc... En outre, la corruption régnant dans certains pays ouvre des possibilités presque illimitées de fraude douanière.

En 1987, le commerce mondial de marchandises se montait à environ 2490 milliards de dollars US ¹. Les importations par groupes de pays ou par groupes de produits étant différentes des exportations, seules les exportations seront prises en considération ici.

Il faut d'abord prendre en considération le fait que le commerce intra-CEE ne devrait pas être considéré comme strictement conforme à l'esprit du GATT, puisqu'il est discriminatoire vis-à-vis des autres parties contractantes. Il se montait à environ 559 milliards de dollars US en 1987 ². Si l'on soustrait les échanges intra-communautaire du commerce mondial, celui-ci ne se monte plus qu'à 1931 milliards de dollars US.

¹ Le commerce international en 87-88; op. cit.; tableau AB3. Les chiffres qui suivent sont tous tirés de cette source, sauf en cas d'indication contraire. Les définitions des rubriques et des groupes de pays sont celles du GATT.

² Le commerce international en 87-88; op. cit.; tableau AB5.

En 1987, les pays de l'Est à économie planifiés ont participé à raison d'environ 258 milliards de dollars US au commerce international. L'Accord général proclame les principes libéraux de la division internationale du travail et de la libre concurrence internationale et domestique. Les quelques pays à économie planifiée qui y ont adhéré n'y trouvent un *modus vivendi* que par des artifices économiques et ne peuvent être considérées comme appliquant l'Accord général dans son sens premier. 258 milliards de dollars US peuvent donc être retranchés de la somme des échanges conformes à l'esprit du GATT.

Les produits alimentaires sont soumis à de très nombreuses restrictions commerciales. Les produits agricoles jouissent de subventions importantes et d'autres mesures de protection. Ils échappent ainsi dans les grandes lignes aux principes fondamentaux du GATT. La circulation internationale des produits alimentaires est par ailleurs entravée par de nombreuses restrictions, motivées pour des raisons d'hygiène, de politique étrangère, etc...

Ces échanges de produits alimentaires représentaient environ 251 milliards de dollars US en 1987. Une quinzaine de milliards de dollars US de produits alimentaires ont été exportés par les pays de l'Est et 75 milliards par la Communauté européenne. Ces deux sommes doivent être retranchées des 251 milliards de dollars mentionnés ci-dessus; dans le cas contraire, elles seraient comptabilisées deux fois. Il faut donc déduire du commerce conforme à l'esprit du GATT environ 161 milliards de dollars US.

Les combustibles ont représenté des échanges d'une valeur d'environ 283 milliards de dollars US en 1987. Si l'on en déduit 60 milliards de dollars US exportés par les pays de l'Est et 27 exportés par la Communauté européenne, on peut encore soustraire environ 196 milliards de dollars US du commerce répondant aux principes de l'Accord général. En effet, le commerce des combustibles est largement faussé par des interventions étatiques de toutes sortes.

Environ 82 milliards de dollars US d'échanges de fer, fonte et acier sont à ajouter au total du commerce non conforme à l'esprit du GATT, car les pays industrialisés pratiquent dans ce domaine une politique largement protectionniste. Déduction faite d'environ 10 milliards de dollars US provenant des pays de l'Est et 21 milliards originaires de la Communauté européenne, il reste environ 51 milliards de dollars US à retrancher du commerce mondial libéral.

Le matériel de bureau et de télécommunications relève souvent de monopoles gouvernementaux, comme celui des postes, par exemple. Ce commerce se montait à environ 152 milliards de dollars US en 1987. Approximativement 4 milliards de dollars US provenaient de l'Est et 30 de la Communauté européenne; il reste donc environ 118 milliards de dollars US à soustraire.

Les échanges de véhicules automobiles routiers se sont montés en 1987 à environ 236 milliards de dollars US. Les obstacles commerciaux sont innombrables dans ce domaine. Après le décompte d'environ 5 milliards de dollars US de véhicules exportés par les pays de l'Est et 65 milliards exportés par la Communauté européenne, il reste environ 166 milliards de dollars US à retirer du commerce mondial libéral.

En dernier lieu, il est encore nécessaire de déduire le commerce des textiles et des vêtements des échanges conformes à l'esprit du GATT. Ils s'élevaient à 161 milliards de dollars US en 1987. Environ 15 milliards ont été exportés par les pays de l'est et 40 par la Communauté européenne. Il reste donc 106 milliards de dollars US à déduire des échanges mondiaux. L'éloignement du commerce des textiles et des vêtements de l'esprit du GATT apparaîtra de manière évidente dans la partie suivante.

Il en découle en fin de compte un total d'environ 1056 milliards de dollars US d'échanges incompatibles avec l'esprit du GATT. Des 1931 milliards de dollars US de marchandises échangées

dans le monde en 1987 (sans la CEE considérée comme un seul pays), il reste donc environ 875 milliards de dollars US, soit 35 %, qui peuvent encore être considérés comme conformes à l'esprit du GATT.

Ce chiffre est encore nettement trop élevé, notamment en raison du niveau d'agrégation des statistiques considérées. Ces calculs devraient encore être corrigés en fonction de certains commerces de compensation, de quelques commerces d'armes non recensés -les échanges d'armes sont évalués à 25 milliards de dollars US pour 1987¹-, du commerce de services, du commerce d'Etat, du commerce de produits de haute technologie, des transferts de capital humain ou de technologie, etc.

Qu'une telle portion des échanges internationaux échappe d'entrée à l'esprit de l'Accord général donne à réfléchir. Il faut surtout prendre conscience de la difficulté qu'il y a pour les parties contractantes à maintenir les secteurs "libéraux" du commerce dans la discipline de l'Accord général lorsque la tentation est forte de ne pas respecter une norme ou pire encore de la modifier.

¹ Die Waffenmärkte der Dritten Welt im Umbruch : Jahrbuch 1988 des Sipri-Instituten Stockholm; NZZ Nr. 264; 11. November 1988; p. 2.

CHAPITRE 3 : LES DONNEES DU COMMERCE INTERNATIONAL DES TEXTILES

"L'accoutumance ainsi nous rend tout familier :
Ce qui nous paraissait terrible et singulier
S'apprivoise avec notre vue
Quand ce vient à la continue."

Le chameau et les bâtons flottants
Jean de La Fontaine

Les deux chapitres précédents ont présenté les grands traits du GATT. L'Accord général influence la réalité commerciale, mais l'inverse est aussi vrai. L'exemple du commerce des textiles donne une idée des grands courants commerciaux à travers le monde et illustre les pressions auxquelles le GATT est soumis. Les détails des échanges des textiles sont sans grande importance ici, d'une part parce qu'ils sont peu fiables statistiquement parlant et, d'autre part, parce qu'ils peuvent changer rapidement. Au contraire, comme il en sera question dans ce chapitre, les flux commerciaux les plus importants gardent longtemps les mêmes tendances. Toutefois, avant de traiter ces questions, ce chapitre se doit de définir les textiles.

1. Définition des textiles

Les textiles couvrent une gamme de produits difficile à définir avec concision. Le mot "textile" lui-même est une source de confusion car il concerne, dans la langue courante, les produits textiles au sens strict (les fils, les tissus et les articles façonnés) ainsi que l'habillement. Sauf lorsque cela ressort expressément du contexte, le terme "textile" comprendra ici

les textiles au sens strict et les vêtements, comme c'est le cas dans la langue courante.

Il existe plusieurs classifications des textiles; la plus commune est celle des Nations Unies, abrégée CTCI (Classification Type du Commerce International ¹). Elle consacre deux divisions à la définition des textiles au sens large : Il s'agit des divisions 65 (fils, tissus, articles textiles façonnés, etc...) et 84 (vêtements et accessoires du vêtement) ². Cette classification est utilisée pour la plupart des statistiques commerciales internationales.

Les Nations Unies possèdent également une Classification Internationale Type, par Industrie, de toutes les branches d'activité (CITI) ³. Celle-ci est sans grand intérêt ici, car elle est employée presque uniquement pour les statistiques de la production industrielle et de la consommation.

En dernier lieu, sans tenir compte des innombrables classifications douanières nationales, il existe une classification textile typiquement européenne, par "catégories AMF" ⁴, qui s'applique spécialement à la gestion des restrictions commerciales.

¹ En anglais : Standard International Trade Classification (SITC). Référence : Classification Type pour le Commerce International (Troisième Version Révisée); Etudes statistiques, Série M No 34/Rev. 3; Nations Unies; New York 1986.

² Les rubriques de ces divisions sont énumérées dans l'annexe A.

³ Classification Internationale Type, par Industrie, de toutes les branches d'activité économique (Deuxième Version Révisée); Etudes Statistiques, Série M, No 4/Rev. 2; Nations Unies; New York.

⁴ AMF est l'abréviation d'Accord Multifibres. Les principales rubriques de cette classification sont énumérées dans l'annexe B.

Là où il est question de statistiques commerciales, la CTCI est la plus fréquemment utilisée, et là où il est question de restrictions commerciales européennes, les catégories AMF servent en règle générale de référence. Nous nous référerons donc à la CTCI pour cette partie et aux catégories AMF pour les suivantes.

2. Les matières premières

Les matières premières utilisées dans la fabrication de textiles sont nombreuses et d'origines diverses. Elles proviennent de trois groupes de fibres : les fibres chimiques (cellulosiques ou synthétiques), les fibres végétales (coton, lin, etc...) et les fibres animales (laine et soie).

Les fibres végétales et animales sont connues et appréciées depuis la plus haute antiquité; en revanche, les fibres chimiques sont une invention récente, datant des années 30 et diffusée largement seulement depuis les années 60.

Les fibres chimiques représentent environ 48 % des matières premières textiles, contre un peu plus de 46 % pour le coton et un peu plus de 5 % pour la laine ¹. Les quatre principaux producteurs de coton (la Chine, l'U.R.S.S., les Etats-Unis et l'Inde) produisent 70 % de la récolte mondiale ². La production mondiale de laine se concentre également dans un nombre restreint de pays. L'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'U.R.S.S et la Chine en produisent les 70 %.

La disponibilité internationale des matières premières est assurée par un commerce actif et efficace comme le démontre l'existence de bourses de matières premières pour les fibres

¹ Jacomet Dominique : Le Textile-Habillement, Une industrie de pointe; Economica; Paris 1987; p. 20.

² Ibid.; pp. 10-11.

naturelles. De même, les fibres chimiques sont largement disponibles :

"... as in the case with natural-fiber inputs, the most important and basic chemicals are available worldwide for importation"¹

Les machines textiles sont également disponibles sans restriction particulière dans l'ensemble du monde².

La fabrication de produits textiles peut donc virtuellement prendre place n'importe où puisqu'il est possible à chacun d'obtenir sans difficulté particulière des machines et des matières premières.

3. La filière textile

La filière textile se décompose en quatre niveaux de production : (i) les fibres; (ii) la filature et les non filés; (iii) le tissage, le tricotage et autres; (iv) les vêtements et les textiles à usage domestique et industriel. Les techniques de production diffèrent totalement d'un stade de fabrication à l'autre. Chacun de ces stades est donc directement confronté à la concurrence internationale sans être protégé par le rempart d'une chaîne de production verticalisée.

Le tableau 1 présente de manière très simplifiée la filière textile de la CEE en 1986. Il ne prend en compte que des catégories très grossières; pourtant, il a l'avantage de couvrir l'ensemble de la filière textile européenne.

¹ Toyne Brian et al. : The Global Textile Industry; George Allen & Unwin; London 1984; p. 17.

² Torre José de la : Clothing-industry Adjustment in Developed countries; Trade Policy Research Centre : Thames Essay No 38; London 1984; p. 83.

Tableau 1¹Filière textile de la CEE1986Fibres

Fibres discontinues	
23.3 %	-3 %

Fibres continues	
15.5 %	-7.8 %

Filatures et non filés

Technologie de la filature du coton	
16.6 %	12.3 %

Non filés	
9.7 %	-5 %

Techn. de la filature de la laine	
4 %	-1.7 %

Tissage, tricotage et autres

Techn. du tissage du coton	
22.9 %	11.6 %

Autres	
9.7 %	-5 %

Techn. du tissage de la laine	
9.2 %	-20.8 %

Produits tricotés	
4.6 %	-3.5 %

Vêtements, usages industriels et domestiques

Prod. tricotés (coupés et cousus)	
11.8 %	7.2 %

Prod. tissés	
25.4 %	19.9 %

Prod. industriels et dom.	
7.6 %	1 %

Produits tricotés	
22.3 %	13.5 %

Tapis	
8.5 %	-7.2 %

Légende :

	Catégorie	
Importations/Consommations x 100	(Imp.-Exp.)/Cons. x 100	

¹ Source : Juvet Jean-Louis (CIRFS).

Deux nombres sont placés en regard de chaque catégorie. Il s'agit, pour le premier, du rapport entre les importations et la consommation (en pourcents), appelé aussi taux de pénétration. Le second représente les importations nettes sur la consommation, soit le rapport entre les importations, déduction faite des exportations, et la consommation (en pourcents également).

En ce qui concerne le quotient des importations par rapport à la consommation, la technologie européenne du coton accuse une faiblesse commerciale marquée. De même les fibres continues et discontinues et la confection d'articles tissés ou tricotés semblent relativement vulnérables face aux importations étrangères. La CEE subit visiblement une forte concurrence internationale sur l'ensemble de sa filière textile, particulièrement pour les textiles de coton.

Ces conclusions sont en partie contredites par les statistiques du rapport des importations nettes sur la consommation. Il s'avère que la Communauté européenne a une position commerciale très forte sur les trois premiers niveaux de la filière textile, puisqu'elle exporte plus qu'elle n'importe (Seuls la filature et le tissage du coton font exception). En revanche, la situation en aval de la filière textile se montre beaucoup moins favorable puisque la CEE y obtient une balance commerciale positive dans la seule catégorie des tapis.

Il ressort de ce tableau que la CEE résiste très bien à la concurrence étrangère sur les trois premiers niveaux de production, qui sont aussi les plus intensifs en facteur capital. En revanche, elle est vulnérable en ce qui concerne la technologie du coton et surtout la confection, où la main d'oeuvre tient une place prépondérante.

4. Les ordres de grandeur du commerce des textiles

Une classification des acteurs du commerce des textiles en pays importateurs et pays exportateurs est trop simpliste pour correspondre précisément à la réalité. Cette description bipolaire permet toutefois une approche globale des enjeux économiques et diplomatiques. On peut considérer tous les pays de l'OCDE -sauf la Turquie- comme des pays à vocation importatrice, même si celle-ci est très récente et encore discutable pour le Japon.

La situation n'est pas aussi uniforme du côté des pays en voie de développement. On peut en gros les séparer en quatre groupes, les trois premiers contiennent les exportateurs dominants ou en voie de l'être, et le quatrième les autres pays en voie de développements.

En plus de la République de Corée, de Taiwan et de Hong Kong (qui forment le groupe I, celui des exportateurs dominants), les autres principaux exportateurs se séparent en deux groupes selon leur ancienneté et leur poids : Le Brésil, la Chine, l'Inde, le Pakistan, les Philippines, Singapour et la Thaïlande forment le groupe II. La Colombie, Macao, la Malaisie, le Mexique et le Sri Lanka appartiennent au groupe III ¹. Un point est commun à ces deux derniers groupes :

"In a number of the countries and areas in groups II and III, foreign investment has occurred within the enclaves of export-processing zones, with fabrics generally being imported duty free for assembly and re-export. The reliance of clothing firms in such zones on imports of fabrics minimizes the linkages of that export-oriented sector to the indigenous textile industries of such countries." ²

¹ Transnational Corporations in the Man-made Fibres, Textile and Clothing Industries; United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC); New York 1987; pp. xiii-xiv.

² Ibid.; p. xiv.

Les tableaux 2 et 3 donnent une idée concrète des principales nations impliquées dans le commerce des textiles :

-La diversité des pays participant à ces échanges est particulièrement marquante. Il n'est pas pensable de ramener toutes les variables du commerce des textiles à une dimension purement économique. Des éléments stratégiques, politiques ou historiques ont également une grande influence sur ce commerce.

-Des nations avec différentes formes de système économique se côtoient. Les conceptions de la libre concurrence, du commerce et du GATT ne peuvent que diverger.

-La première place de chaque catégorie est occupée par les mêmes puissances commerciales en 1973 et en 1987 (à l'exception de l'apparition des Etats-Unis au rang de premier importateur mondial de vêtements en 1987).

-A partir de la deuxième place déjà, la situation est variable. L'Italie et Hong Kong figurent en bonne place. On assiste à l'émergence de la Chine et de la République de Corée, alors que la capacité concurrentielle des Etats-Unis s'effrite (surtout en matière de commerce de vêtements).

-Les principales nations actives dans le commerce des textiles au sens strict sont presque les mêmes que celles actives dans celui des vêtements. Vu les différences de technologie entre ces deux groupes de produits, un tel parallélisme commercial a quelque chose de paradoxal.

Tableau 2Principaux importateurs et exportateurs de textiles
au sens strict (milliards de dollars US)¹

Principaux exportateurs :	1973		1987
Allemagne	3.04	Allemagne	9.6
Japon	2.45	Italie	7.2
France	1.69	Chine	5.8
Belgique-Luxembourg	1.69	Hong Kong	5.6
Italie	1.53	Japon	5.6
Royaume-Uni	1.45	Belgique-Luxembourg	4.6
Pays-Bas	1.29	France	4.2
Etats-Unis	1.23	Taiwan	4.1
Inde	0.69	Rép. de Corée	4.1
Suisse	0.64	Royaume-Uni	3.0

Principaux importateurs :	1973		1987
Allemagne	2.75	Allemagne	8.0
Etats-Unis	1.58	Hong Kong	7.3
France	1.40	Etats-Unis	6.5
Royaume-Uni	1.26	Royaume-Uni	5.7
Japon	1.13	France	5.5
Pays-Bas	1.10	Italie	4.4
Belgique-Luxembourg	1.01	Japon	3.0
Hong Kong	0.94	Pays-Bas	2.8
Italie	0.91	Belgique-Luxembourg	2.6
Canada	0.78	URSS	2.1

¹ GATT : Le commerce international en 1986/87; Genève 1989; p. 28 et Group of Negotiations on Goods (GATT) : Updating the 1984 GATT Secretariat Study "Textiles and Clothing in the World Economy" (MTN.GNG/NG4/W/8); GATT; Genève 1987; pp. 18.

Tableau 3

Principaux importateurs et exportateurs de vêtements
(millierde de dollars US)¹

Principaux Exportateurs :	1973		1987
Hong Kong	1.39	Hong Kong	10.7
Italie	1.30	Italie	9.1
France	1.04	Rép. de Corée	7.5
Allemagne	0.91	Allemagne	5.0
Rép. de Corée	0.75	Taiwan	5.0
Taiwan	0.71	Chine	3.8
Belgique-Luxembourg	0.57	France	3.1
Royaume-Uni	0.44	Royaume-Uni	2.3
Pays-Bas	0.41	Turquie	2.2
Japon	0.37	Portugal	2.1

Principaux Importateurs :	1973		1987
Allemagne	2.54	Etats-Unis	22.1
Etats-Unis	2.17	Allemagne	14.2
Union Soviétique	1.06	France	5.6
Pays-Bas	0.86	Royaume-Uni	4.6
Royaume-Uni	0.82	Pays-Bas	3.8
France	0.59	URSS	3.8
Japon	0.57	Hong Kong	3.3
Belgique-Luxembourg	0.56	Suisse	2.8
Suisse	0.50	Belgique-Luxembourg	2.5

Il est frappant de constater que les principaux importateurs sont aussi les principaux exportateurs et vice-versa, alors que la logique voudrait que des compensations aient lieu. Les raisons suivantes sont invoquées² :

-Le produit indigène n'appartient pas à la gamme de qualité ou

¹ GATT : Le commerce international en 1986/87; op. cit.; p. 31 et Group of Negotiations on Goods (GATT) : op. cit.; p. 19.

² Toyne Brian et al.; op. cit.; pp. 61-62.

de prix recherchée.

-Les hasards du marché : Les producteurs et les consommateurs d'un même pays ne se concertent pas avant de commercer avec l'étranger.

-Deux entreprises localisées dans des pays différents peuvent avoir des liens économiques (par exemple sous forme d'investissements) qui les amènent à commercer entre elles.

-Un produit est exporté à l'étranger pour y subir une transformation mineure ou y être assemblé avant d'être réimporté (façonnage à l'étranger).

-Les statistiques sont trop globales et définissent comme semblables des produits différents, ce qui fait qu'une compensation ne peut pas avoir lieu, mais que le commerce est bel et bien justifié.

5. Consommation et production

Les statistiques concernant les vêtements (ceux-ci représentent environ 50 % des produits textiles finis) sont les mieux à même d'indiquer la consommation finale effective, car les autres débouchés de la filière textile couvrent une gamme de produits trop hétérogènes pour donner lieu à des statistiques fiables.

Le tableau 4 indique les taux de croissance annuelle de la consommation de vêtements, en volume, pour les pays développés. Au Etats-Unis, la croissance de la demande de vêtements est de beaucoup supérieure à la moyenne des pays développés, et ce pour les deux périodes de référence du tableau 4. La croissance de la demande de vêtements a tendance à s'accélérer aux Etats-Unis (les taux de croissance entre 80 et 86 sont plus élevés que ceux entre 73 et 86). L'évolution inverse a lieu dans les autres pays développés.

Tableau 4Consommation totale et consommation de vêtements (a), 1973-86(Croissances annuelles du volume en pourcents) ¹

	Consommation totale :		Vêtements :	
	1973-86	80-86	1973-86	80-86
Pays dev.	2.5	2.5	2.5 (b)	2 (b)
Etats-Unis	3	3.5	5	5.5
Japon	3	3	1.5 (b)	0.5 (b)
CEE (12)	2	1.5	1	0.5

(a) Y compris les chaussures

(b) Seulement jusqu'en 1985

Pour la moyenne des pays développés, l'évolution de la consommation de vêtements ne diffère pas sensiblement de l'évolution de la consommation globale. Aux Etats-Unis, la demande de vêtements croît plus rapidement que la demande globale. C'est l'inverse au Japon et dans la CEE.

Au contraire des statistiques concernant la consommation, celles de la production sont relativement fiables. Cela est à mettre sur le compte du nombre largement inférieur de producteurs.

¹ Group of Negotiations on Goods (GATT) : op. cit.; p. 11.

Tableau 5

Production de textiles et de vêtements, 1973-1986(Croissance annuelle du volume en pourcents)¹

	Textiles :		Vêtements :	
	1973-86	80-86	1973-86	80-86
Pays dev.	0	0.5	0	-0.5
Etats-Unis	1	2	1	1
Japon	-1.5	-1.5	-1	-0.5
CEE (12)	0	0	-1	-1.5
PVD	2.5	2.5	4 (a)	3.5 (a)
Pays de l'Est (b)	2.5	1	4 (a)	2.5 (a)

(a) Y compris les industries du cuir et de la chaussure

(b) Non compris les pays à économie planifiée d'Asie

Comme le montre le tableau 5, la production de produits textiles progresse largement plus rapidement dans les pays en voie de développement et dans les pays de l'Est que dans le monde industrialisé. Seuls parmi les pays industrialisés les Etats-Unis ont augmenté leur production de produits textiles entre 1973 et 1986.

Les taux de croissance de la consommation et de la production cités ci-dessus donnent une idée de l'évolution des pressions commerciales entre 1973 et 1986. Il apparaît surtout que la consommation des pays industrialisés a augmenté sensiblement

¹ Group of Negotiations on Goods (GATT) : op. cit.; p. 7.

plus rapidement que leur production pendant ce laps de temps. Cela signifie que les pays en voie de développement ont satisfait une part croissante de la consommation des pays industrialisés et/ou aussi qu'ils pris le relais des exportations des pays industrialisés.

6. L'importance relative du commerce des produits textiles

L'importance des textiles dans le commerce global ne doit pas être sous-estimée. Les textiles représentent des échanges d'envergure et l'enjeu du libre commerce des textiles n'est pas un vain mot pour les diplomates et les politiciens ainsi que le démontre le tableau 6.

Tableau 6

Part des textiles et des vêtements dans les exportations
totales de marchandises (%), 1973 et 1986 ¹

	Textiles :		Vêtements :	
	1973	1986	1973	1986
Monde	4.0	3.1	2.2	2.9
Pays dév.	4.2	2.9	1.7	1.9
PVD	3.8	4.0	3.5	6.1
Pays de l'Est	3.1	2.9	3.1	3.6

¹ Group of Negotiations on Goods (GATT) : op. cit.; p. 14-15.

Les vêtements ont pris, entre 1973 et 1986, une part accrue dans les exportations mondiales totales. Hormis l'importance croissante des vêtements (et celle décroissante des textiles au sens strict) entre 1973 et 1986, le tableau 6 illustre l'ampleur de l'enjeu commercial pour les pays en voie de développements. Textiles au sens strict et vêtements représentaient en 1986 plus de 10 % des exportations de ces pays. C'est dire que les diplomates de ces pays ne vont pas considérer les textiles comme une question secondaire.

7. Les taux de change

Les taux de change sont une variable exogène déterminante pour le commerce des textiles. Le tableau 7 illustre à quel point le taux de change nominal varie.

Tableau 7

Evolution du taux de change de certaines monnaies en
pourcentage par rapport au dollar¹

	1980	81	82	83	84	85	86
Ecu (CEE)	-9.2	-19.7	-12.2	-9.2	-11.5	-3.4	28.7
Yen (Japon)	-3.4	2.8	-11.5	4.9	0.0	-0.4	41.5
HK\$ (Hong Kong)	0.5	-11.0	-7.9	-16.5	-7.0	0.3	-0.2
Won (Rép. de Corée)	-20.3	-10.8	-6.8	-5.8	-3.8	-7.4	-1.3
NT\$ (Taïwan)	0.1	-2.0	-5.7	-2.7	1.2	-0.6	5.3

¹ Group of Negotiations on Goods (GATT); op. cit.; p. 32-42.

Le tableau 7 prend le dollar comme monnaie de référence. Les cinq monnaies prises en considération se sont assez largement dépréciées par rapport au dollar entre 1980 et 1986.

De ces cinq monnaies, deux appartiennent à des pays -ou territoires- industrialisés (l'Ecu et le yen). Elles se sont toutes deux très fortement appréciées en 1986. Pendant les années précédentes, elles ont perdu de la valeur par rapport au dollar. Leur pouvoir d'achat à l'étranger s'est donc constamment érodé par rapport à celui du dollar, avec pour conséquence que les Etats-Unis ont attiré à eux une partie croissante des importations des pays industrialisés (cf tableau 8).

Les taux de change réels, prenant en compte les différences d'inflation entre les pays concernés, doivent être considérés avec prudence car l'indice des prix à la consommation, très global, peut ne pas refléter la situation des textiles à proprement parler. L'indice des prix de l'industrie textile peut évoluer différemment de l'indice des prix à la consommation par exemple lorsque les conditions climatiques dans les pays producteurs de coton sont extrêmes.

Les taux de change sont une variable cruciale de la politique commerciale d'un Etat, car une sous-évaluation du taux de change facilite les exportations; à tel point que certains pays, notamment les "tigres" d'Extrême orient, en arrive à pratiquer un "dumping monétaire" ¹.

¹ Währungsdumping fernöstlicher Schwellenländer : Die "vier Drachen Ostasiens" im Schussfeld Washingtons; NZZ Nr. 271; 21./22. November 1987; p. 33.

Tableau 8

Croissances des importations aux Etats-Unis, en Europe
et au Japon en fonction du dollar US (en pourcents) ¹

	1973-75	76-77	78-80	81-84
Forces du dollar	faible	fort	faible	fort
Taux de change réel effectif moyen du dollar	103,9	105,2	96,3	123,6
Augmentation des importa- tions en provenance des pays non membres de l'OCDE :				
Textiles				
Etats-Unis	-0,6	49,5	66,0	74,5
Japon	119,3	15,7	92,6	30,4
Europe	82,8	45,6	76,7	-22,9
Vêtements				
Etats-Unis	66,4	153,9	18,9	104,3
Japon	122,8	72,2	73,8	-24,4
Europe	150,6	65,7	58,0	-12,0

Un tel dumping monétaire peut être obtenue de manière classique par la fixation d'une parité avec une monnaie forte. Un contrôle des changes est alors indispensable pour empêcher la formation d'un cours parallèle et d'un marché noir. La parité doit être fréquemment revue en fonction de la différence des taux d'inflation entre la monnaie de référence et la monnaie nationale. En effet, si le taux d'inflation est plus élevé dans le pays pratiquant un dumping monétaire, sa monnaie se retrouvera sur-évaluée si aucune adaptation de la parité n'est entreprise.

¹ Cline William E. : op. cit.; p. 79.

Le tableau 8 illustre le principe de la diversion du commerce qui veut que des changements dans les constellations monétaires des pays importateurs peuvent détourner les flux commerciaux d'un importateur à l'autre. Le tableau 8 illustre notamment à quel point l'Europe et le Japon ont bénéficié du dollar fort entre 1981 et 1984.

8. La balance commerciale

Le coeur de la controverse commerciale demeure la détérioration constante de la balance commerciale des pays industrialisés. Les contrastes qui ressortent du tableau 9 sont sans équivoque :

-La balance communautaire des textiles au sens strict est positive de 1963 à 1986. Elle accuse pourtant un déficit vis-à-vis des pays en voie de développement depuis 1984.

-La CEE a un commerce de vêtements fortement déficitaire avec les pays en voie de développement. Elle se rattrape avec les pays industrialisés, ce qui lui laisse en définitive un léger déficit global.

-Les Etats-Unis sont déficitaires sur tous les tableaux et avec tous les groupes de pays, malgré un sursaut en 1981. Depuis les années 1980, le déficit du commerce des vêtements prend des proportions inquiétantes et ne montre guère de signes de stabilisation.

-Le Japon compense les déficits du commerce des vêtements par une balance positive dans les échanges de textiles au sens strict.

Tableau 9Balance nette du commerce de produits textiles (mia \$) ¹

	1963	73	81	84	86
CEE(10)					
Textiles :					
Total	0.99 (a)	2.02	1.94	1.74	2.57
PVD	...	0.11	0.35	-0.12	-3.04
Vêtements :					
Total	0.23 (a)	-0.85	-5.02	-3.69	-3.58
PVD	...	-0.95	-4.27	-4.09	-17.27
USA					
Textiles :					
Total	-0.19 (b)	-0.36 (b)	0.54	-2.23	-3.27
PVD	...	-0.26 (b)	0.06	-0.90	-0.88
Vêtements :					
Total	-0.30	-1.88 (b)	-6.86	-13.75	-17.82
PVD	...	-1.31 (b)	-6.01	-10.88	-15.26
JAPON					
Textiles :					
Total	0.88	1.32	4.22	3.41	3.28
PVD	...	0.99	3.00	2.55	2.19
Vêtements :					
Total	0.20	-0.20	-1.22	-1.17	-2.12
PVD	...	-0.36	-0.97	-1.08	-2.23

(a) : CEE(9)

(b) : Fob-Fob

¹ Sources : Le commerce international 84/85; GATT; Genève 1985; p. 76; le commerce international 83/84; GATT; Genève 1984; p. 75; GATT : Place des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale (appendice); GATT; Genève 1984; p. 19; Group of Negotiations on Goods (GATT) : op. cit.; pp. 29, 32-33.

Il est difficile de trouver des correspondances exactes entre les balances commerciales et les autres statistiques présentées ci-dessus. Le commerce résulte en fait d'une multitude de facteurs tels que le progrès technologique, la mode, etc... qui n'ont pas été pris en compte ici. Bien plus, le commerce est déterminé, toutefois dans une mesure difficilement appréciable, par de très nombreuses restrictions commerciales. Celles-ci constituent le principal sujet des parties suivantes.

Les statistiques présentées ci-dessus doivent être considérées avec beaucoup de prudence car elles sont globales et couvrent une gamme de produits très différents. Il faut donc en retenir uniquement les grandes lignes.

Conclusion de la première partie

Cette partie a présenté le contexte global de la diplomatie commerciale sous trois facettes : la façon dont les normes du GATT évoluent, l'idéologie libérale du GATT et la réalité commerciale. L'accent a été mis sur la GATT et son fonctionnement. On peut pourtant se poser la question de l'intérêt que les parties contractantes trouvent à adhérer à l'Accord général ¹ :

"Three factors at the international level appear to be important : the influence of "nesting"; a desire to control the behavior of other countries; and information and organization costs."

Le fait que le GATT soit reconnu comme utile ne le met pas à l'abri de tout danger. Il n'est d'abord pas protégé contre une

¹ Aggarwal Vinod K. : Liberal Protectionism, The International Politics of Organized Textile Trade; University of California Press; Berkeley, Los Angeles, London 1985; p. 27.

évolution désordonnée de ses normes et ensuite, il peut craindre que les parties contractantes prennent des mesures non conformes à son esprit.

La partie suivante entreprend une analyse de différents éléments du commerce des textiles au sens strict et tente d'en dégager des principes généraux.

PARTIE II : LE PROTECTIONNISME

CHAPITRE 1 : LES FORMES DU PROTECTIONNISME

"La raison du plus fort est toujours la meilleure."

Le loup et l'agneau

Jean de La Fontaine

Parler du le protectionnisme n'est pas une tâche aisée pour deux raisons : premièrement à cause de la variété et de la complexité du sujet et deuxièmement à cause des passions qu'il suscite. De manière très globale, il peut être défini comme l'ensemble des mesures commerciales prises par un Etat. Une approche aussi large du protectionnisme soulève deux questions : Qu'est-ce premièrement qu'une mesure commerciale ? et, deuxièmement, quelle est la position du GATT face aux différentes formes de protectionnisme ?

Ce chapitre présente la question du protectionnisme au travers d'un modèle microéconomique et donne un élément de réponse à la première des questions posées ci-dessus. Les chapitres 2 et suivants montrent comment le GATT aborde ces problèmes.

1. Pourquoi le protectionnisme ?

Dès maintenant, ce travail traite spécifiquement du domaine des ~~textilss~~ au sens strict. Ceux-ci se distinguent notamment par leur mode de production très intensif en capital, par la disponibilité internationale de la technologie qui permet leur fabrication et par la concentration industrielle des entreprises

qui les produisent. Ces caractéristiques valent pour l'ensemble de l'industrie textile au sens strict, même si certaines exceptions existent. Il est clair, pourtant, que la production de masse moderne répond à ces critères.

Le protectionnisme n'est pas un phénomène spontané, mais répond à des intérêts clairement identifiables. Ceux-ci peuvent être aisément abordés à l'aide d'un modèle partiel, qui se limite à l'analyse d'un seul marché dans un seul pays.

La clé d'une telle analyse réside dans la compréhension des transferts de richesses que provoque une mesure protectionniste. Prenons l'exemple d'un tarif douanier; il provoque en premier lieu une hausse des prix des importations. Les producteurs domestiques, qui doivent vendre leurs produits aux prix du marché pour pouvoir les écouler, bénéficient de la hausse des prix des importations. Grâce au tarif douanier, le niveau des prix est artificiellement augmenté et il en résulte une marge de protection pour les producteurs domestiques.

On peut généraliser ce raisonnement à l'aide d'une représentation graphique. Le graphique 1 reproduit un modèle d'équilibre partiel de l'offre et de la demande. Les hypothèses concernant ce marché sont les suivantes ¹:

- 1) Les entreprises produisent un seul bien, homogène et échangeable en quantités infimes.
- 2) Acquéreurs et vendeurs maximisent leur bénéfice économique.
- 3) La concurrence est parfaite. Soit :
 - a) Il y a un très grand nombre de sujets économiques du côté de la demande. En revanche, l'offre domestique ne comprend qu'un nombre réduit de producteurs. En effet, l'industrie

¹ Schumann Jochen : Grundzüge der mikroökonomischen Theorien, 3. Auflage; Springer-Verlag; Berlin, Heidelberg, New York 1980; pp. 165-166.

Henderson James M. et Quandt Richard D. : Mikroökonomische Theorien, 5. Auflage; Vahlen; München 1983; pp. 139-140.

textile au sens strict présente des signes évidents de concentration industrielle. L'hypothèse de la concurrence parfaite n'est pas supprimée pour autant, car la concurrence étrangère rend la création de monopoles quasiment impossible.

- b) Aucune décision n'est prise sur la base de motivations non économiques.
- 4) Le marché est trop petit pour avoir quelque effet que ce soit sur le reste du monde. L'offre étrangère provient des surplus de production du reste du monde. Ces producteurs sont nombreux et répartis dans différents pays, leur économies d'échelle ne se cumulent pas. Si l'on admet que le marché considéré est relativement ancien et important, la production domestique peut faire valoir des économies d'échelle supérieures à celles de l'étranger. A titre d'approximation, nous considérerons que l'offre étrangère est totalement inélastique, du moins à moyen terme.

Le graphique 1 se différencie de l'approche microéconomique classique du protectionnisme sous deux aspects :

Il ignore une hypothèse : celle de la transparence du marché. Des pratiques de facturation peu transparentes ou des secrets commerciaux de toute autre nature rendent en effet le marché des textiles au sens strict relativement opaque. Plusieurs prix peuvent donc se former simultanément sur ce marché.

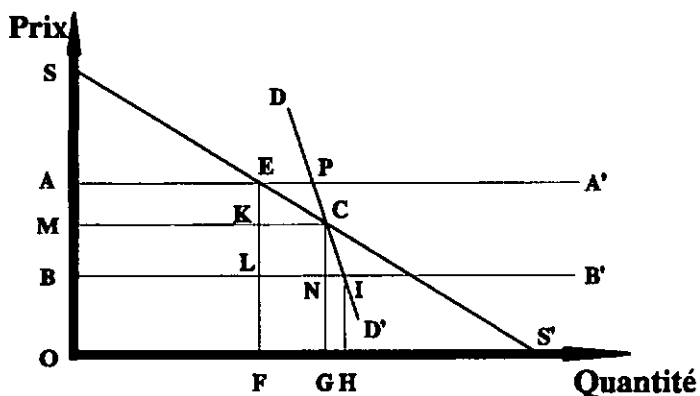
En second lieu, il considère que l'offre domestique jouit de rendements d'échelle croissants. Des rendements d'échelle croissants signifient que le coût marginal de la production diminue avec une augmentation de la production. Vu sous un autre angle, c'est une manière d'introduire des coûts fixes dans la production. En effet, lorsque la production nécessite des investissements importants, l'entreprise qui produit en-dessous de sa capacité de production doit répartir ces frais fixes sur moins de produits.

Les premiers stades de l'industrie textile sont très intensifs en capital. Jusqu'à la capacité de production maximale, il est donc clair que cette industrie bénéficie de rendements d'échelle croissant.

Ces deux différences prennent en compte les caractéristiques des premiers stades de la filière textile moderne et rendent le modèle d'équilibre partiel plus proche de la réalité.

Graphique 1

Effets d'un tarif dans un modèle d'équilibre partiel



Le graphique 1 s'explique de la manière suivante :

La demande domestique est représentée par DD' .

L'offre domestique est représentée par SS' . La pente négative de SS' est caractéristique des rendements d'échelle croissants. C est le point d'équilibre de l'offre et de la demande en économie fermée. La capacité maximale de production de cette industrie est considérée comme supérieure à G. Lorsque la capacité maximale de production est en voie d'être atteinte, on peut imaginer que les rendements d'échelle deviennent décroissants ¹.

A long terme, la capacité maximale de l'industrie peut être augmentée ou réduite. Si elle est augmentée par de nouveaux investissements, les rendements d'échelle croissent encore et la courbe d'offre SS' subit une rotation dans le sens des aiguilles d'une montre. Cette nouvelle courbe d'offre aura une intersection avec la précédente à droite du point d'équilibre en vigueur avant les investissements ². Inversement, une réduction de la capacité de production, possible seulement à moyen ou long terme, provoque une rotation dans le sens inverse des aiguilles d'une montre. La nouvelle courbe d'offre aura une intersection avec la précédente à gauche du point d'équilibre en vigueur auparavant. Il s'en suit une diminution des coûts unitaires pour une production réduite.

Une réduction de la capacité maximum de production a une conséquence marquante : Le potentiel de baisse des coûts marginaux diminue à court terme. La concurrence étrangère peut se rendre maître du marché si ses propres coûts deviennent

¹ Cette possibilité n'est pas représentée dans le graphique 1. Elle se traduirait par une pente positive de la courbe SS' .

² En effet, tant que la production n'augmente pas d'un certain nombre d'unités, le progrès technique (par unité) ne parvient pas à contrebalancer les coûts des investissements (par unité).

inférieures à ceux des producteurs domestiques. Les producteurs domestiques qui ont réduit leurs capacités de production ne sont plus en mesure de survivre.

L'offre étrangère est indiquée par AA'. On peut considérer que l'offre étrangère est totalement inélastique (c'est-à-dire sans rendements d'échelle croissants ou décroissants) parce qu'elle provient d'un grand nombre de producteurs et que leur rendements d'échelle ne se cumulent pas. Même lorsque les frontières sont ouvertes, les exportateurs étrangers ne sont pas en mesure de prendre pied sur le marché en question.

Si l'on prend l'exemple d'un marché vaste et ancien, tel que la CEE, les économies d'échelles des producteurs domestiques sont indiscutablement supérieures à celles des producteurs étrangers, possédant des industries plus récentes -et donc vraisemblablement moins bien dotées en capital- et des marchés moins vastes. Dans la réalité, où l'hypothèse d'un produit homogène n'est pas valable, on peut aussi imaginer que les producteurs domestiques tirent des rendements d'échelle croissants d'une bonne connaissance des goûts des consommateurs, de frais de transport modérés ou d'une spécialisation très poussée.

Supposons que les exportateurs étrangers vendent leurs produits à des prix de dumping ¹ ! Leur courbe d'offre AA' se déplace en conséquence vers le bas (BB'). Pour avoir des chances de vendre sur le marché en question, les exportateurs doivent vendre leur produits à un prix en-dessous de M.

En réalité pourtant, les exportateurs étrangers ne vont pas faire du dumping pour toute la demande domestique. Les coûts en seraient exorbitants. Il est avantageux pour eux d'offrir une quantité légèrement supérieure à FH à des prix de dumping. En

¹ Le phénomène du dumping est décrit dans le chapitre suivant. Pour l'instant il peut être simplement considéré comme une réduction artificielle du prix des importations en provenance de l'étranger.

effet, si les producteurs domestiques écoulent moins d'une quantité F , leur prix en viennent à dépasser ceux du marché mondial.

Une situation de surcapacité apparaît dans un tel cas de dumping. Les producteurs domestiques sont éventuellement contraints à long terme de réduire leur capacité maximale à moins de F pour diminuer les coûts fixes provenant d'une trop grande capacité de production. Peut-être même doivent-ils cesser de produire. Dès ce moment, les exportateurs peuvent se rendre maître du marché.

En définitive, il résulte donc de ce dumping une courbe d'offre globale AELB¹. Les producteurs domestiques écoulent une quantité F à un prix A (parce que les coûts fixes sont répartis sur un nombre réduit de produits). Les producteurs étrangers écoulent FH à des prix de dumping. Une différenciation des prix apparaît donc sur ce marché. Comme le marché n'est pas transparent, les consommateurs et même les producteurs ne peuvent pas percevoir exactement l'ampleur du dumping et la part de marché qui revient aux importations¹. Le dumping passe en fait quasiment inaperçu !

Les transferts de richesses suivants prennent place :

-Les consommateurs économisent $KCNL$ grâce au dumping, dépensent $NIHG$ en plus (pour la quantité GH), mais surtout doivent payer un supplément de $AEKM$. Ils gagnent CIN sous forme de surplus du consommateur.

-Les producteurs domestiques vendent $KCGF$ en moins.

-Les exportateurs vendent $LIHF$ et ont des coûts de dumping de EL fois la quantité FH .

¹ Dans le domaine des textiles, les prix de gros se forment de cas en cas et ne sont pas publiés.

Les coûts du dumping pour les consommateurs sont donc énormes dans le cas où les producteurs domestiques jouissent de rendements d'échelle croissants. Ils ne sont pourtant pas mesurables en raison du manque de transparence de ce genre de marché.

A long terme, les exportateurs étrangers visent la situation suivante : Les producteurs domestiques réduisent leur capacité de production à F. Dès lors, les exportateurs ont une part de marché EP assurée au prix de A.

2. Le protectionnisme dans l'équilibre partiel

Deux alternatives protectionnistes se présentent au marché subissant un dumping : des droits de douane ou des restrictions quantitatives ¹.

Droits de douane

A la limite, un droit de douane fixe ne fait qu'augmenter le coût du dumping pour les exportateurs. C'est pourquoi il est question ici de droits de douane égaux à l'ampleur du dumping, comme les prévoit d'ailleurs le GATT dans ses articles VI et XVI. Appliqués à la lettre, de tels droits de douane repoussent l'offre étrangère à AA'.

Par rapport à la situation de dumping, les effets suivants sont à prévoir :

-La consommation passe de AELIHO à MCGO. Les consommateurs perdent KCIL, dépensent NIHG et surtout AEKM en moins.

¹ Les droits de douane sont la solution qu'offre le GATT au travers de ses articles VI et XVI. Le chapitre 3 de cette partie traite ce sujet. Les restrictions quantitatives sont la solution proposée par les Accords multifibres. C'est le thème du chapitre 4 de cette partie.

- Les producteurs domestiques vendent KCGF en plus. Leur existence ne dépend plus que de leur capacité concurrentielle réelle.
- Les exportateurs étrangers ne vendent plus rien sur ce marché.

Restrictions quantitatives

Une limite quantitative de FH au maximum est imposée aux importations étrangères. De cette manière, les producteurs domestiques ont une existence garantie à long terme. Un quota de FH revient au même que la situation originale de dumping si ce n'est que l'avenir du producteur domestique est assuré. En effet, à moyen ou long terme, les producteurs étrangers ne peuvent pas faire valoir de rendements d'échelle croissants sur ce marché.

Tout quota inférieur à FH permet aux producteurs domestiques de déplacer leur point de production en direction de C. Les consommateurs en profitent sous la forme d'une baisse de prix en direction de M (valable pour toute la production domestique).

Il ressort de l'analyse ci-dessus que des droits antidumping permettent en théorie d'éliminer les producteurs étrangers du marché. En réalité, le chapitre 3 de cette partie montre que les normes du GATT dans ce domaine ne sont pas applicables sans difficulté. Pratiquement, aucune barrière douanière étanche n'existe contre le dumping ¹.

Devant l'impossibilité d'une surveillance efficace, la solution des quotas s'impose comme alternative de second choix. Or, les restrictions quantitatives sont contraires aux principes du GATT. Le domaine des textiles a ceci de particulier qu'il jouit d'un statut spécial au GATT. Le chapitre 4 de cette partie décrit les Accords multifibres qui tolèrent de telles restrictions dans le sens d'une dérogation au GATT.

¹ Par exemple parce que la procédure antidumping est longue et complexe ou parce que les prix à l'importation peuvent faire l'objet de fausses factures, etc...

Dans les deux cas, le protectionnisme représente un gain économique pour le pays importateur et pour le pays exportateur. Il est bien clair que des critères non économiques peuvent relativiser ces gains, mais l'amélioration du bien-être économique à la suite d'une réduction des importations étrangères est indiscutable d'après ce modèle d'équilibre partiel.

3. Que penser de l'équilibre partiel ?

Une telle analyse partielle souffre de plusieurs lacunes. La structure historique des marchés, les répercussions du protectionnisme sur le reste de l'économie, les termes de l'échange ne sont pas pris en considération.

Cette argumentation ne doit pas être comprise comme une apologie du protectionnisme, mais comme la description d'une situation particulière, celle du dumping, en fonction de certains critères proches de la réalité : les rendements d'échelle croissants, le manque de transparence du marché et la concentration industrielle.

L'industrie textile européenne des années 60 correspond assez exactement à la situation d'un marché à rendements d'échelle croissants, sans prix de dumping des producteurs étrangers et pratiquement sans importations étrangères. Depuis, symptomatiquement, les restrictions protectionnistes n'ont pas cessé de s'accroître ainsi que la part de marché de certains producteurs étrangers tels que les "tigres" d'Extrême-orient ou la Turquie.

En raison des énormes investissements effectués depuis lors dans l'industrie européenne, il est fort plausible qu'elle bénéficie toujours de rendements d'échelle croissants et que ses coûts de production se situent en-dessous de ceux du marché international. Cette hypothèse est confortée par le fait que la Communauté européenne a une balance commerciale positive pour les textiles au sens strict.

4. La taxation de produits intermédiaires

Il n'existe pas seulement des droits de douane à but anti-dumping, exceptionnels en réalité, mais il y a aussi, pour les textiles, des droits de douane conventionnels. Ils peuvent d'ailleurs être combinés à loisir. Une de ces combinaisons mérite plus d'attention parce qu'elle est systématiquement appliquée dans le domaine des textiles : Il s'agit du phénomène de la **taxation de produits semi-finis**.

Un pays qui importe aussi bien un produit fini que les produits semi-finis qui le composent, tendra à imposer des barrières protectionnistes moins restrictives sur ces derniers. La raison en est que l'industrie domestique qui transforme des produits semi-finis (qu'elle les importe ou les produise elle-même) ne sera protégée vis-à-vis des produits finis importés que si ces derniers sont soumis à un taux nominal de protection plus élevé que les produits semi-finis importés.

Il s'agit en fait d'assurer une protection de la valeur ajoutée lors de la transformation du produit semi-fini en produit fini. Ce principe est appelé "**protection effective**" ¹.

Définition de la protection effective :

$$g = \frac{t - at'}{1-a}$$

a : part du produit primaire dans le coût de production total

g : taux de protection effectif du produit fini

t : taux de protection nominal du produit fini

t' : taux de protection nominal du produit primaire

¹ Corden W. M. : La théorie de la protection; Economica, Paris 1977; p. 33-58.

La protection "effective" dont bénéficie un produit fini varie en fonction du taux de protection auquel sont soumis les produits semi-finis qui le composent. Ce ne sont d'ailleurs pas seulement les droits de douane qui décident du taux de protection effective, mais toutes les restrictions protectionnistes.

Toutefois, les mesures de politique économique agissant sur la consommation finale (taxes ou subventions à la consommation) restent neutres dans ce schéma puisque les étapes de production ne sont pas directement en cause.

Tableau 10
Droits de douane nominaux a) sur les textiles
et la confection (% ad valorem) ¹

	Textiles			All manufactures
	Thread and yarn	Fabrics	Apparel	
United States				
1962	11.5	24.0	25.0	11.5
1973 ^b	14.5	19.0	27.0	11.5
1987 ^c	9.0	11.5	22.5	6.5
European Community				
1962	3.0	17.5	18.5	18.5
1973 ^b	8.0	14.5	16.5	9.5
1987 ^c	7.0	10.5	13.5	6.5
Japan				
1962	2.5	19.5	25.0	16.0
1973 ^b	9.0	12.0	18.0	11.0
1987 ^c	7.0	9.5	14.0	6.5

Source: GATT, *Textiles and Clothing*, pp. 67-69.

a. The greater of simple and weighted averages.

b. Pre-Tokyo Round.

c. Post-Tokyo Round.

¹ Cline William R. : *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*; Institute for International Economics; Washington D.C. 1987; p. 163.

Se pose maintenant la question de l'influence de la taxation des produits semi-finis sur les structures protectionnistes. Deux évolutions sont à attendre : Premièrement, la logique protectionniste voudra que le taux de protection nominal croisse avec le stade de manufacture de manière à assurer une protection maximale de la valeur ajoutée. Le tableau 10 donne un exemple frappant de cette différenciation verticale des tarifs douaniers selon le principe de la protection effective.

En second lieu, les marchés domestiques -pour le moins dans la plus grande majorité des pays en voie de développement- tendront à être cloisonnés : D'un côté, les industries exportatrices de produits finis disposeront du droit d'importer des produits intermédiaires pratiquement sans restriction de manière à pouvoir exporter. De l'autre côté, l'importation de produits intermédiaires destinés aux industries non exportatrices sera le plus possible limitée pour protéger les producteurs domestiques de ces mêmes produits. Ce cloisonnement est caractéristique des "export-processing zones" dont il a été question dans le chapitre précédent.

Le protectionnisme peut générer des bénéfices privés importants. Il est courant dans la réalité que certains groupes de pression obtiennent l'imposition de mesures protectionnistes à leur avantage. Une telle utilisation du protectionnisme à des fins privées est caractéristique des pays où les richesses sont inégalement réparties et où les mêmes élites dominent aussi bien l'économie que la politique.

CHAPITRE 2 : LES PHILOSOPHIES DU PROTECTIONNISME

"...il faut faire aux méchants guerre continuelle.

La paix est fort bonne de soi;

J'en conviens : mais de quoi sert-elle

Avec des ennemis sans foi ?"

Les loups et les brebis

Jean de La Fontaine

Le chapitre précédent a exposé une hypothèse commerciale au travers d'un modèle d'équilibre partiel. En réalité, la situation est beaucoup plus confuse et toutes sortes de restrictions commerciales cohabitent sur un même marché. Le protectionnisme est aussi -et surtout- le résultat de processus historico-politiques.

Il n'est pas inutile, dans un premier temps, de passer en revue les arguments les plus populaires en faveur du protectionnisme :

"Demands for protection are usually based on the following :

- (a) support of newly-created industries,
- (b) facilitating adjustments,
- (c) national security,
- (d) correction of domestic distortions (second best intervention),
- (e) prevention of competition from "pauper" labor,
- (f) exploitation of changes in the terms-of-trade,
- (g) strategic trade policy."

¹ Nicolaidis Phedon : How Fair is Fair Trade ? in : Journal of World Trade Law, Vol. 21 No 4, August 1987; p. 147.

Les arguments (c), concernant la défense nationale, et (g), traitant des politiques commerciales stratégiques, ne sont pas économiques. Ils ne peuvent donc être analysés qu'en fonction d'éléments historiques et politiques qui dépassent le cadre de ce travail. Tous les autres arguments présentent en revanche une justification économique du protectionnisme.

L'argument (f), qui met en évidence la question des termes de l'échanges, ne peut pas être exposé dans un modèle d'équilibre partiel, qui ne prend en compte qu'un seul marché ¹. Une mesure protectionniste imposée par un "grand" pays peut, en fait, avoir un effet favorable sur ses termes de l'échange. Une analyse concrète de ce genre de protectionnisme s'avère pourtant très ardue. La question des termes de l'échange est brièvement reprise à la fin de ce chapitre, en relation avec le commerce des pays en voie de développement.

L'argument (a) est à la base de l'article XVIII du GATT, qui est traité ci-dessous. L'argument (b) est l'un des arguments évoqués par les pays industrialisés dans les Accords multifibres, il est repris dans le chapitre 4 de cette partie. Enfin les arguments (d) et (e) sont les principaux utilisés en matière de vêtements. Les vêtements sont également compris dans les Accords multifibres, mais ne sont pas traités dans ce travail. Ils représentent en effet une industrie intensive en main-d'oeuvre, au contraire de l'industrie textile au sens strict, intensive en capital.

¹ Un grand pays qui impose un tarif pour un bien importé X provoque une réduction suffisante de la demande globale pour que le prix de X baisse. Les termes de l'échange de ce pays (quantité de X obtenue en échange d'une unité du produit exporté Y) augmentent donc à la suite de l'imposition d'un tarif douanier.

Les détails de ce raisonnement sont exposés par Herbert G. Grubel : op. cit.; pp. 134-136.

1. Le néo-mercantilisme

Le chapitre précédent a présenté une nouvelle approche du protectionnisme. Elle reposait sur l'existence de prix de dumping de la part des exportateurs. Les raisons de ce dumping constituent le sujet de ce chapitre. Celui-ci émet l'hypothèse que le dumping peut devenir dans certaines conditions une pratique généralisée cautionnée par l'Etat. Dans ce cas, on parle de néo-mercantilisme.

Le néo-mercantilisme est défini ici comme une stratégie commerciale dont le but est de générer des gains "privés" au profit d'une élite économique.

Le néo-mercantilisme tire son nom du "mercantilisme", qui décrit une politique économique, pratiquée au XVIIIe siècle surtout, par de nombreux Etats européens. Dans les grands traits, un Etat mercantiliste cherche à accumuler le plus gros surplus commercial possible au moyen d'un contrôle centralisé de l'économie et du commerce.

Le néo-mercantilisme, quant à lui, peut être défini comme une stratégie commerciale interventionniste visant à favoriser une partie des sujets économiques d'un pays au détriment de l'économie dans son ensemble. Il est en quelque sorte la volonté d'un gouvernement, en général d'entente avec les élites économiques, de poursuivre un but commercial à des fins privées. Ce but peut être l'accumulation de devises, la conquête de marchés étrangers, le développement de structures industrielles de pointe, l'enrichissement personnel des élites, etc...

Une des premières conditions à l'existence du néo-mercantilisme est la mobilité du facteur de production capital : D'après la théorie économique libérale des avantages comparatifs, les pays riches en capital produisent des produits intensifs en capi-

tal et les pays riches en main-d'oeuvre des produits intensifs en main-d'oeuvre. Or, contrairement à ce que suppose cette théorie, la "richesse en capital" ne se mesure absolument pas à l'échelle d'un simple pays. En effet, à l'époque de la globalisation des marchés financiers, rien ne s'oppose à ce qu'un pays pauvre en capital produisent des biens intensifs en capital.

L'exemple des textiles au sens strict est très explicite à cet égard. Leur fabrication est sans conteste intensive en capital, pourtant la Chine apparaît en 1987 au troisième rang des exportateurs de textiles au sens strict et le principal importateur de ces produits est l'Allemagne fédérale. C'est bien la preuve que la richesse en capital de tout un pays ne peut pas servir de référence pour la localisation d'industries intensives en capital telles que celle des textiles.

2. Les pays en voie de développement et le néo-mercantilisme

Les pays en voie de développements trouvent un grand intérêt à accueillir des industries intensives en capital : Celles-ci créent des emplois, représentent des transferts de technologie, paient des impôts, etc ... La forme de propriété de ces industries est sans importance, il peut s'agir d'investissements directs, de groupes indigènes financés par des capitaux bancaires ou de n'importe quelle autre provenance.

Si ces capitaux, qu'ils se présentent sous une forme financière, technologique, humaine ou matérielle, sont importés, seules des devises fortes peuvent servir à leur financement. Et même si les capitaux sont entièrement indigènes, les propriétaires de ces industries voudront avoir une partie de leur revenu en devises fortes ¹. Dans un pays en voie de développement, les exportations sont le seul moyen de se procurer des devises fortes. L'intérêt des pays en voie de développement à accueillir des

¹ Pour acheter des biens d'investissements, pour avoir des réserves peu sensibles à l'inflation, pour investir à l'étranger, pour mener un train de vie "occidental", etc...

industries intensives en capital, mêmes financées par l'étranger, est donc incontestable.

A l'opposé, qu'est-ce qui peut bien attirer une industrie intensive en capital dans un pays en voie de développement ? Car une main-d'oeuvre bon marché sur place ne compense qu'à moyen ou long terme les coûts supplémentaires occasionnés par l'embauche ou le déplacement d'un management qualifié, la formation des employés et d'autres problèmes liés à l'implantation d'une industrie nouvelle.

Ces industries intensives en capital peuvent justement bénéficier d'une politique néo-mercantiliste du pays hôte. Une telle politique se traduit concrètement par une situation monopolistique sur le marché intérieur et des conditions favorables à l'exportation.

Les pays en voie de développement ont trois instruments néo-mercantilistes à leur disposition : (i) l'article XVIII du GATT, (ii) la sous-évaluation des taux de change, et (iii) le dumping et les subventions.

1. L'article XVIII du GATT

L'article XVIII du GATT stipule dans son paragraphe 4 que

"a) ...toute partie contractante dont l'économie ne peut assurer à la population qu'un faible niveau de vie et en est aux premiers stades de son développement aura la faculté de déroger temporairement aux dispositions des autres articles du présent Accord, ainsi qu'il est prévu aux sections A, B et C du présent article.
b) Toute partie contractante dont l'économie est en voie de développement mais qui n'entre pas dans le cadre de l'alinéa a) ci-dessus peut adresser des demandes aux PARTIES CONTRACTANTES au titre de la section D du présent article."

La section A de l'article XVIII du GATT traite de la modification des listes tarifaires, la section B de l'introduction de restrictions quantitatives pour sauvegarder l'équilibre de la balance des paiements, la section C de la création de branches de production déterminées et la section D de la création de branches de production déterminées pour les pays entrant dans le cadre de l'alinéa b) cité ci-dessus.

En somme, les pays en voie de développement disposent grâce à l'article XVIII du GATT d'une très vaste marge de manoeuvre dans l'emploi de mesures protectionnistes¹. Cet article ne donne aucune définition précise de ce qu'est "un faible niveau de vie" ou une économie "aux premiers stades de son développement". Chaque pays se considérant comme en développement peut donc recourir à l'article XVIII du GATT et, de facto, verrouiller ses frontières aux importations étrangères.

Les conséquences de cette norme sont principalement de deux ordres :

Premièrement, elle permet à une industrie ainsi protégée de fixer ses prix avec une grande latitude sur son marché domestique, ce qui conduit presque obligatoirement l'industrie en question à différencier ses prix entre différents marchés. Cet élément est indissociable de la question du dumping et des subventions, qui constitue le sujet du titre 3 ci-dessous.

Deuxièmement, l'article XVIII du GATT déplace les enjeux du commerce mondial vers les pays industrialisés. Les échanges ont tendance à être à sens unique. Cette évolution ne reste naturellement pas sans effet sur les pays industrialisés; mais ce point est abordé plus bas dans le cadre des conséquences diplomatiques relatives au néo-mercantilisme.

¹ Une interprétation économique de l'article XVIII figure dans Senti Richard : op. cit.; pp. 266-274.

On peut objecter que beaucoup de pays exportateurs de textiles au sens strict entrent dans le cadre de la section D de l'article XVIII qui concerne les pays en voie de développement les plus avancés. D'après cet article, ils devraient demander aux PARTIES CONTRACTANTES l'autorisation de prendre toutes les mesures en question. Ces derniers pays s'octroient pourtant facilement une large marge de manoeuvre protectionniste, notamment au travers de réglementations changeantes et peu transparentes. De plus, comme ils sont rarement d'obédience purement libérale et capitaliste, ils ne règlent pas leurs politiques commerciales uniquement d'après les normes du GATT.

2. La sous-évaluation du taux de change

Il a été fait mention dans le chapitre 3 de la première partie de l'importance des taux de change pour le commerce des textiles. Une sous-évaluation de la monnaie représente un atout commercial majeur. Pour avoir un effet sur le commerce, elle doit pourtant faire partie intégrante d'une politique à long terme. Dans le cas contraire, elle ne fait que désécuriser les exportateurs.

La manipulation du taux de change n'explique bien sûr qu'une partie des fluctuations commerciales et il ne faut pas perdre de vue les facteurs réels. Pourtant, pour les pays en voie de développement qui y recourent, le taux de change représente un instrument de politique commerciale non négligeable. En effet, un Etat peut ainsi baisser artificiellement le niveau des prix de ses exportations, toutefois avec l'inconvénient que ses importations deviennent plus chères; d'où la nécessité pour cet Etat de recourir parallèlement à l'article XVIII du GATT dont il a été question auparavant.

Une sous-évaluation du taux de change n'est pas sans effet sur le bien-être économique du pays qui y recourt. Ses termes de l'échange se détériorent, c'est-à-dire qu'il obtient toujours moins de produits étrangers en échange d'une même quantité de

biens d'exportation. Les risques d'évasion de capitaux sont particulièrement importants dans ces cas-là. Le gouvernement se voit donc obligé de prendre de nombreuses mesures de contrôle, coûteuses et peu populaires. D'un autre côté, l'ensemble de ces mesures est source de précieuses devises ...

3. Le dumping et les subventions

Il existe plusieurs définitions du dumping. Dans son sens économique, le dumping est une forme de différenciation de prix où le prix de vente à l'étranger est inférieur à celui pratiqué sur le marché domestique. Pour qu'une telle discrimination puisse avoir lieu, deux conditions doivent être remplies ¹ :

- 1) Les marchés doivent être cloisonnés.
- 2) L'entreprise pratiquant un dumping doit avoir une situation tendant vers un monopole dans son marché domestique ². En conséquence, elle y exigera un prix supérieur à ses coûts marginaux de production. Ce bénéfice permettra d'éponger des pertes éventuelles sur un marché étranger.

Les conditions évoquées plus haut décrivent un dumping motivé par des considérations d'ordre purement économique. Il existe par ailleurs d'autres motivations d'ordre stratégique : élimination de concurrents par une guerre des prix, conquête de marchés étrangers, nécessité de gagner des devises à n'importe quel prix, prestige commercial à conquérir un marché étranger, etc...

Le dumping est du ressort des entreprises privées, bien que l'Etat en porte le plus souvent la responsabilité; soit qu'il

¹ Boltuck Richard D. : An Economic Analysis of Dumping; Journal of World Trade Law, Vol. 21, No 5, October 1987; pp. 46-47.

² De façon plus algébrique : L'élasticité-prix de la demande doit être plus grande sur le marché étranger que sur le marché national.

encourage la formation de monopoles nationaux, soit qu'il finance une partie des coûts du dumping par des subventions. C'est par le truchement des subventions que le dumping se rattache au néo-mercantilisme. Elles sont en effet accordées par l'Etat.

Les subventions sont infiniment variées et n'ont pas toujours un but ouvertement commercial; le plus souvent, elles font partie de trains de mesures industrielles peu transparentes. Elles ont, souvent de manière indirecte, une importance non négligeable pour le commerce. La question juridique du dumping et des subventions, cruciale pour le commerce des textiles, constitue le sujet du chapitre suivant.

Une forme particulièrement sournoise du dumping est le dumping de deuxième génération ¹. Il apparaît sous deux formes : falsification des prix de transfert à l'intérieur d'une entreprise multinationale ou exploitation du dumping pratiqué par une tierce nation. Dans ce dernier cas, des exportateurs se fournissent en matières premières ou en produits semi-finis dans les pays qui pratiquent un dumping à l'exportation.

Dans un domaine comptant autant de stades de transformation que les textiles, ces sortes de dumping deviennent vite inextricables et ajoutent encore au manque de transparence du marché.

3. Les termes de l'échange

A la suite de cette brève présentation des instruments néo-mercantilistes, voici leur corollaire économique, qui réside dans la détérioration des termes de l'échange des pays néo-mercantilistes.

¹ Jean-Louis Juvet : Dumping et pratiques assimilées : Problèmes non résolus dans la théorie économique contemporaine; in : Relations internationales : Politiques économiques et méthodologie; op. cit.; pp. 21-24.

Les termes de l'échange sont définis de la manière suivante :

$$TOT = \frac{p}{e p^*}$$

TOT : Terms of Trade (termes de l'échange)

e : Taux de change (quantité de monnaie domestique que l'on obtient en échange d'une unité de monnaie étrangère)

p : Niveau des prix nationaux (en monnaie domestique)

p* : Niveau des prix étrangers (en monnaie étrangère)

L'évolution des termes de l'échange est un indicateur capital en matière de commerce international. Il indique par rapport à la période précédente si un pays obtient plus ou moins d'un produit étranger en échange d'une quantité donnée d'un produit indigène.

Les termes de l'échange sont en principe constants au cours du temps si le taux de change évolue de la même manière que le différentiel d'inflation. Cette affirmation doit être relativisée dans la mesure où le taux de change ne dépend pas uniquement des différences d'inflation, mais aussi -et surtout- de facteurs financiers. Cette formule demeure pourtant utile pour aborder cette question simplement.

Par rapport à la formule décrite ci-dessus, les trois instruments du néo-mercantilisme influencent les termes de l'échange de la manière suivante :

-La manipulation des taux de change se reporte directement sur le taux de change lui-même.

-Les encouragements à l'exportation (dumping et subventions), de même que les découragements à l'importation (article XVIII du GATT), augmentent le niveau des prix national.

En ce qui concerne le découragement des importations, l'impossibilité d'importer des produits étrangers meilleur marché que les produits domestiques entraîne une hausse du niveau des prix. Quant aux encouragements à l'exportation, ils sont financés par des impôts ou par des emprunts qui attisent indirectement le taux d'inflation. En conséquence, le niveau des prix augmente dans les deux cas.

Le coût du néo-mercantilisme est en définitive supporté principalement par les consommateurs du pays néo-mercantiliste sous la forme d'une détérioration des termes de l'échange et/ou d'une hausse du niveau des prix. Quant aux profits, ils reviennent aux exportateurs de ces mêmes pays.

4. Les pays industrialisés

Les pays industrialisés n'ont pas à leur disposition l'article XVIII du GATT, mais possèdent comme seule alternative la mesure de sauvegarde de l'article XIX du GATT. Celui-ci est d'un maniement très lourd et son application est étroitement surveillée par les PARTIES CONTRACTANTES.

Les pays industrialisés ne peuvent pas réellement manipuler leur taux de change, pour des raisons institutionnelles et financières (les pays en voie de développement ajustent en règle générale eux-mêmes leur monnaie à une devise forte).

Enfin, les pays industrialisés ne peuvent pas encourager leurs exportations vers les pays en voie de développement puisqu'elles sont de toute façon arrêtées à la frontière. Les courants commerciaux tendent donc à devenir à sens unique : des pays à politique néo-mercantiliste à destination des pays industrialisés.

Dans leur commerce avec les pays en voie de développement et en fonction des normes du GATT, les pays industrialisés

semblent donc livrés pieds et poings liés aux pays en voie de développement, même si leurs industries sont paradoxalement concurrentielles.

Tableau 11
Obstacles commerciaux non tarifaires¹

Obstacles de nature formelle

A. Charges non tarifaires sur les importations
(mesures portant sur les prix)

- surtaxes à la frontière
- taxes portuaires et statistiques
- impôts à la consommation non discriminatoires et droits d'enregistrement
- impôts à la consommation discriminatoires, assurance obligatoire
- impôts sur le chiffre d'affaires non discriminatoires
- impôts sur le chiffre d'affaires discriminatoires
- dépôt à l'importation
- taxes variables
- émoluments consulaires
- droits de timbre
- divers impôts spéciaux et taxes supplémentaires

B. Restrictions quantitatives et limitations analogues
(mesures portant sur les volumes)

- prescriptions relatives aux brevets
- contingentements et quotas
- restrictions et interdictions d'importation
- contrôle des changes et autres contrôles monétaires et financiers
- fixation et contrôle des prix par l'Etat
- redevances et prestations obligatoires
- conditions commerciales restrictives
- accords bilatéraux discriminatoires
- réglementation discriminatoire sur les certificats d'origine
- cartels internationaux
- limitations volontaires des exportations (orderly marketing agreements)
- diverses prescriptions analogues

C. Taux de frêt discriminatoires
(protectionnisme de pavillon)

Obstacles de nature administrative

D. Ingérence de l'Etat

- subventions et autres allocations publiques
- commerce et monopoles d'Etat, octroi de concessions
- lois et ordonnances entravant les importations
- problèmes en rapport avec la politique générale de l'Etat
- organismes publics d'achats collectifs
- allègements fiscaux, octroi de crédits et de garanties
- boycott

E. Normes techniques, étalons et prescriptions pour la protection des consommateurs

- prescriptions relatives à la santé et à la sécurité
- prescriptions de contrôle des produits pharmaceutiques
- prescriptions relatives à la présentation des produits
- prescriptions de fabrication
- normes industrielles
- prescriptions relatives aux poids et mesures
- prescriptions relatives aux inscriptions et emballages
- prescriptions relatives aux marques de fabrique
- prescriptions d'utilisation
- prescriptions sur la protection de la propriété intellectuelle
- prescriptions sur le droit des marques de fabrique

F. Dédouanement et autres restrictions administratives

- politique anti-dumping
- principes applicables au calcul douanier
- formalités consulaires
- prescriptions d'authentification
- chicanes administratives
- classification des marchandises
- prescriptions relatives aux envois d'échantillons, aux envois en retour et aux réexportations
- droits de douane et impôts compensatoires
- droit de plainte
- droit d'exécution

¹ Bondy Béatrice : Le protectionnisme; Union de Banques Suisses 1983; p. 19.

En réalité, le nord industrialisé a développé tout un arsenal de mesures pour pallier sa vulnérabilité commerciale : Il porte le nom de nouveau protectionnisme. Celui-ci se situe, pour sa plus grande partie, dans la zone grise de la légalité du GATT. Le tableau 11 énumère l'ensemble des mesures non tarifaires néo-protectionnistes.

L'esprit du GATT

La conformité des instruments du nouveau protectionnisme avec la Lettre du GATT n'est pas résolue. Ils ne sont en aucun cas conforme à l'esprit du GATT : Seules des barrières douanières tarifaires sont admises en règle générale. Les pays industrialisés sont donc dans une situation légale douteuse.

Les instruments néo-mercantilistes pris individuellement sont conformes à l'esprit du GATT :

Le découragement des importations relève sans conteste du principe de la favorisation commerciale des pays en voie de développement. Il reste bien sûr à prouver de cas en cas que les pays en question sont réellement des pays en voie de développement, mais cette question doit être résolue dans le cadre du GATT.

L'encouragement des exportations est conforme au principe du traitement national et les PARTIES CONTRACTANTES n'ont en principe rien à objecter contre des politiques économiques internes. L'art. VI du GATT autorise bien l'imposition de droit antidumping, mais il n'interdit pas formellement le dumping.

Enfin, la manipulation des taux de change n'est tout simplement pas évoquée dans les principes du GATT. Il faut en déduire qu'elle est tolérée.

Ainsi donc, les instruments néo-mercantilistes sont conformes au GATT. Il en résulte une situation paradoxale : Les pays industrialisés sont dans leur bon droit économique, mais recou-

rent à des mesures semi-illégales; les pays en voie de développement sont dans une situation économique discutable, mais respectent les normes du GATT. De là à dire que les normes du GATT sont un obstacle au libre commerce des textiles au sens strict, il y a pourtant un pas à ne pas franchir.

En effet, si les instruments néo-mercantilistes pris individuellement sont conformes à l'esprit du GATT, leur utilisation systématique et concomitante ne l'est pas. En effet, comment admettre qu'une telle politique soit conforme au principe du libéralisme commercial qui suppose entre autres l'existence d'une constitution économique réellement libérale ?

La solution économique logique au problème des textiles au sens strict serait donc que les pays en voie de développement renoncent au néo-mercantilisme et que les pays industrialisés suppriment leur nouveau protectionnisme. Bien sûr, cette solution est beaucoup trop simple pour être pratiquée et elle aurait des effets peu prévisibles.

5. La diplomatie économique

Le GATT est très mal armé du point de vue institutionnel pour trancher entre les diverses formes de nouveau protectionnisme ou de néo-mercantilisme, mais il dispose tout de même d'un atout : la diplomatie économique.

La diplomatie économique se base sur trois principes généraux : (i) la non discrimination et le multilatéralisme, qui incluent absolument tous les intérêts en jeu dans la négociation; (ii) le pragmatisme, qui signifie l'absence de contraintes autres que celles de la négociation elle-même afin d'obtenir des solutions simples; (iii) la réciprocité, pour que chacune des parties en présence soit prête à offrir des concessions.

La non discrimination et le multilatéralisme supposent que la négociation ne porte pas sur des concessions bilatérales, mais

qu'un arrangement global (où les concessions sont identiques pour tous) est recherché. En pratique, le pas vers la discrimination est pourtant vite franchi.

Le pragmatisme veut que les solutions ne s'embarrassent pas de préjugés théoriques, mais tiennent compte des réalités historiques, de l'inégalité économique entre les différentes parties, des questions de sécurité, des couleures politiques, etc. C'est en fonction de ce principe que les PARTIES CONTRACTANTES ne craignent pas de s'éloigner de l'esprit du GATT, comme l'illustre l'exemple des textiles, présenté dans le chapitre suivant.

Enfin, la question de la réciprocité est cruciale, parce qu'elle motive chaque partenaire de la négociation à proposer des concessions, sachant que les autres font de même.

CHAPITRE 3 : LES MESURES PROTECTIONNISTES PREVUES PAR LE GATT

"C'est ainsi que, le plus souvent,
Quand on pense sortir d'une mauvaise affaire,
On s'enfonce encor plus avant."

La vieille et les deux servantes
Jean de La Fontaine

D'après le principe du libéralisme économique et plus précisément du traitement national, le dumping et les subventions ne sont pas contraires à la lettre du GATT. Pourtant, lorsqu'ils font partie de trains de mesures néo-mercantilistes, ils ont tendance à devenir franchement anti-libéraux.

Les normes antidumping et antisubventions du GATT, dont il est question dans ce chapitre, ne sont pas non plus libérales à proprement parler, car elles représentent aussi une intervention protectionniste dans les échanges commerciaux. A première vue, elles tendent à diminuer le bien-être économique de l'Etat qui les applique puisqu'elles provoquent une hausse des prix des importations et donc du niveau global des prix. Le modèle d'équilibre partiel, décrit dans le chapitre 1 de cette partie, montre pourtant qu'il peut en être autrement, notamment lorsque la production jouit de rendements d'échelle croissants.

Les normes antidumping et antisubventions constituent la seule forme de lutte directe contre le néo-mercantilisme. En effet, un pays industrialisé importateur ne peut pas agir sur sa monnaie (convertible !) et n'a pas de clause protectionniste comme celle de l'article XVIII du GATT à sa disposition. L'expression "lutte directe" souligne la volonté de traiter le

mal à sa racine. Ce "remède" se traduit pratiquement par l'imposition d'une taxe à l'importation équivalente au dumping. Ces "tarifs douaniers" sont appelés droits antidumping, quand ils concernent le dumping, et droits compensateurs lorsqu'ils concernent les subventions.

Une forme indirecte de lutte contre le néo-mercantilisme, les restrictions quantitatives, constitue le sujet du chapitre suivant. Une lutte "indirecte" signifie que les restrictions commerciales ne s'attaquent qu'au symptôme du mal, c'est-à-dire la "quantité" de produits importés.

Ce chapitre décrit les conditions d'application des normes antidumping et antisubventions. Il prend l'exemple de la Communauté européenne pour illustrer comment ces normes ont été traduites dans un langage légal directement applicable.

1. Mesures antidumping et antisubventions du GATT et de la CEE

Les mesures antidumping et antisubventions sont reprises à différents niveaux juridiques. On les trouve en premier lieu dans le texte du GATT. Dès 1968, elles ont été ensuite énoncées dans des codes d'application. Enfin, pour être réellement applicables, elles ont dû être traduites dans le langage légal de chaque nation appliquant ces codes. Pour ne pas laisser à cette dernière étape un goût trop abstrait, ce chapitre prend l'exemple de la Communauté européenne.

L'article VI du GATT qui concerne les mesures antidumping est applicable depuis le 14 décembre 1948 ¹. Son paragraphe 6 a

¹ L'article VI du GATT provient du Protocole portant modification de la partie II et de l'article XXVI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce du 14 septembre 1948. Source : Texte de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; GATT; Genève 1986; p. 88.

été ajouté par le protocole de 1955 ¹ et est entré en vigueur le 7 octobre 1957. Depuis cet article n'a plus subi de modifications.

L'article XVI du GATT, qui concerne les mesures antisubventions, fait partie du texte originel de l'Accord général et, comme tel, est entré en vigueur le premier janvier 1948 ². Le protocole de 1955 y a apporté quelques modifications mineures. Depuis, cet article est resté inchangé ³.

Le premier code antidumping ⁴ est entré en vigueur au début du mois de juillet 1968. Il a vu le jour à une époque où Européens et Américains partageaient une opinion très différente du sens d'une réglementation antidumping. Les premiers voulaient une procédure antidumping reposant sur la preuve d'un dommage ⁵ et exigeaient que le rapport de causalité présumé entre le dumping et le dommage soit prouvé avant l'imposition de droits antidum-

¹ Protocole portant amendement du préambule et des parties II et III de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce du 10 mars 1955. Source : Texte de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; op. cit.; p. 88.

² Texte de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; op. cit.; p. 90.

³ Il faut attendre l'année 1960 pour que les PARTIES CONTRACTANTES remettent la question des mesures antidumping et antisubventions à l'ordre du jour. Dans leur déclaration du 19 novembre 1960, les PARTIES CONTRACTANTES actualisent les échéances du paragraphe 4 de l'art. XVI du GATT. L'enjeu de cette déclaration est modeste puisqu'elle ne fait que stipuler de façon peu contraignante la cessation de toute subvention à l'exportation autre que pour les produits de base. Dans leur déclaration du 5 mars 1964, les PARTIES CONTRACTANTES prolongent les délais fixés par la déclaration du 19 novembre 1960.

⁴ Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; IBDD No 15; GATT; Genève 1968; pp. 25-38.

⁵ Le Trade Act américain de 1930, antérieur au GATT, donc applicable en priorité en vertu de l'art. 1 du protocole d'application provisoire, ne prévoyait pas de preuve de dommage dans le cadre des procédures antidumping.

ping. Quant à l'Administration américaine, elle recherchait surtout un moyen de lutte efficace contre certaines subventions européennes ¹.

En 1967 pourtant, les négociateurs européens ne purent obtenir une règle absolue de causalité et les Américains n'obtinrent pas de normes antisubventions autres que celle déjà existante de l'article XVI du GATT. Le code antidumping de 1967 a toutefois contribué à aplanir ces différends en prévoyant l'institution d'un comité des pratiques antidumping, qui se réunit en principe une fois par an ².

A la suite de ce premier code antidumping, le Conseil des Communautés européennes a édicté en 1968 un premier règlement "relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne" ³.

Ce règlement a été modifié à trois reprises : en 1973, en 1977 et en 1979 ⁴. Seule la dernière de ces modifications apporte des changements notables au règlement de base. Entre autres, elle remanie la définition du dumping et précise quelques règles de procédure.

Les instruments d'application des art. VI et XVI du GATT ont pris leur forme actuelle avec l'entrée en vigueur des codes

¹ Beseler Hans-F., Williams Neville : Anti-dumping and Anti-Subsidy Law : The European Communities; Sweet and Maxwell; London 1986; p. 15.

² art. 17 du code antidumping de 1968.

³ Règlement No 459/68 du Conseil; JO No 93 du 17.4.68, p. 1.

⁴ Respectivement par les règlements
No 2011/73 du Conseil; JO No 206 du 27.7.73, p. 3.
No 1411/77 du Conseil; JO No 160 du 30.6.77, p. 4.
No 1681/79 du Conseil; JO No 196 du 2.8.79, p. 1.

antidumping et antisubventions ¹ conclus en 1979 dans le cadre des négociations de Tokyo. Le code antisubventions est une nouveauté allant dans le sens des exigences américaines; le code antidumping, quant à lui, se distingue du précédent surtout par l'introduction de la condition de causalité chère aux négociateurs européens : Un lien direct entre le dumping et le dommage doit depuis lors être prouvé ².

Pour donner plus de dynamisme à ces accords, le rôle de leurs comités respectifs a été renforcé. Le code antidumping prévoit par exemple que le comité des pratiques antidumping se réunira au moins deux fois par an ³. De même, le code d'application des art. VI, XVI et XXIII institue un comité des subventions et mesures compensatoires qui devra se réunir également au moins deux fois par an ⁴.

Peu après l'adoption par les PARTIES CONTRACTANTES du deuxième code antidumping et du code antisubventions, le Conseil des Communautés européennes a arrêté un nouveau règlement "relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de "dumping" ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne" ⁵.

¹ Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 188-207.

Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 63-92.

² art. 3 par. 4 du code antidumping de 1979.

³ art. 14 du code antidumping de 1979.

⁴ art. 16 du code antisubventions.

⁵ Règlement No 3017/79 du Conseil; JO No 339 du 31.12.79, p. 1.

Ce règlement a subi une première modification mineure en 1982, puis a été refondu en 1984 ¹. Enfin, la dernière modification de la législation antidumping et antisubventions de la CEE ² se borne à introduire un article supplémentaire sans grande portée en ce qui concerne le commerce des textiles.

2. Définition du dumping

La définition économique du dumping ³ est sans équivoque, mais malheureusement inapplicable à la réalité commerciale. Le texte de l'Accord général donne quant à lui une définition relativement compliquée du dumping ⁴ :

"Les parties contractantes reconnaissent que le dumping, qui permet l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normale, est condamnable s'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie d'une partie contractante ou s'il retarde sensiblement la création d'une production nationale. Aux fins d'application du présent article, un produit exporté d'un pays vers un autre doit être considéré comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur à un prix inférieur à sa valeur normale, si le prix de ce produit est

a) inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire, destiné à la consommation dans le pays exportateur;

b) ou, en l'absence d'un tel prix sur le marché intérieur de ce dernier pays, si le prix du produit exporté est

i) inférieur au prix comparable le plus élevé pour l'exportation d'un produit similaire vers un pays tiers

¹ Respectivement par les règlements

No 1580/82 du Conseil; JO No 178 du 22.6.82, p. 9.

No 2176/84 du Conseil; JO No 201 du 30.7.84, p. 1.

² Règlement du Conseil 1761 du 22 juin 1987; JO No 167 du 26.6.87, p. 9.

³ cf. chapitre précédent.

⁴ art. VI par. 1 de l'Accord général.

au cours d'opérations commerciales normales,
 ii) ou inférieur au coût de production de ce produit
 dans le pays d'origine, plus un supplément raisonnable
 pour les frais de vente et le bénéfice."

Les codes antidumping de 1967 et 1979 s'attachent à résoudre les problèmes posés par la formulation forcément vague donnée dans l'art. VI du GATT. Dans le souci d'éviter des mesures antidumping arbitraires, il a fallu donner un sens précis aux expressions "produits similaires", "opérations commerciales normales", "prix à l'exportation", "marge de dumping", "préjudice important", "production nationale", etc... Ces définitions, longuement expliquées dans les codes antidumping, n'apportent en elles-mêmes pas grand chose à une meilleure compréhension du dumping. C'est pourquoi elles seront laissées de côté ici, bien que leur importance dans le contexte juridique global soit capitale.

3. Structure des textes de loi antidumping

Le code antidumping de 1979 reprend presque telle quelle l'architecture de son prédécesseur de 1967. Les articles 2 à 4 des deux codes réglementent respectivement la détermination d'un dumping, la détermination d'un préjudice et la définition d'une "branche de production". Les articles 5 et suivants traitent des procédures à suivre dans la lutte antidumping; ces procédures seront reprises à la fin de ce chapitre à l'exemple des normes de la Communauté européenne.

Dans le plus récent de ces codes, la preuve de la causalité entre le dumping et l'existence d'un préjudice important doit être fournie¹; c'est la seule différence de fond entre les articles 1 à 4 des deux textes.

La Communauté européenne a emprunté nombre de définitions aux normes antidumping du GATT. Le règlement du Conseil No 459 du 5 avril 1968 définit le dumping dans ses articles 2 à 5. Leur

¹ Art. 3 par. 4 du code antidumping de 1979.

formulation diffère à peine de celle du code antidumping juste antérieur.

Le règlement du Conseil No 3017 du 20 décembre 1979, quant à lui, se distance assez largement des termes du GATT et donne des définitions plus techniques et plus structurées. Les changements y concernent avant tout le calcul de la valeur normale ¹ d'un produit.

Pour déterminer la valeur normale, ce règlement prévoit que la méthode de la "valeur construite" ² s'applique subsidiairement lorsqu'une "comparaison valable" avec les ventes d'un produit similaire sur le marché d'origine n'est pas possible ³. De plus, les modalités de comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation sont plus sévèrement réglementées que dans le règlement précédent.

La difficulté d'appliquer au domaine commercial une telle approche juridique du dumping est manifeste. Même si les définitions légales sont aussi concrètes que possible, il demeure quasiment impossible de mesurer avec exactitude la marge de dumping, le préjudice qu'il provoque, et la causalité qui les lie. Mais cela est un problème de procédure.

4. Définition des subventions

Le texte de l'Accord général est nettement moins catégorique en matière de subventions que de dumping. Les subventions représentent en effet une variable non négligeable de la politique économique d'un Etat, ce qui en fait un sujet beaucoup plus délicat que le dumping limité -en théorie- au seul secteur privé.

¹ Pour la définition de la valeur normale, cf art. VI de l'Accord général (cité dans le titre 2 "définition du dumping").

² cf. art. VI lit. b ii.

³ art. 2 par. 3 lit. b (ii) des règlements 3017/79 et 2176/84 (dans ce dernier avec de légères modifications).

Elles sont essentielles en matière de politique sectorielle ou régionale, mais permettent également aux Etats de mener une politique commerciale dans la vague du néo-mercantilisme.

D'après l'art. XVI section A du GATT, les parties contractantes doivent notifier toute subvention pouvant avoir un effet sur le commerce :

"Si une partie contractante accorde ou maintient une subvention, y compris toute forme de protection des revenus ou de soutien des prix, qui a directement ou indirectement pour effet d'accroître les exportations d'un produit du territoire de ladite partie contractante ou de réduire les importations de ce produit sur son territoire, cette partie contractante fera connaître par écrit aux PARTIES CONTRACTANTES l'importance et la nature de cette subvention, les effets qu'il est permis d'en escompter sur les quantités du ou des produits en question importés ou exportés par elle et les circonstances qui rendent la subvention nécessaire."

Par ailleurs, la section B de ce même article XVI souligne les "conséquences préjudiciables" d'une subvention à l'exportation, mais sans plus de détails.

5. Structure des textes de loi antisubventions

Alors que la partie I du code antisubventions se penche sur des questions de procédures, la partie II ¹ s'attache à donner une définition juridique des subventions. L'art. 7 traite de la notification des subventions et assure à chaque signataire de cet accord le droit de demander des renseignements "sur la nature et la portée de toute subvention accordée ou maintenue par un autre signataire (y compris toute forme de soutien des revenus ou des prix)...". Cette formulation est donc en retrait par rapport à la notification obligatoire de l'art. XVI de l'Accord général.

¹ art. 7 à 13 du code antisubventions.

Dans l'article 9 paragraphe 1 du code antisubventions, les signataires s'engagent à ne pas accorder "de subventions à l'exportation de produits autres que certains produits primaires". Cette courte phrase contient une double distinction, entre les produits primaires et les autres, et entre les subventions à l'exportation et les autres. Si la première distinction est motivée par des raisons en rapport avec le statut spécial des pays en voie de développement, la seconde souligne la souveraineté économique des parties contractantes.

L'article 11 du code antisubventions énumère dans son paragraphe 1 des subventions poursuivant d'autres but que l'exportation :

"a) éliminer les handicaps industriels, économiques et sociaux de certaines régions,

b) faciliter la restructuration de certains secteurs dans des conditions socialement acceptables, surtout lorsqu'elle est devenue nécessaire en raison de modifications des politiques commerciales et économiques, y compris celles qui résultent d'accords internationaux entraînant un abaissement des obstacles au commerce,

c) d'une manière générale, soutenir l'emploi et encourager le recyclage et le reclassement des travailleurs,

d) encourager les programmes de recherche et de développement, surtout dans le domaine des industries de technologie avancée,

e) mettre en oeuvre des programmes et des politiques économiques afin de promouvoir le développement économique et social des pays en voie de développement,

f) redéployer l'industrie afin d'éviter les problèmes d'encombrement et d'environnement."

L'annexe du code antisubventions fournit une "liste exemplative de subventions à l'exportation". Une différenciation entre les subventions à l'exportation et les autres est presque impossible en pratique. Pourtant une telle différenciation est primordiale puisque seuls les produits qui bénéficient de

subventions à l'exportation devraient être soumis à des droits compensateurs. Les Etats concernés définissent eux-mêmes ces catégories.

La prise en compte des subventions dans les normes de la CEE est antérieure à l'entrée en vigueur du code antisubventions du GATT puisqu'elle remonte au règlement du Conseil No 459 du 5 avril 1968. Cette innovation reste toutefois très lacunaire comme le démontre l'article 22 de ce même règlement :

"Peuvent être soumis à un droit compensateur, les produits bénéficiant dans le pays d'origine ou d'exportation d'une prime ou subvention, lorsque leur introduction sur le marché de la Communauté cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie de la Communauté ou si elle retarde sensiblement la création d'une production de la Communauté."

L'analogie avec le dumping est évidente. A l'opposé, dès le règlement du Conseil No 3017 du 20 décembre 1979, les subventions gagnent une existence juridique réellement autonome : Par exemple, l'article 3 paragraphe 4 de ce dernier règlement énumère les principes permettant de calculer le montant d'une subvention par unité de produit.

La "liste exemplative de subventions à l'exportation" dressée en annexe du code antisubventions du GATT est par ailleurs reprise in extenso en annexe des règlements 3017 du 20 avril 1979 et 2176 du 23 juillet 1984.

6. Le préjudice

La preuve d'un préjudice ou d'une menace de préjudice est une condition sine qua non à la prise de mesures antidumping et

antisubventions¹. La mise en pratique de cette condition soulève un double problème : D'abord de déterminer si le préjudice subi par la production nationale concernée atteint un seuil "important", et ensuite de démontrer que ce préjudice est bien dû au dumping ou aux subventions et non à des éléments d'autre nature. Ces deux points sont sujets à caution parce qu'ils reposent sur des évaluations que les signataires des codes ont voulues objectives, mais qui n'en sont pas moins manipulables.

Plutôt que d'examiner la terminologie du GATT, qui n'est de toute façon pas applicable directement dans un territoire souverain, voyons comment la Communauté européenne a transcrit dans sa législation les critères de la preuve d'un préjudice. Pour ce faire, nous nous baserons sur le règlement 2176 du 23 juillet 1984. Le règlement 3017 du 20 décembre 1979 lui est d'ailleurs tout à fait semblable sur ce point. Quant au règlement 459 du 5 avril 1968, il en diffère par la formulation, mais l'esprit en est très semblable.

L'article 4 paragraphe 2 du règlement du Conseil No 2176 du 23 juillet 1984 réglemente cet examen du préjudice de la manière suivante :

"L'examen du préjudice doit comprendre les facteurs suivants, ni un seul ni même plusieurs d'entre eux ne constituant nécessairement une base de jugement déterminante :

a) le volume des importations faisant l'objet d'un dumping ou de subventions, notamment pour déterminer si elles se sont accrues de façon significative, soit en valeur absolue, soit par rapport à la production ou à la consommation dans la Communauté;

b) les prix des importations faisant l'objet d'un dumping ou de subventions, notamment pour déterminer s'il y a eu sous-cotation significative du prix par rapport au prix d'un produit similaire dans la Communauté;

¹ art. 3 du code antidumping de 1979 et art. 6 du code antisubventions.

c) l'impact en résultant sur la production concernée, tel qu'il ressort des tendances réelles ou virtuelles des facteurs économiques pertinents tels que :

- production,
- utilisation des capacités,
- stocks,
- ventes,
- part de marché,
- prix (c'est-à-dire la dépression des prix ou l'empêchement de hausses de prix qui auraient eu lieu autrement),
- bénéfices,
- rendement des investissements,
- flux de liquidités,
- emploi."

Le rapport de cause à effet existant entre le dumping ou les subventions et le préjudice doit être prouvé par la négative de la manière suivante ¹ :

"Les préjudices causés par d'autres facteurs, tels que le volume et les prix d'importations qui ne font pas l'objet d'un dumping ou de subventions, ou la contraction de la demande, qui, individuellement ou en combinaison, exercent également une influence défavorable sur la production communautaire, ne doivent pas être attribués aux importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions."

L'examen du préjudice se montre assez imprécis, d'autant plus que différents principes réduisent les contraintes de l'article 4 paragraphe 2 du règlement 2176 du 23 juillet 1984 : En premier lieu, la simple menace d'un préjudice, peut justifier des mesures antidumping et antisubventions ². Ensuite, l'expression "production de la Communauté" peut valoir, dans le cas où il y a plusieurs marchés compétitifs, pour chacun de ces marchés sépa-

¹ art. 4 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.
Cette obligation trouve son origine dans l'article 3 par. 4 du code antidumping de 1979.

² art. 4 par. 1 et 3 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

rément ¹. Enfin, s'il n'est pas possible de distinguer la "production du produit similaire dans la Communauté",

"l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions doit être évalué par rapport à la production du groupe ou de la gamme de produits le plus étroit comprenant le produit similaire pour lequel les renseignements nécessaires peuvent être trouvés." ²

Maintenant que les notions de "dumping", de "subventions" et de "préjudice", ont été passées en revue, elles peuvent être mises en liaison les unes avec les autres dans le cadre des procédures antidumping et antisubventions.

7. Les procédures antidumping et antisubventions du GATT

Les procédures prévues par le GATT et ses différents codes sont de deux ordres : Les unes sont applicables souverainement par chaque nation signataire des codes, les autres relèvent des clauses de sauvegarde et du règlement des différends du GATT. Les premières ne concernent que l'imposition de droits antidumping ou compensateurs. Elles seront examinées plus bas en détail à l'exemple de la CEE; en effet, n'étant pas applicables directement dans un pays, elles doivent être "traduites" dans un langage législatif adéquat.

Les secondes, les clauses de sauvegarde et le règlement des différends couvrent plusieurs possibilités. La première d'entre elles est la clause de sauvegarde de l'article XIX de l'Accord général. Cette première alternative de lutte antidumping et anti-subventions s'avère peu attrayante :

"The balance of advantage here, however, will usually be decisively in favour of anti-dumping action, since protective measures under the safeguard provision; as

¹ art. 4 par. 5 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

² art. 4 par. 4 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

Article XIX has come to be thought of ..., must be preceded by consultation with interested parties and can be justified only by a more demanding ("serious" against "material") injury test. In addition, such measures cannot be applied in a discriminatory manner and may provoke legitimate retaliation by adversely affected parties."

Une deuxième alternative consiste à recourir à l'article XXIII du GATT, concernant le règlement des différends : Si des avantages procurés par l'Accord général sont mis en péril, une partie contractante peut demander aux PARTIES CONTRACTANTES de la libérer de ses engagements. La décision se prend à la majorité simple ². Cette solution est lourde et incertaine; elle n'apparaît pas comme une alternative à une procédure antidumping et antisubventions classique.

Enfin, une troisième possibilité réside dans un recours au comité des subventions et mesures compensatoires. Cette procédure est réservée naturellement aux pays signataires du code en question. Elle est décrite dans les articles 17 et 18 du code antisubventions, qui autorisent, en dernier recours, le comité des subventions et mesures compensatoires à libérer une partie contractante de certains de ses engagements. Curieusement, le code antidumping ne contient aucune prescription de ce genre ³. Mais dans les deux cas, des groupes spéciaux (ou "panels") peuvent être formés dans le cadre du GATT en vue de trouver une solution. De même, cette troisième possibilité n'est guère intéressante pour un pays qui désire prendre des mesures commerciales souples et efficaces.

¹ Dale Richard : Anti-Dumping Law in a Liberal Trade Order; Trade Policy Research Centre; London 1980; p. 7.

² Le processus de règlement des différends est décrit en détail dans le "Mémoire d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance", adopté le 28 novembre 1979; IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 231-240.

³ L'art. 15 du code antidumping de 1979 réglemente les "consultations, conciliation et règlement des différends".

3. Les procédures antidumping et antisubventions de la CEE

La procédure antidumping et antisubventions de la CEE se divise en deux phases distinctes : La première consiste à mener une enquête et la seconde à imposer, si nécessaire, des droits compensateurs.

Les articles 5 à 16 du règlement du Conseil No 2176 du 23 juillet 1984 réglementent ces points. Vu l'importance de la procédure juridique en matière de dumping et de subventions, il n'est pas superflu de passer en revue ces différents articles. En voici donc un aperçu détaillé :

L'article 5 paragraphe 1 statue que

"Toute personne physique ou morale, ainsi que toute association n'ayant pas la personnalité juridique, agissant au nom d'un producteur de la Communauté qui s'estime lésé ou menacé par des importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions peut formuler une plainte écrite."

Il apparaît clairement que les personnes physiques ou morales -ou toute autre association- mandatées par un producteur sont habilitées à porter plainte, et non les importateurs ou d'autres personnes éventuellement impliquées. La plainte doit contenir des "éléments de preuve suffisants" ¹ et être adressée à la Commission ou à un Etat membre ². Fournir des éléments de preuve du dumping n'est pas une simple formalité. Lorsque les exportateurs étrangers suspectés de dumping sont nombreux, cela devient littéralement impossible. Comme il apparaît dans la partie suivante, une telle situation paralyse littéralement les procédures antidumping.

¹ art. 5 par. 2 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

² art. 5 par. 3 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

L'article 6 prévoit la possibilité de consultations au sein d'un comité consultatif formé par des représentants des Etats membres et présidé par un représentant de la Commission. Ces consultations visent principalement à fixer les méthodes susceptibles de mesurer la marge de dumping, le préjudice et le lien de causalité qui les lie.

L'article 7 décrit "l'ouverture et le déroulement de l'enquête". Ce long article de 8 paragraphes définit les modalités d'annonce de la procédure ainsi que les compétences de la Commission en matière de recherche de renseignements. La Commission peut entreprendre des enquêtes comptables chez les "importateurs, exportateurs, commerçants, agents, producteurs, associations et organisations commerciales" ¹, également à l'étranger :

"En cas de besoin, la Commission procède à des enquêtes dans les pays tiers sous réserve de l'accord des entreprises concernées et de l'absence d'opposition de la part du Gouvernement, officiellement avisé, du pays concerné." ²

D'autre part, l'article 7 paragraphe 9 lit. a prescrit qu'une "enquête est conclue soit par sa clôture, soit par une mesure définitive." Un délai d'un an est normalement prévu pour cette conclusion. En revanche, une procédure est conclue

"soit par la clôture de l'enquête sans imposition de droits et sans acceptation d'engagements, soit du fait de l'expiration ou de l'abrogation de tels droits, soit lorsque les engagements deviennent caducs conformément aux articles 14 ou 15." ³

¹ art. 7 par. 2 lit. a du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

² art. 7 par. 2 lit. b du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

³ art. 7 par. 9 lit. b du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

L'article 8 garantit un traitement confidentiel des informations dont "la divulgation est susceptible d'avoir des conséquences défavorables significatives pour celui qui a fourni ou est la source de cette information." ¹

Le sens et le contenu de l'article 9 apparaissent sans équivoque dans son titre : "Clôture de la procédure lorsque des mesures de défense ne sont pas nécessaires."

Dans l'article 10, le pays d'origine ou d'exportation se voit attribuer la possibilité de prendre des engagements qui, s'ils sont acceptables, signifient la clôture de l'enquête "sans imposition de droits provisoires ou définitifs" ².

"Les engagements visés au paragraphe 1 sont ceux par lesquels :

a) le gouvernement du pays d'origine ou d'exportation élimine ou limite la subvention ou bien prend d'autres mesures concernant ses effets préjudiciables: ou

b) les prix sont révisés ou les exportations cessent dans une mesure qui élimine, à la satisfaction de la Commission, la marge de dumping ou le montant de la subvention ou les effets préjudiciables qui en découlent. En cas de subventions, le pays d'origine ou d'exportation doit donner son consentement." ³

L'article 11 régleme le délicat problème des droits provisoires. Pour éviter qu'un "préjudice ne soit commis pendant la procédure... la mise en libre pratique dans la Communauté des produits concernés est subordonnée au dépôt d'une garantie pour le montant du droit provisoire..." ⁴

¹ art. 8 par. 3 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

² art. 10 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

³ art. 10 par. 2 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁴ art. 11 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

La Commission est compétente pour la fixation des droits provisoires, mais doit informer immédiatement le Conseil et les Etats membres ¹. Le Conseil est souverain et peut annuler la décision de la Commission, prononcer la prorogation des droits provisoires ou instituer des mesures définitives, mais toujours en votant à la majorité qualifiée ². La Commission ne peut normalement pas percevoir de droits provisoires pendant plus de quatre mois, mais peut dans certaines circonstances les proroger de deux mois ³.

L'article 12 prescrit que le Conseil institue un droit antidumping ou compensateur définitif, "statuant à la majorité qualifiée sur une proposition soumise par la Commission après consultation" ⁴, lorsque le dumping, ou la subvention, et le préjudice sont constatés.

L'article 13 concerne la publication, par voie de règlement, des mesures antidumping et antisubventions. Des droits antidumping et compensateurs ne peuvent pas s'appliquer à un même produit ⁵; ils ne peuvent dépasser "la marge de dumping ou le montant de la subvention provisoirement estimés ou définitivement établis" ⁶ et doivent être non discriminatoires si un produit est importé de plusieurs pays ⁷. D'autre part, cet article régle certains cas spéciaux où un droit antidumping ou compensateur

¹ art. 11 par. 4 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

² respectivement art. 11 par. 4 et 6 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

³ art. 11 par. 5 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁴ art. 12 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁵ art. 13 par. 9 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁶ art. 13 par. 3 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁷ art. 13 par. 5 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

peut être perçu rétroactivement ¹.

La possibilité d'un réexamen des mesures antidumping et antisubventions est prévue à l'article 14. Un tel réexamen peut avoir lieu à l'initiative de la Commission ou être demandé par un Etat membre ainsi que par une partie intéressée ². Dans ce dernier cas, un délai d'un année depuis la clôture de l'enquête est prescrit et des éléments de preuve qu'un changement de circonstances a eu lieu doivent être fournis ³.

L'article 15 prévoit que toute mesure antidumping et anti-subventions devient caduque après un délai de cinq ans "à compter de la date à laquelle ils sont entrés en vigueur ou ont été modifiés en dernier lieu et confirmés." ⁴ Un réexamen peut être demandé par une partie intéressée ⁵.

Enfin, la possibilité d'un remboursement est prévue dans l'article 16 si un importateur peut prouver que "le droit perçu dépasse la marge de dumping effective ou le montant de la subvention" ⁶. Il doit pour cela introduire une demande auprès de la Commission "par l'intermédiaire de l'Etat membre sur le territoire duquel les produits ont été mis en libre pratique" ⁷.

Les normes de la procédure antidumping et antisubventions apparaissent en définitive comme relativement simples, mais leur mise en pratique se heurte à plusieurs problèmes de taille. La

¹ art. 13 par. 4 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

² art. 14 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

³ art. 14 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁴ art. 15 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁵ art. 15 par. 2 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁶ art. 16 par. 1 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

⁷ art. 16 par. 2 du régl. 2176 du 23 juillet 1984.

solution de ces problèmes pourrait résider dans les instances de recours, plus particulièrement au niveau de la Cour européenne de justice :

"Under Article 173, paragraph 1 of the EEC Treaty, the Court of Justice is required to review the legality of the acts of the Council or the Commission other than recommendations or opinions, that is, of all measures adopted by the Community institutions, whatever their nature or form, which are intended to have legal effect."¹

En raison de l'ampleur des recherches économiques nécessitées par certaines procédures, le pouvoir judiciaire n'est pas en mesure de juger de la validité matérielle des procédures : Elles reposent en effet sur des sources parfois incertaines, représentent des mois de recherches et des masses de documents. La Cour de justice se prononce donc seulement sur la validité formelle.

Au vu des exigences que pose le règlement exposé succinctement plus haut, il devient relativement facile de déceler des vices de forme ou des erreurs de procédure.

En fait, le GATT n'offre aux Etats aucun instrument efficace de lutte directe contre le néo-mercantilisme. La législation communautaire n'offre pas non plus d'instruments efficaces dans ce domaine.

Le chapitre 2 de la partie III reprend la question des normes antidumping et antisubventions à l'exemple des procédures communautaires à l'encontre de certaines importations de textiles en provenance de Turquie.

Devant l'impossibilité d'appliquer les législations antidumping et antisubventions dans toute leur étendue, certains

¹ Beesler Hans-F., Williams Neville : op. cit. : p. 242.

producteurs lésés peuvent être tentés de réclamer d'autres formes de protection. L'alternative logique à la lutte directe contre le dumping et les subventions est la lutte indirecte. Le chapitre suivant illustre ce qu'elle signifie à l'exemple des Accords multifibres.

CHAPITRE 4 : FONCTIONNEMENT ET CRITIQUE DES ACCORDS MULTIFIBRES

"Eh ! mon ami, tire-moi du danger;

Tu feras, après, ta harangue."

L'enfant et le maître d'école

Jean de La Fontaine

Le chapitre précédent a montré que les normes antidumping et antisubventions ne sont pas applicables sans difficultés. On ne peut pas les considérer comme une réponse efficace à d'éventuelles situations de dumping. D'ailleurs, cet instrument protectionniste n'apparaît que rarement dans la pratique -du moins en ce qui concerne les textiles¹.

Le commerce international des textiles est soumis aux Accords multifibres. Quelle est leur fonction ? Bien entendu, ils arrêtent certaines importations de produits textiles aux frontières des pays importateurs. Mais, en poussant le raisonnement plus loin, on peut imaginer qu'ils servent, en fin de compte, à lutter indirectement contre des pratiques néo-mercantilistes. Toujours à propos des textiles au sens strict, plusieurs arguments soutiennent une telle argumentation. Ce ne sont pourtant pas des preuves, car pour en avancer, il faudrait examiner en détail les politiques commerciales de tous les pays exportateurs. Cela n'est pas réalisable. Toutefois, pour illustrer cette hypothèse, la partie suivante présente le cas du commerce des textiles entre la Turquie et la CEE dans les années

¹ Pour la CEE, les cas les plus nombreux et les plus frappants sont liés au commerce avec la Turquie. Ils sont repris en détail dans la partie suivante.

1980. Il y apparaît clairement que des restrictions quantitatives se sont substituées à des mesures antidumping et antisubventions inefficaces.

Même si aucune preuve formelle de cette hypothèse ne peut être avancée, il n'est pas inintéressant d'observer de plus près le fonctionnement des Accords multifibres. S'ils remplissent toutes les fonctions nécessaires à la lutte contre des pratiques néo-mercantilistes, rien ne s'oppose à ce qu'ils se substituent à des mesures antidumping et antisubventions. Trois arguments soutiennent cette hypothèse :

Premièrement, grâce à la mobilité du capital, l'industrie des textiles au sens strict peut se développer ailleurs que dans des pays riches en capital. Dans de tels cas, ces industries doivent être sources de devises fortes. Cela n'est possible qu'à travers des exportations. Prendre pied sur un marché déjà occupé par des producteurs anciens et largement dotés en capital implique le recours à des mesures de dumping. L'émergence de nombreux pays exportateurs se laisse expliquer de cette manière.

Deuxièmement, les AMF supposent une polarisation nord-sud du commerce, polarisation que l'on retrouve dans le cadre du néo-mercantilisme, tel qu'il est présenté ici. Les AMF n'abolissent pas tous les principes fondamentaux du GATT; celui de la favorisation des pays en voie de développement y est toujours appliqué. Les pays exportateurs en voie de développement peuvent donc recourir à l'article XVIII du GATT. Les AMF, de même que les normes antidumping et antisubventions, s'appliquent donc à un commerce non réciproque (à sens unique).

Troisièmement, un pays exportateur dont le marché est protégé aura un niveau des prix supérieur à celui de l'étranger. Le dumping apparaît donc comme une conséquence naturelle du néo-mercantilisme. Qu'il se heurte aux AMF ou à des mesures antidumping ou antisubventions, le dumping reste le même.

En résumé, rien n'interdit de penser que les AMF se sont substitués aux normes antidumping et antisubventions inefficaces. Ce chapitre démontre que les AMF sont particulièrement efficaces.

Les Accords multifibres constituent en quelque sorte l'armature du commerce nord-sud des textiles. Cette optique nord-sud explique que seule la moitié du commerce international des textiles et des vêtements est couverte par les Accords multifibres. Par ailleurs, seul un cinquième du total du commerce est réellement soumis à des restrictions découlant de ces mêmes accords¹. La part du commerce des textiles qui n'est pas réglementée par les AMF représente donc les échanges entre pays industrialisés ou entre pays membres de la Communauté européenne. Celle-ci compte en effet comme une seule partie contractante des AMF.

1. Point de départ des AMF

Depuis 1947 et jusqu'en 1961, seules les normes du GATT avaient cours. En réalité, de nombreuses restrictions unilatérales ou bilatérales ont été introduites pendant ce temps par les pays importateurs, souvent sans respect des normes du GATT. Ni la lettre ni l'esprit de l'Accord général n'étaient donc respectés. Pour rendre ces échanges de nouveau conformes au GATT, les PARTIES CONTRACTANTES ont choisi la solution la plus simple, faire du commerce des textiles une dérogation provisoire aux normes de l'Accord général.

Donc en 1960, à l'initiative des Etats-Unis, une telle entorse aux principes du GATT fut concrétisée lorsque les PARTIES CONTRACTANTES adoptèrent le concept de désorganisation des marchés.

¹ Ces estimations valent pour 1985 et concernent aussi bien les textiles que les vêtements.

Source : le commerce international en 1985-86; op. cit.; p. 70.

"i) les importations de certains produits en provenance de sources déterminées s'accroissent ou pourraient s'accroître brusquement et dans des proportions substantielles;
 ii) ces produits sont offerts à des prix notablement inférieurs à ceux qui sont pratiqués sur le marché du pays importateur pour des produits similaires et de qualité comparable;
 iii) il y a préjudice grave ou menace de préjudice grave pour les producteurs nationaux;
 iv) les différences de prix mentionnées au paragraphe ii) ci-dessus ne résultent pas d'une intervention gouvernementale dans la fixation ou la formation des prix, ni de pratiques de dumping." ¹.

"This concept made important changes going beyond the existing Article XIX safeguard mechanism. It provided that restrictions could be applied even if actual injury had not taken place, and against individual countries responsible for the import surge rather than on a most-favoured-nation basis. It also established the presence of a price differential between imports and comparable domestic goods as a basis for determining the need for restriction." ²

Depuis lors, la diplomatie textile n'a plus appliqué le principe de la non discrimination. Au contraire, elle a pris un tour particulier : Le multilatéralisme pratiqué dans le commerce des textiles s'est limité à fixer la marge de manoeuvre des négociations bilatérales. Ces dernières fixent à leur tour les limites quantitatives des échanges commerciaux.

Ainsi les PARTIES CONTRACTANTES cautionnent un régime qui va bien au-delà de la clause de sauvegarde de l'article XIX de l'Accord général :

"The MFA by its structure discriminates among supplier countries, most notably between industrial countries, which enjoy free access, and developing countries (and Japan), which face controls. In contrast, GATT's

¹ Problème de la désorganisation des marchés; décision du 19 novembre 1960; IBDD No 9; GATT; Genève 1961; p. 27.

² Cline William R. : op. cit.; p. 147.

Article XIX calls for nondiscriminatory, most-favoured-nation treatment in any temporary protection necessitated by injury from imports. Moreover, Article XIX provides that the protecting country should compensate the restrained countries in the form of additional trade concessions, whereas the MFA involves no compensation by industrial countries."¹

En 1961, l'accord à court terme (ACT), incorporant le principe de désorganisation des marchés, entre en vigueur, il est suivi, une année après par l'accord à long terme (ALT). Celui-ci est prorogé jusqu'en 1973. Ces deux accords apportent à première vue une solution multilatérale au commerce des textiles. Ils déterminent une marge de manoeuvre pour la négociation de restrictions quantitatives des exportations. Leur champ d'application limité aux textiles de coton fait que, dès la fin des années soixante, avec l'apparition des fibres chimiques, les pays importateurs en viennent à conclure des accords bilatéraux hors du contexte de l'ALT.

En 1973, le champ du multilatéralisme est élargi avec la signature de l'accord multifibres, renouvelé dès lors sans interruption. L'AMF I est entré en vigueur le premier janvier 1974.

L'AMF I est le seul des AMF qui se présente sous la forme traditionnelle d'un accord. Les AMF II, III et IV sont des protocoles de prorogation complétés d'une annexe. Celle-ci porte le titre de "conclusions adoptées par le Comité des textiles" et contient les normes qui modifient ou complètent l'AMF I, qui reste en vigueur.

Il ne sera ici question que des AMF eux-mêmes et non des accords bilatéraux qu'ils ont générés. Non seulement la liste en serait beaucoup trop longue, mais en plus une telle accumulation de cas particuliers ne permet plus aucune vue d'ensemble. Seul

¹ Cline William R.: op. cit.; pp. 221-222.

le cadre multilatéral entre donc en ligne de compte dans ce chapitre.

2. Les principes économiques de l'AMF

L'AMF s'écarte largement des principes de l'Accord général et a créé sa propre doctrine économique. Les objectifs fondamentaux de l'AMF, inscrit dans le paragraphe 2 de l'article 1 de l'AMF I¹, ont plus une valeur déclarative que normative :

"Les objectifs fondamentaux seront de réaliser, en ce qui concerne les produits textiles, l'expansion du commerce, l'abaissement des obstacles à ce commerce et la libéralisation progressive du commerce mondial, tout en assurant le développement ordonné et équitable du commerce de ces produits et en évitant les effets de désorganisation sur ces marchés et sur des types de production aussi bien de pays importateurs que de pays importateurs."

Cette formulation, aussi ambitieuse que vague, est devenue une sorte d'incantation rituelle. Pourtant l'AMF IV lui a redonné une actualité en désignant, dans son paragraphe 3, l'application des règles de l'Accord général au commerce des textiles comme objectif final de l'AMF.

Ces objectifs restent très abstraits et ne suffisent pas à fonder une véritable doctrine économique. Voici donc les lignes directrices qui régissent le fonctionnement pratique des AMF :

1. La désorganisation des marchés

La désorganisation des marchés est le principe économique central de l'AMF. Sa définition figure dans l'annexe A, para-

¹ Cette formulation a été reprise avec des modifications minimales dans l'article 9 de l'AMF II, dans l'article 2 de l'AMF III et dans l'article 2 de l'AMF IV.

graphe II de l'AMF I :

"Les facteurs à l'origine de la désorganisation du marché auxquels se réfère le paragraphe I ci-dessus et qui se présentent généralement en association sont les suivants :

i) les importations de certains produits en provenance de sources déterminées s'accroissent ou menacent de s'accroître brusquement et dans des proportions substantielles. L'accroissement menaçant doit être mesurable et il ne sera pas conclu à sa matérialité sur la base d'allégations, de conjectures ou de simples possibilités découlant, par exemple, de l'existence d'une capacité de production dans les pays exportateurs;

ii) ces produits sont offerts à des prix notablement inférieurs à ceux qui sont pratiqués sur le marché du pays importateur pour des produits similaires de qualité comparable. Ces prix seront comparés à la fois au prix du produit national à un stade comparable de la commercialisation et aux prix généralement pratiqués pour de tels produits vendus à l'occasion d'opérations commerciales normales et dans des conditions de pleine concurrence par d'autres pays exportateurs dans le pays importateur. "

La formulation du paragraphe ii) est quelque peu déroutante, car elle introduit comme critère de désorganisation des marchés une comparaison entre les prix pratiqués par différents pays exportateurs. Le dumping et les subventions sont donc implicitement admis comme l'un de ces critères. Cet aspect est nouveau par rapport à la définition de la désorganisation des marchés de 1960.

Lors des prorogations successives des AMF, la définition de la désorganisation des marchés n'a pas été revue, mais de très nombreux rappels à l'ordre et à la discipline ont été lancés. L'AMF II, le moins libre-échangiste d'entre eux, délaisse ce problème de définition. Il était en effet devenu superflu de se référer à une situation de désorganisation des marchés puisqu'il incluait la "possibilité de s'écarter raisonnablement et d'un commun accord, d'éléments particuliers [de l'AMF I] dans des cas

particuliers" ¹. L'AMF III stipule dans son article 8 que

"les participants son convenus que la discipline prévue à l'annexe A ... [devrait] être pleinement respectée et que les demandes tendant à l'adoption de mesures au titre de ces articles devront être assorties de renseignements factuels précis et pertinents."

L'article 6 de l'AMF IV est à peu près identique.

2. La production viable minimum

Un autre principe propre aux AMF est celui de la production viable minimum, introduit à l'intention des pays nordiques :

"Dans le cas des pays qui n'ont qu'un petit marché, dont le niveau des importations est exceptionnellement élevé et la production intérieure corrélativement basse, il devrait être tenu compte de la nécessité d'éviter qu'il soit porté atteinte à la production minimum viable de textiles de ces pays." ²

En vertu de ce principe, un "coefficient de croissance positif moins élevé peut être fixé après consultation avec le ou les pays exportateurs concernés" ³. Ce principe de la production viable minimum a été conservé dans les AMF II, III et IV ⁴.

3. Les pays en voie de développement

L'AMF revendique une considération particulière pour la cause du développement :

"Dans la mise en oeuvre du présent arrangement, l'un des principaux objectifs sera de favoriser le dévelop-

¹ par. 5.3. AMF II.

² AMF I art. 1 par. 2.

³ Annexe B par. 2 AMF I.

⁴ Respectivement dans les paragraphes 6, 11 et 12.

pement économique et social des pays en voie de développement et d'assurer un accroissement substantiel de leurs recettes provenant de l'exportation de produits textiles, et de leur ménager la possibilité d'avoir une plus grande part du commerce mondial de ces produits." ¹

Les AMF II à IV reprennent ce but explicitement ². Ce principe s'est durci ou libéralisé au fil des prorogations de l'AMF. Il est intéressant de noter la formulation de l'AMF I :

"Il conviendrait d'éviter en principe de limiter les exportations des pays participants dont les exportations de textiles n'atteignent qu'un faible volume par rapport aux exportations totales des autres pays." ³

En comparaison, le paragraphe 12 lit. a de l'AMF IV est d'une formulation plus impérative :

"Il ne sera en principe pas appliqué de limitations aux exportations des petits fournisseurs, des nouveaux venus et des pays les moins avancés."

Depuis l'AMF II, les "nouveaux venus sur le marché et les petits fournisseurs" ont droit à un traitement particulier ⁴. Depuis l'AMF III, les producteurs de coton sont également adjoints à cette catégorie ⁵.

4. L'ajustement des structures industrielles des pays importateurs

Un autre principe essentiel de l'AMF réside dans l'obligation qu'on les pays importateurs d'ajuster leurs structures.

¹ AMF I art. 1 par. 3.

² Respectivement dans les paragraphes 8, 2 et 4.

³ AMF I art. 6 par. 3.

⁴ AMF II par. 5.6.

⁵ AMF III par. 12 et AMF IV par. 13.

Cette contrainte est formulée de façon prudente :

"Les mesures prises en vertu du présent Arrangement ne devront pas interrompre ou décourager les processus autonomes d'ajustement industriel des pays participants. En outre, elles devraient s'accompagner de l'application, de manière compatible avec les législations et les systèmes nationaux, des politiques économiques et sociales appropriées que nécessitent les changements de la structure du commerce des textiles et de l'avantage comparatif des pays participants ..." ¹

Vu la lenteur de ces ajustements, les pays exportateurs ont réclamé et obtenu dès 1981 la création d'un sous-comité des ajustements de structure ², qui supervise ces questions.

5. La clause "anti-surge"

Depuis l'AMF III, les principes économiques des AMF se sont enrichis d'un nouvel élément, celui de la clause "anti-eurge". Cette clause prend en considération le fait que des exportateurs peuvent tenter de remplir des quotas sous-utilisés ³. Si les exportations augmentent de manière "soudaine et substantielle", causant ainsi un "préjudice grave et tangible" à une branche industrielle des pays importateurs, les pays exportateurs peuvent convenir "d'arrangements mutuellement satisfaisants". Une compensation "équitable et quantifiable" doit dans ce cas être prévue par le pays importateur ⁴.

¹ AMF I art. 1 par. 4.

² AMF III par. 15, et confirmation dès 1986 dans le paragraphe 19 de l'AMF IV.

³ Choi Ying-Pik, Chung Hwa-Soo, Marian Nicolas : The Multi-fibre Arrangement in Theory and Practice; Frances Pinter; London and Doves 1985; p. 19.

⁴ par. 10 de l'AMF III.

L'AMF IV précise l'application de ce principe :

"Lorsque de telles difficultés surgiront, le pays exportateur et le pays importateur pourront se consulter afin d'arriver à une solution mutuellement acceptable, qui pourra notamment être, s'il y a lieu, l'octroi d'une compensation équitable et quantifiable. En ce qui concerne les contingents régulièrement sous-utilisés, il conviendrait d'envisager leur élimination sur demande." ¹

Les concepts économiques cités ci-dessus posent les bases de la doctrine de l'AMF. Ils ne disent encore rien sur la façon dont il est appliqué, mais décrivent les droits acquis par les différentes parties à la suite de nombreuses années de négociation. Il est temps de voir maintenant comment les AMF fonctionnent.

3. Les prescriptions de l'AMF

Le coeur de l'AMF I est constitué par les articles 3 et 4. Tous deux décrivent les modalités de négociation des accords bilatéraux. Le paragraphe 3 de l'article 3 de l'AMF I précise que l'ensemble de cet article s'applique aux situations de désorganisation des marchés au sens de l'Annexe A. En revanche, l'article 4 de l'AMF I ne concerne que l'élimination des "risques réels de désorganisation des marchés" ².

Paradoxalement, l'article 3 est, de prime abord, plus contraignant que l'article 4, bien que le paragraphe 3 de l'article 4 stipule que les accords bilatéraux conclus sous son égide

"devront être, dans l'ensemble, y compris en ce qui concerne les niveaux de base et les coefficients de

¹ par. 11 de l'AMF IV.

² art. 4 par. 2 AMF I.

croissance, plus libéraux que les mesures prévues à l'article 3 du présent arrangement."

En effet, l'article 4 prévoit que les pays participants auront la possibilité de "conclure des accords bilatéraux à des conditions mutuellement acceptables" ¹. De plus, seule une notification à l'Organe de surveillance est prescrite ². Celui-ci pourra à son tour adresser les "recommandations qu'il jugera appropriées" ³.

Au contraire, l'article 3 de l'AMF I stipule que :

"Le détail de l'accord réalisé sera communiqué à l'organe de surveillance des textiles qui déterminera si cet accord est justifié au regard des dispositions du présent arrangement." ⁴

Si aucun accord n'a pu être conclu à partir d'un délai de 60 jours suivant une demande de consultation adressée par un pays importateur, l'article 3 prévoit la possibilité de restrictions unilatérales pour une durée de douze mois ⁵. D'autre part, des mesures provisoires sont réglementées dans le paragraphe 6 de l'article 3.

C'est l'Annexe B de l'AMF I qui régleme la forme que doivent prendre ces accords bilatéraux. Elle prescrit la manière dont la période de référence servant au calcul des coefficients

¹ art. 4 par. 2 AMF I.

² art. 4 par. 4 AMF I.

³ art. 4 par. 4 AMF I.

⁴ art. 3 par. 4 AMF I.

⁵ art. 3 par. 5 lit. i AMF I.

de croissance doit être établie ¹. Les paragraphes 2 et 3 de l'Annexe B contiennent les points les plus controversés de tout le régime multifibres : les coefficients de croissance annuels des quotas. Ils sont fixés à 6 % au minimum pour toute forme de restrictions unilatérales ou bilatérales.

Enfin, l'Annexe B définit certaines règles de flexibilité. Lorsque plusieurs produits sont soumis à des restrictions, les exportations de l'un de ces produits pourront être de 7 % -exceptionnellement de 5 %- supérieures à la limite convenue pour autant que le total des exportations reste inférieur à la limite totale convenue ². De plus, dans les cas où des restrictions se prolongent plusieurs années durant,

"la mesure dans laquelle le niveau total de limitation applicable à un produit ou à un groupe de produits peut, après consultation entre les parties concernées, être dépassé au cours de l'une ou l'autre de deux années consécutives, par le jeu de l'utilisation anticipée et/ou du report, est de 10 pour cent, dont l'utilisation anticipée ne représentera pas plus de 5 pour cent." ³

4. Quelques conséquences économiques des AMF

Les AMF s'appliquent aussi bien aux textiles au sens strict qu'aux vêtements. C'est peut-être la plus grande critique qu'on puisse leur adresser. En effet, l'industrie des textiles au sens strict se différencie de celle des vêtements par sa grande intensité en capital et par des rendements d'échelle croissants. Par conséquent, l'industrie textile au sens strict est dominée par un nombre restreint de grosses entreprises.

¹ Annexe B par. 1 AMF I.

² Annexe B par. 5 AMF I.

³ Annexe B par. 5 AMF I.

La structure de l'industrie des vêtements est diamétralement opposée à celle des textiles au sens strict. Elle est intensive en main-d'oeuvre et ne connaît pas de rendements d'échelle croissants. Les AMF sont indéniablement anti-libéraux pour ce qui concerne les vêtements ¹ :

"... a new burden of foregone clothing imports via protection arises which becomes a burden to consumers (who have to pay higher clothing prices), to unprotected domestic branches including export industries (who have to live with an overvaluated exchange rate) and, last but not least, to foreign exporters (who have to depreciate past investments more quickly) and to producers in other clothing importing countries (who will be subjected to increased competition)."

Plusieurs économistes ont tenté d'estimer les coûts totaux provoqués par l'AMF ². La méthodologie couramment employée pour ce faire, fondée sur le modèle de l'équilibre partiel, laisse grandement à désirer, notamment parce qu'elle repose sur des hypothèses audacieuses à propos des élasticités-prix du marché. Il n'en sera donc pas fait état ici.

Les AMF ont provoqué certains changements des habitudes commerciales. Par exemple, du fait que les accords bilatéraux résultant des AMF fixent des limites quantitatives exprimées en unités physiques et non pas monétaires, les pays exportateurs cherchent à exporter les produits qui ont la plus forte valeur

¹ Glismann Hans H., Spinanger Dean : Employment and Income Effects of relocating Textile Industries; in : The World Economy, Vol. 5, Number 1, 1982; p. 9.

² Deux recherches méritent d'être citées :
Koekkoek K.A., Mennes L.B.M. : Liberalizing the Multi Fibre Arrangement; in : Journal of World Trade Law, Vol. 20, Number 2, March-April 1986; pp. 142-165.

Pelzman Joseph : Economic Costs of Tariffs and Quotas on Textile and Apparel Products Imported into the United States : A Survey of the Literature and Implications for Policies; in : Weltwirtschaftliches Archiv, Band 119, Heft 3, 1983; pp. 523-539.

ajoutée. Un des moyens d'augmenter la valeur ajoutée des exportations est de produire des articles plus chers ¹. Un autre moyen d'augmenter la valeur ajoutée des exportations consiste à produire des articles contenant la plus forte proportion possible de main-d'oeuvre, tels que l'habillement, en opposition aux textiles au sens strict ².

5. La diplomatie économique et les AMF

Les AMF possède trois traits diplomatiques caractéristiques, ils sont discriminatoires, non réciproques et pragmatiques.

1. La discrimination

Le multilatéralisme est paradoxalement l'une des principales revendications idéologiques du régime textile actuel.

Le paragraphe 1 de l'article 4 de l'AMF I affirme clairement l'optique multilatérale des AMF :

"Les pays participants garderont pleinement à l'esprit, dans la conduite de leur politique commerciale concernant les textiles, qu'en acceptant le présent arrangement ou en y accédant, ils se seront engagés à suivre une approche multilatérale dans la recherche de solutions aux difficultés qui se présentent dans ce domaine."

Le multilatéralisme, tel que l'entend le GATT, présuppose le principe de la non discrimination. En réalité, la non discrimination est l'un des principes du GATT qui ont été totalement abolis dans les AMF. En effet, les restrictions commerciales elles-mêmes sont négociées dans des cadres bilatéraux; le multilatéralisme n'a cours que lorsqu'il est question du re-

¹ Ce phénomène est appelé "upgrading" en anglais.

² Cline William R. : op. cit.; p. 161.

nouvellement de l'AMF ou de son interprétation. Les AMF sont un régime commercial discriminatoire et ils ne peuvent pas être qualifiés de multilatéraux au sens de la diplomatie commerciale.

2. Le non réciprocité

Les AMF contiennent le principe de la non réciprocité commerciale des pays en voie de développement. Cette non réciprocité signifie en pratique que les pays en voie de développement excluent complètement leurs marchés de la négociation. Cette situation risque de conforter les pays industrialisés dans l'impression que l'ouverture de leurs marchés est une faveur qui peut être également reprise, par exemple dans des cas où les exportations des pays en voie de développement deviendraient trop menaçantes.

La non réciprocité des AMF découle directement du principe de la favorisation des pays en voie de développement figurant dans l'Accord général :

"Les dispositions du présent Arrangement ne modifient en rien les droits et obligations que les pays participants tiennent de l'Accord général."¹

3. Le pragmatisme

Les AMF se distinguent par leur caractère pragmatique : Trois éléments guident leur évolution.

Le premier des éléments qui déterminent l'évolution des AMF peut se résumer ainsi : Les pays industrialisés importateurs n'ont pas à craindre que les AMF suscitent des mesures de rétorsion bien redoutables. En effet, le caractère discriminatoire des AMF permet aux importateurs de cibler les restrictions quantita-

¹ Art. 1 par. 6 AMF I.

tives sur des pays qui exportent beaucoup, tout en étant de petits partenaires commerciaux ¹ :

"Because the current account surplus industrial market economies ... have the power to retaliate, the full weight of the restrictionism is likely to fall on peripheral economies and among them especially on those states which are relatively small First World markets ... but are significant manufactured goods exporters in "critical" lines rather than ultra-peripheral..."

En second lieu, on trouve l'élément de la diversion du commerce. Celui-ci tempère légèrement certains excès que pourrait provoquer le ciblage des restrictions commerciales. Il s'agit du fait qu'un pays importateur qui ferme ses frontières dirige les exportations qui lui étaient destinées vers d'autres pays importateurs. Autrement dit, il est de l'intérêt de tous les importateurs de maintenir un marché ordonné :

"The ultimate discipline on MFA protection is thus the desire of the leading industrial countries themselves to set limits on the degree of departure from GATT principles of open trade; as informed by each industrial country's recognition that it may have exports diverted to its own market if the rules are not worked out jointly with the others; and as moderated by some influence of domestic consumer costs, by financial and political interests in the health of developing economies, and by the seeming historical lesson that unbridled protection can be a prelude to global depression."²

Enfin, le troisième élément qui décide de l'évolution des AMF est leur appartenance au cadre diplomatique global. Cela rend leur compréhension très complexe, car dans les AMF se retrouvent également tous les éléments politico-économiques mondiaux. Du point de vue des pays industrialisés importateurs, cela se

¹ Green Reginald Herbold : op. cit.; p. 216.

² Cline William R. : op. cit.; pp. 217-218.

traduit à peu près de la manière suivante :

"Unlike Tinbergen's dictum that the number of policy instruments should be equal to the number of policy objectives, political linkages do not suffer from the same constraint. A big stick can be used to beat people on a variety of subissues."¹

¹ Aggarwal Vinod K. : op. cit.; p. 86-87.

Conclusion de la deuxième partie

Cette partie a présenté différentes facettes du protectionnisme, d'abord en théorie, puis en fonction d'une politique commerciale dénommée ici "néo-mercantilisme". Les deux derniers chapitres ont montré les possibilités d'une lutte directe et indirecte contre le néo-mercantilisme. L'hypothèse que la lutte directe, inefficace, a été remplacée -substituée- par une lutte indirecte, seule praticable, n'est pas prouvable, mais est en tout cas plausible. Une telle lutte indirecte contre le néo-mercantilisme ne représente pourtant qu'une solution économique de second ordre, ainsi que le montre le premier chapitre de cette partie.

Les conclusions de cette partie se limitent exclusivement à l'étude des textiles au sens strict. Les normes antidumping et antisubventions s'appliquent à d'autres domaines, les AMF également; ces domaines n'entrent pourtant pas en considération ici.

Les conclusions de cette partie peuvent être résumées de la manière suivante :

- Les textiles au sens strict sont une industrie avec des rendements d'échelle croissants.
- Si une telle industrie a dépassé une certaine masse critique dans un pays donné et jouit donc de rendements d'échelle importants, d'éventuelles importations ne peuvent être dues qu'à des prix de dumping de la part des exportateurs étrangers.
- De telles industries d'exportation peuvent se développer dans les pays en voie de développement grâce au rideau de l'article XVIII du GATT et de la non réciprocité commerciale en général.
- Une mesure protectionniste d'un pays importateur à l'encontre des produits vendus à prix de dumping est efficiente du point de vue économique (en cas de rendements d'échelle croissants et si la transparence du marché n'est pas parfaite).
- Un droit antidumping absolu éliminerait les produits étrangers du marché. En réalité, une telle barrière protectionniste n'est

pas applicable pratiquement (un raison du nombre élevé de producteurs incriminés, de la complexité des procédures juridiques, des moyens limités des organes de contrôle, du manque de transparence du marché).

-Les Accords multifibres (du moins les restrictions quantitatives qu'ils ont générés) représentent une alternative de second choix contre des politiques néo-mercantilistes.

-Les AMF se basent sur une définition de la désorganisation des marchés qui inclut implicitement le dumping et les subventions comme critère d'une telle désorganisation.

-En définitive, les AMF représentent une situations suboptimale du point de vue économique, mais rationnelle du point de vue diplomatique. En effet, sans les AMF et en raison de l'impossibilité d'appliquer efficacement les normes antidumping et anti-subventions, les industries domestiques des pays importateurs risqueraient d'être éliminées, alors qu'elles sont vraisemblablement efficientes du point de vue économique !

PARTIE III : LE CAS DES EXPORTATIONS TEXTILES TURQUES VERS LA
CEE VU SOUS L'ANGLE DES ARTICLES VI ET XVI DU GATT

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DU CADRE GENERAL

" ... la méfiance est mère de la sûreté."

Le chat et le vieux rat

Jean de La Fontaine

Il est temps d'illustrer par un exemple concret pour ce que la partie précédente a traité en théorie. Un cas réel se prête particulièrement bien à cette analyse : le commerce des textiles entre la Turquie et la Communauté européenne entre les années 1979 et 1988.

Pourquoi prendre l'exemple du commerce des textiles entre la Turquie et la Communauté européenne ? La raison en est simple; les caractéristiques essentielles du commerce international des textiles se retrouvent telles quelles, mais à l'échelle bilatérale, dans le commerce textile entre la Turquie et la Communauté européenne. Les trois points suivants justifient une telle mise en parallèle :

Premièrement, les échanges bilatéraux ne se différencient pas essentiellement des échanges multilatéraux, tout en étant beaucoup plus simples à analyser.

Deuxièmement, la Turquie possède une vocation commerciale

exportatrice en matière de textiles, alors que la CEE est avant tout un territoire importateur. Cette polarisation entre pays importateurs et pays exportateurs se retrouve aussi dans le commerce international des textiles : La pression commerciale qui s'exerce sur les importateurs est de toute évidence une variable essentielle des politiques protectionnistes.

Troisièmement, cet exemple bilatéral est particulièrement représentatif de la situation internationale : En moins de dix ans, le commerce des textiles entre la Turquie et la CEE a passé d'un semi libre-échange à un régime de restrictions quantitatives comparable aux AMF, bien que n'en dépendant pas.

Ces deux territoires sont liés depuis le début des années 70 par un accord d'union douanière ¹. Celui-ci repose sur l'article XXIV du GATT qui stipule dans son paragraphe 5 que "les dispositions du présent accord ne feront pas obstacle, entre les territoires des parties contractantes, à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange ...". De nombreux Etats considèrent que l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange justifie la violation temporaire de certaines autres normes du GATT, parce que le but visé leur est en définitive supérieur. C'est par ce biais que la CEE justifie l'imposition de restrictions quantitatives à certains produits textiles turcs. Les AMF ne sont pas applicables entre la CEE et la Turquie en raison de l'accord de libre-échange qui les lie. Le régime qui existe actuellement leur est pourtant très comparable.

Grâce à un tel parallèle entre le commerce international et le commerce entre la Turquie et la CEE, les échanges internationaux deviennent plus compréhensibles. Bien sûr, ce parallèle n'a pas le poids d'une preuve, mais il laisse présumer que ce qui est valable pour le commerce entre la Turquie et la CEE l'est aussi pour le commerce international.

¹ Cf. sous-titre suivant.

Cette partie a principalement pour but d'illustrer les difficultés auxquelles se heurte la mise en pratique des normes antidumping et antisubventions dans un environnement néo-mercantiliste.

1. L'accord d'association entre la CEE et la Turquie

Tout a commencé le 12 septembre 1963 avec la signature à Ankara d'un accord d'association entre la CEE et la Turquie ¹. Le deuxième paragraphe de l'article 2 de cet accord stipule que "l'établissement progressif d'une union douanière est prévu". Le paragraphe 3 de ce même article en mentionne les trois étapes :

- a) une phase préparatoire;
- b) une phase transitoire;
- c) une phase définitive.

Cet accord d'Ankara consacre avant tout la création d'un "Conseil d'Association" ². Des membres des Gouvernements des Etats membres, du Conseil et de la Commission de la Communauté européenne ainsi que du Gouvernement turc le composent; il se prononce à l'unanimité ³. Il joue le rôle d'un arbitre et chaque partie "est tenue de prendre les mesures que comporte l'exécution de la décision ou de la sentence" ⁴. Le terme sentence est ici employé pour les différends dont le Conseil d'association aurait délégué la juridiction. Il est d'ailleurs libre du choix de la cour de justice ⁵.

¹ Accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie et documents annexés signés le 12 septembre 1963.

² art. 22 et suivants de l'Accord d'Ankara.

³ art. 23 de l'Accord d'Ankara.

⁴ art. 25 par. 3 de l'Accord d'Ankara.

⁵ art. 25 par. 2 de l'Accord d'Ankara.

Les conditions, les modalités et le rythme de réalisation de la phase transitoire évoquée ci-dessus ont été réglés le 23 novembre 1970 à Bruxelles avec la signature du protocole additionnel, du protocole financier, de l'accord CECA et de l'Acte final. Ces actes ne sont pourtant entrés en vigueur que le premier janvier 1973 ¹. Avant l'entrée en vigueur de ces actes, la phase transitoire avait pourtant déjà été inaugurée grâce à un accord intérimaire ². Ce dernier accord a été prorogé une fois pour quelques mois en attendant que, en 1972, le Conseil de la CEE ne porte conclusion définitive des actes de 1970 ³.

Dès l'accord intérimaire de 1971, la CEE se montre très généreuse : Ainsi l'article 6 de l'accord intérimaire stipule que "La Communauté supprime à l'entrée en vigueur du présent accord, les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables aux importations en provenance de Turquie". Dans l'article 12 : "La Communauté supprime, à l'entrée en vigueur du présent accord, toutes les restrictions quantitatives aux importations en provenance de la Turquie."

La CEE s'est toutefois réservé une clause de sauvegarde ⁴ :

"Si des perturbations sérieuses se produisent dans un secteur de l'activité économique de la Communauté ou

¹ Règlement (CEE) No 2760/72 du Conseil du 19 décembre 1972, portant conclusion du protocole additionnel ainsi que du protocole financier, signés le 23 novembre 1970, annexés à l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie et relatifs aux mesures à prendre pour leur entrée en vigueur, JO No L 293 du 29.12.72, p. 1.

² Règlement (CEE) No 1232/71 du Conseil du 7 juin 1971, portant conclusion d'un accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JO No L 130 du 16.6.71, p. 1.

³ Règlement (CEE) No 1568/72 du Conseil du 20 juillet 1972, portant conclusion d'un accord prorogeant l'accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JO No L 167 du 25.7.72, p. 7.

⁴ art. 23 par. 2 de l'accord intérimaire de 1971.

d'un ou de plusieurs Etats membres, ou si des difficultés surgissent, se traduisant par l'altération de la situation économique d'une région de la Communauté, celle-ci peut prendre ou autoriser le ou les Etats membres intéressés à prendre les mesures de sauvegarde nécessaires."

Le recours à cette clause de sauvegarde est naturellement de la compétence exclusive de la Communauté ¹. En plus de cette clause de sauvegarde, la CEE dispose dans certains domaines de dérogations aux articles 6 et 12 de l'accord intérimaire de 1971. En matière de produits textiles, c'est l'annexe No 2 au protocole intérimaire qui est applicable ².

Quant à la Turquie, elle s'engage à réduire ses barrières protectionnistes par paliers ³. Elle ne prend en fin de compte que des engagements modestes et peut se réfugier derrière une clause de sauvegarde aussi étendue que celle de la CEE ⁴.

¹ Le Conseil de la CEE a édicté en 1971 un règlement sur la manière de recourir aux clauses de sauvegarde prévues dans l'accord intérimaire ainsi que dans le protocole additionnel. Ce règlement ne fait que préciser l'application interne de ces clauses de sauvegarde et n'est donc pas d'un intérêt particulier en matière bilatérale.

Source : Règlement (CEE) No 1842/71 du Conseil du 21 juin 1971, relatif aux mesures de sauvegarde prévues au protocole additionnel à l'accord d'association entre la Communauté économique européenne et la Turquie ainsi qu'à l'accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JO No L 192 du 26.8.71, p. 14.

² L'article 1 de cette annexe prescrit que les catégories 1 (fils de coton non conditionnés pour la vente au détail), 2 (autres tissus de coton) et 58 (Tapis à points noués ou enroulés, même confectionnés) verront les droits de douane qui les touchent réduits de 25 % dès l'entrée en vigueur de l'accord intérimaire. Pour les deux premières de ces catégories, la réduction sera de 75 % dans les limites d'un contingent tarifaire. L'article 2 autorise la CEE à introduire des restrictions quantitatives pour certaines fibres de soie.

³ art. 7, 10 et 13 de l'accord intérimaire de 1971.

⁴ art. 23 par. 1 de l'accord intérimaire de 1971.

Enfin, l'article 15 de ce même accord intérimaire de 1971 accorde aux deux parties la possibilité de prendre des mesures protectionnistes "pour des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique ..."

Le protocole additionnel, entré en vigueur le premier janvier 1973, ne diffère guère de l'accord intérimaire pour ce qui concerne les échanges commerciaux : L'article 9 confirme l'élimination par la CEE des droits de douane, l'article 24 celle des restrictions quantitatives. La Turquie s'engage de son côté à réduire ses barrières protectionnistes par paliers ¹ et à adopter progressivement le tarif douanier commun ².

L'inévitable clause de sauvegarde est inscrite dans l'article 60, au paragraphe 1 pour la Turquie, et au paragraphe 2 pour la CEE. Pour la CEE, elle ne se distingue de celle de l'accord intérimaire que par la mention de perturbations sérieuses "compromettant la stabilité financière extérieure d'un ou de plusieurs Etats membres".

Le protocole additionnel prévoit dans son article 47 l'éventualité de pratiques de dumping. Le Conseil d'association se voit conférer le pouvoir d'adresser des recommandations ³ ainsi que la possibilité de suspendre sous certaines conditions des mesures antidumping en attendant la publication d'une recommandation ⁴. Par ailleurs, aucune barrière ne peut être imposée à la réimportation de produits échangés entre la CEE et la Turquie ⁵.

¹ art. 10, 11, 12, 22, 25 et 26 du protocole additionnel de 1973.

² art. 17 à 20 du protocole additionnel de 1973.

³ art. 47 par. 1 du protocole additionnel de 1973.

⁴ art. 47 par. 3 du protocole additionnel de 1973.

⁵ art. 47 par. 4 du protocole additionnel de 1973.

Le protocole additionnel comprend en outre des annexes, dont une annexe No 2 concernant les textiles, qui se différencie à peine de celle de l'accord intérimaire.

Les relations commerciales entre la Turquie et la CEE sont en apparence placées sur un pied d'inégalité, car la CEE concède beaucoup plus d'avantages commerciaux à la Turquie que la Turquie à la CEE. En pratique, il est pourtant clair que la CEE ne risque guère de se voir envahie par les produits turcs parce qu'elle peut à tout instant recourir à la clause de sauvegarde.

Les AMF et le commerce des textiles entre la Turquie et la CEE ont en commun qu'ils échappent aux principes fondamentaux du GATT. Ils évoluent sans autres contraintes que celles dictées directement par les échanges commerciaux. Ces deux systèmes ne connaissent pas de cadres constitutionnels inamovibles.

La similitude institutionnelle entre les AMF et le commerce bilatéral entre la Turquie et la CEE est indiscutable. Cette similitude se poursuit-elle au niveau commercial ?

2. L'importance de la CEE pour les exportations textiles turques

Le tableau 12 résume les principaux débouchés des exportations turques de textiles. La Communauté européenne occupe une place prédominante parmi les importateurs de textiles en provenance de Turquie : 65 % des exportations turques de textiles sont destinées à la CEE.

En six ans, l'ensemble des exportations turques de textiles a augmenté de 336 % avec des taux de croissance de plus de 3000 % pour certains marchés.

Il est frappant de constater que dans les principaux marchés importateurs, soit la CEE, les USA, le Moyen-Orient et l'AELE, les vêtements ont des taux de croissance largement plus élevés

que les textiles au sens strict. A l'opposé, pour les autres régions importatrices, les importations de vêtements croissent plus rapidement que celles de textiles. Autrement dit, les exportateurs turcs cherchent à bâtir en premier lieu une forte position en matière de textiles au sens strict. Dès que ce but est atteint -et que le marché donne des signes de saturation- le poids est mis sur les vêtements.

La CEE, les USA et l'AELE ont clairement passé le stade où les textiles représentaient la plus grande partie des importations. En 1986, les vêtements étaient déjà plus importants que les textiles en chiffres absolus. Le Moyen-Orient est sur la même voie, mais il faudra encore quelques années avant que les vêtements rattrapent les textiles au sens strict. Quant aux autres marchés, ils en sont encore au stade où les importations de textiles au sens strict croissent plus vite que celles des vêtements. Un renversement de situation n'est pas encore perceptible.

Tableau 12
Exportations textiles/habillement de la Turquie en 1986 ¹
(millions de dollars US)

	Textiles CTCI 65	Habillement CTCI 84	Tot.	Pert en % du total		Variation 80/86 (%)	
					Text.	Hab.	total
Honde	936	916,3	1852,3	100	173,3	1020	336,5
CEE	531,4	671,9	1203,3	65	124,3	1013	304,7
AELE	21,8	40,4	62,2	3,4	-9,3	466,5	99,5
USA	56,2	136,6	192,8	10,4	876,6	56357	3116,2
M.Or.	194,7	49,1	243,7	13,1	407,2	2345	503,4
E.Or.	16,3	0,3	16,6	0,9	3698	604,5	3410,0
Comecon	33	4,3	37,8	2	26,9	-10,9	20,9
Yugosl.	6,3	0,1	6,3	0,3	54,3		54,3
Autres	75,9	13,7	99,5	5,4	1011	92,9	609,9

¹ L'industrie textile turque; op. cit.; p. 60.

Comme l'indique le tableau 13, les importations turques de textiles présentent un taux de croissance global de 100 % en six ans. En chiffres absolus, elles restent inférieures aux exportations d'un facteur un à dix environ.

Tableau 13

Importation textiles/habillement de la Turquie en 1986 ¹

(millions de dollars US)

	Textiles	Habillement	Total	Part en % du total	Variation 80/86 (%)
Monde	159,4	2,1	161,4	100	101,2
CEE	64,8	1,9	66,7	41,32	198
AELE	10,1	0,105	10,2	6,32	-34,1
USA	36,1		36,1	22,35	64,5
M.Or.	0,1		0,1	0,7	
E.Or.	23,6	0,1	23,7	14,7	675
Comecon	12,3		12,3	7,6	-12
Yougoslavie	1,6		1,6	1	-87,5
Autres	10,7		10,7	6,7	181,8

Puisque le montant et le taux de croissance des exportations sont supérieurs au montant et au taux de croissance des importations, le solde -positif- de la balance commerciale croît chaque année. En conséquence, la pression commerciale qui s'exerce sur les pays importateurs augmente dans la même proportion. Il y a donc fort à parier que, tôt ou tard, les marchés importateurs tentent de se protéger ...

Le tableau 14 illustre la montée du protectionnisme dans la CEE. En quelques années les restrictions quantitatives, représentées par des étoiles, se sont répandues comme une gangrène.

¹ L'industrie textile turque; op. cit.; p. 61.

Tableau 14
Evolution des importations communautaires en provenance
de Turquie (80-86) ¹

Cat.	unité	80	81	82	83	84	85	86	87 (11m)
1	1000t	54,6	83,4	76,1*	83,2*	97,2*	84,8*	83,7*	81,3*
2	idem	1,9	3	9,8	5,8*	5,3*	12,7*	12,5*	12,2*
3	idem	0,1	0,2		0,2	0,1	0,3	0,3	1,8
9	idem			0,6	1,2	1	1,1*	1,6*	1,8*
20	idem	1,2	1,5	3,2	3,6	3,8*	4,8*	4,8*	6,8*
32	idem	0,5	1	2,1	2,4	1,1	1,2*	1,2*	1,1*
39	idem	0,1	0,1	0,4	0,5	0,9	1,7	0,8*	1,1*
56	idem	0,3	0,2	1,2	1,7	2,2	3,2*	2,6*	1,5*
Total textiles :									
	1000t 60		91,6	97,1	103,9	117,3	118,6	127,3	141,7
4	mio p	7,9	10,5	19,8*	18,5*	26,6*	21,1*	23,8*	47,7*
5	idem	0,6	0,4	2,3	6,8	10,6	15,8*	13,9*	20,3*
6	idem	1,4	1,6	4,7	6,8	8,7	8,5*	8,2*	12,4*
7	idem	0,9	1,2	2,4	2,3	3	7,5	18,5*	9,2*
8	idem	0,7	2,3	4,1	5,2	10,9*	13,3*	11,5*	17*
12	idem		0,2	0,2	0,2	1,8	22*	39*	44,5*
13	idem	0,6	1,2	2	8,2	4,4*	11,8*	11,6*	16,7*
18	1000t				0,1		0,1	0,1	3,7
26	mio p	0,6	1	2,4	4,9	6	4*	6,3	12,3
27	idem	0,1	0,2	0,8	0,8	0,9	1,1	3,7	6,9
29	idem			0,1	0,5	1	1,2	1,6	1,6
73	idem				0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
78	1000t			0,1	0,1	0,2	0,4	1,1	1,7
83	idem	0,1	0,1	0,4	1,3	1,8	1,2	1,2*	0,1*
Total habillement :									
	1000t	4,4	5,9	12,7	19,3	28,6	35,8	51,1	68,3
Total textiles/habillement :									
	1000t	64,4	97,5	109,7	123,2	145,9	154,4	178,4	210

* importations faisant l'objet de restrictions quantitatives
 m = mille
 p = pièces
 t = tonnes

¹ L'industrie textile turque; op. cit.; pp. 63-68.

L'effet réel de ces restrictions quantitatives ne peut qu'être évalué. En effet, celles-ci s'appliquent en règle générale à une partie de l'année seulement. Elles sont souvent introduites vers la fin de l'année lorsque le niveau global des importations se précise.

Des comparaisons d'une année à l'autre sont donc impossibles parce que chaque restriction quantitative est en fin de compte un cas particulier. Le tableau 14 démontre toutefois que les importations de toutes les catégories soumises à des restrictions quantitatives sont clairement stabilisées.

Indéniablement la Turquie est par rapport à la CEE un pays exportateur. A l'opposé, la CEE est un marché importateur. La polarisation qui caractérise les AMF se retrouve donc dans le commerce entre la Turquie et la CEE. Le champ de bataille commercial est dans les deux cas entièrement transposé dans les territoires importateurs.

Que ce commerce turco-communautaire soit pratiquement à sens unique n'est pas l'effet du hasard, la politique commerciale turque possède en effet des traits néo-mercantilistes indéniables.

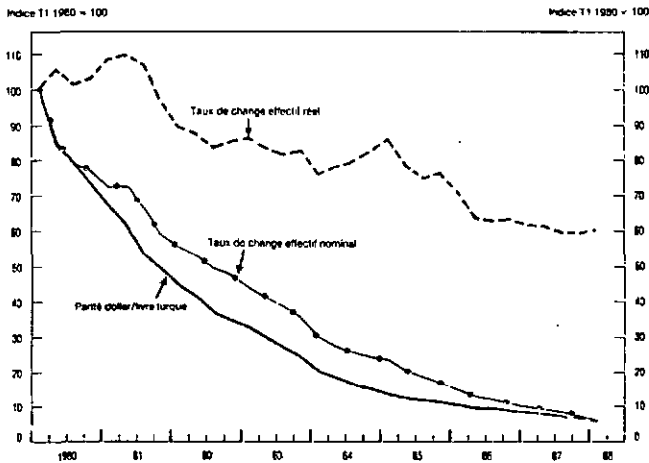
3. La politique commerciale turque

Le succès commercial de la Turquie n'est pas seulement le fruit d'avantages comparatifs substantiels. Il est à mettre aussi sur le compte d'une politique commerciale néo-mercantiliste. En effet, dès 1979, l'Etat turc a lancé une offensive commerciale de grande envergure pour développer ses exportations. Cette dernière a joué sur les trois plans néo-mercantilistes : la manipulation des taux de change, la non réciprocité commerciale et les subventions.

1. La manipulation des taux de change

Le tableau 15 montre que la livre turque s'est constamment dévaluée en termes nominaux entre 1980 et 1988. En termes réels, l'évolution est moins flagrante, mais la tendance reste la même. Le tableau 15 présente l'évolution des taux de change réels effectifs, ceux-ci sont pondérés selon la part que prennent les principales monnaies étrangères dans l'ensemble du commerce turc.

Tableau 15
Evolution du taux de change¹



1. Moyennes mensuelles des taux de change journaliers.
Sources : OCDE, Principaux indicateurs économiques ; Secrétariat de l'OCDE.

¹ Turquie; OCDE ; Paris 1988; p. 23.

2. Le protectionnisme turc

Le tableau 16 montre que la Turquie se protège derrière un rempart protectionniste presque infranchissable. Ce tableau n'a bien sûr qu'une valeur d'illustration et ne saurait donner une image complète des restrictions commerciales turques.

A titre complémentaire, le tableau 17 donne l'exemple de quelques catégories textiles. On s'aperçoit que le niveau de protection indiqué par le tableau 17 est encore plus élevé que pour la moyenne décrite dans le tableau 16.

Tableau 16
Droits de douane applicables à l'importation
en Turquie pour quelques produits textiles (1986) ¹

File de laine :	15-25 %
Fibres synthétiques :	10-30 %
Coton tissé :	20-40 %
Laine tissée :	20 %
Tricots :	30-40 %
Tapis :	64 %
Pantelons d'homme :	112 %
Manteaux de femme :	112 %
Robes :	112 %
Jersey :	40 %

Les statistiques énumérées ici démontrent l'impuissance flagrante de la CEE à lutter contre une politique protectionniste turque de si grande envergure.

¹ Anson Robin and Simpson Paul : World textile trade and production trends; The Economist Intelligence Unit (EIU) Special Report No 1108; London 1988; p. 149.

Tableau 17

**Droits de douane et taxes applicables à l'importation
en Turquie pour quelques produits textiles (1986) ¹**

Numéro du douanier commun	Tarif de base	Fonds de logement	Total : Taux effectifs
-51.01 (filaments synthétiques)	10 %	50 \$ par t.	env. 34 %
-53.11 (tissus de laine)	20 %	10 \$ par kg	env. 71 %
-55.09 (tissus de coton, achetés)	30 %	2 \$ par kg	env. 68 %
-56.05 (fils synthé- tiques discon- tinus)	30 %	50 \$ par t.	env. 54 %
-60.05 (vêtements de dessus en bon- neterie)	40 %	-	env. 65 %

Pour tous ces produits, sont compris également :

- 15 % du tarif de base de taxes municipales
- 2 % de charges douanières
- 8 % de droit de timbre
- 6 % de taxe additionnel à l'importation

3. Les subventions turques

Pour les années 1985 et suivantes, la Chambre de Commerce d'Istanbul a publié un manuel qui énumère l'ensemble des sub-

¹ L'industrie textile turque; in : Bulletin Comitextil 87/6; p. 58. Source pour les données de base : Department of Trade and Industry - UK. Calculs du taux effectif exécutés par Britextile.

ventions destinées à faciliter les exportations ¹ :

"The measures implemented to encourage exportation :

- A : Foreign Exchange Allotments (Customs Duty Exempt)
- B : Offsets from Foreign Exchange Payments for Exports
- C : Imports of Goods under Temporary Admission Regime
- D : Tax Refunds
- E : The Resource Utilization Support Fund Premium
- F : The Tax, Duty and Charge Exemption
- G : The Value Added Tax Exemption
- H : The Corporate Tax Exemption
- I : Promotion of Exports of Forestry Products
- J : Sales and Deliveries Considered Exportation."

Il apparaît, au vu des encouragements à l'exportation présentés ci-dessus, que la troisième variable néo-mercantiliste, les subventions, ont été abondamment utilisées par la Turquie. Le tableau 18 confirme cette impression.

Tableau 18

Subventions turques à l'exportation (1980-1984) ²

(en % ad valorem)

	1980	1981	1982	1983	1984
-Subsides attribuables au rabais fiscal à l'exportation (%)	0	2,19	9,34	12,05	10,76
-Subsides au travers de crédits à l'exportation (%)	17,53	14,02	5,95	5,65	0,86
-Subsides dûs à l'allocation de devises(%)	2,79	3,11	3,27	3,95	1,94
Total (%)	20,33	19,32	18,56	21,66	13,55

¹ Encouragement of Export; The Istanbul Chamber of Commerce, Publ. No 1984-19; Istanbul 1986 (?); p. 2.

² Milanovic Branko : Export Incentives and Turkish Manufactured exports, 1980-1984; World Bank Staff Working Papers Number 768; IBRD; Washington D.C. 1986; pp. 24, 41, 44 et 56.

La politique commerciale turque présente visiblement des signes typiquement néo-mercantilistes. Le but de cette analyse très superficielle n'est pas de montrer du doigt l'Etat turc, mais de mieux comprendre la réaction protectionniste virulente de la CEE. Avant pourtant d'examiner ce sujet, il n'est pas inutile d'observer l'application concrète des normes antidumping communautaires.

CHAPITRE 2 : SUBVENTIONS ET MESURES DE DUMPING DE LA TURQUIE

"Deux sûretés valent mieux qu'une"

Le loup, la chèvre et le chevreau

Jean de La Fontaine

Comme l'a montré le chapitre précédent, la Turquie recourt à des mesures commerciales néo-mercantilistes (manipulation du taux de change, barrières protectionnistes quasiment infranchissables et subventions de toutes sortes). L'invasion commerciale que cette politique commerciale a provoquée n'a pas laissé la CEE sans réaction.

Que les banques nationales des pays membres de la CEE entreprennent de déprécier leurs monnaies vis-à-vis de la lire turque est un non-sens. La Communauté européenne n'a pas non plus la possibilité d'agir sur les barrières protectionnistes turques à l'égard des textiles européens. La CEE ne dispose donc plus que des mesures antidumping et antisubventions comme seule défense directe contre la politique néo-mercantiliste turque.

Les normes juridiques antidumping et antisubventions communautaires ont été décrites dans le chapitre trois de la deuxième partie; elles ne seront pas répétées ici. Le centre de ce chapitre est constitué par les procédures concrètes qui ont été intentées contre des importations de textiles en provenance de Turquie. De nombreux extraits du Journal officiel de la Communauté européenne sont cités pour mieux décrire le fonctionnement juridique réel de ces procédures.

Quatre procédures antidumping et antisubventions à l'encontre de producteurs de textiles turcs sont closes à l'heure actuelle. Dans un cas, aucun dumping n'a été constaté, dans un autre, la causalité entre le dumping et le préjudice n'a pas été prouvée. Dans les deux derniers, un engagement des producteurs a été accepté, dont une fois, après qu'un droit antidumping a été instauré.

Ainsi, à trois reprises, des plaintes antidumping contre des producteurs de textiles turcs n'ont pas entraîné de droits antidumping :

1. Procédure dans laquelle aucun dumping n'a été constaté

Certaines fibres acryliques ont fait l'objet d'une enquête lancée le 12 juin 1979 ¹. La Commission a décidé de clore cette procédure après avoir constaté

"que les ventes à l'exportation vers la Communauté des producteurs grecs et turcs de certaines fibres acryliques n'étaient pas effectuées à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur les marchés domestiques." ²

2. Procédure dans laquelle un engagement a été souscrit

Le 15 avril 1983, la commission a ouvert une procédure concernant certains fils à tricoter à la main ³.

¹ Avis d'ouverture d'une procédure anti-"dumping"/antisubventions concernant les importations de certaines fibres acryliques originaires de Grèce, du Japon, d'Espagne, de Turquie et des Etats-Unis d'Amérique, JO No C 146 du 12.6.79, p. 2.

Les sous-positions ex 56.01 A et ex 56.02 A du tarif douanier commun sont concernées.

² Avis de clôture d'une procédure anti-"dumping"/antisubventions concernant les importations de certaines fibres acryliques originaires de Grèce et de Turquie, JO No C 305 du 5.12.79, p. 2.

³ Avis d'ouverture d'une procédure anti-"dumping" concernant les importations de certains fils à tricoter à la main, constitués de fibres textiles synthétiques, originaires de Turquie, JO No C

"(6) La Commission a demandé et reçu les observations écrites et détaillées des producteurs communautaires plaignants, des exportateurs et de plusieurs importateurs connus, et soumis les informations y contenues aux vérifications jugées nécessaires.

L'enquête sur les pratiques de dumping a couvert la période comprise entre janvier et décembre 1982.

(7) La valeur normale a été calculée provisoirement sur la base des prix réellement payés ou à payer pour les produits vendus à l'exportation vers la Communauté." ¹

Il est précisé au point (7) ci-dessus que l'enquête se situe encore dans une phase provisoire. De même, seul un "examen préliminaire des faits" ² a été effectué. Il détermine une marge de dumping de 17,8 % dans un cas, de 0,9 % dans un autre et dans le dernier une absence de dumping. L'imposition d'un droit antidumping différencié pour chaque producteur se montre irréalisable. La seule solution sensée est que les exportateurs eux-mêmes acceptent de faire certaines concessions.

L'enquête a été déclarée close par la Commission en mars 1984 ³ suite aux engagements des producteurs convaincus de dumping :

"(18) Les exportateurs en cause ont été informés des principales conclusions de l'enquête préliminaire et ont formulé leurs observations à cet égard; l'exportateur turc concerné a ultérieurement souscrit un engagement en ce qui concerne les exportations vers la Communauté de fils à

102 du 15.4.83, p. 2.

Il s'agit des sous-positions 56.05 ex A et 56.06 ex A du tarif douanier commun.

¹ Points (6) et (7) des considérants de la décision de la Commission du 5 mars 1984, JO No L 67 du 9.3.84, p. 60.

² Point (11) de la décision de la Commission du 5 mars 1984, JO No L 67 du 9.3.84, p. 60.

³ Décision de la Commission du 5 mars 1984 (84/31/CEE), JO No L 67 du 9.3.84, p. 60.

tricoter à la main constitués de fibres textiles synthétiques." ¹

Au-delà de la constatation d'une marge de dumping isolée, cette procédure décrit aussi l'ampleur du "préjudice" causé par le flot de certaines importations turques :

"(12) En ce qui concerne le préjudice causé par les importations qui font l'objet de dumping, les éléments de preuve dont dispose la Commission indiquent que les importations dans la Communauté des produits cités en provenance de Turquie sont brusquement passées de 334000 kilogrammes en 1981 à 1184000 kilogrammes en 1982, ce qui représente au cours de la même période un accroissement de 0,3 % à 6,1 % de leur part de marché en république fédérale d'Allemagne, marché le plus touché; ...

...
(15) La Commission a examiné si le préjudice a été causé par d'autres facteurs tels que le volume et les prix des importations qui ne font pas l'objet de dumping, ou des modifications de la demande; il a été établi que les importations en provenance de l'ensemble des autres pays ont oscillé de 1980 à 1982 entre 2344000 kilogrammes et 2644000 kilogrammes et n'ont, au cours de cette période, que faiblement augmenté leur part de marché, de 6,2 % à 6,8 %, la valeur moyenne des importations en provenance de la plupart des autres pays qui ont livré des quantités notables ayant été nettement supérieure à celle des importations turques; la consommation communautaire de fils synthétiques à tricoter à la main a reculé de 2,6 % de 1981 à 1982 alors que, au cours de cette période, où les importations des mêmes produits en provenance de la Turquie ont massivement augmenté, la production a diminué de 8,1 %." ²

3. Procédure dans laquelle le dumping n'a pas causé de préjudice

Une troisième enquête s'est soldée par un échec des plaignants. Celle-ci a été ouverte le 24 mai 1986 contre certaines importations de fibres textiles synthétiques de polyester. La

¹ Point (18) de la décision de la Commission du 5 mars 1984, JO No L 67 du 9.3.84, p. 60.

² Points (12) et (15) de la décision de la Commission du 5 mars 1984, JO No L 67 du 9.3.84, p. 60.

Commission a conclu à une absence de causalité entre le préjudice et le dumping :

"(43) La Commission estime par conséquent que ni l'augmentation en volume et en part de marché des importations effectuées avec un dumping, ni l'écart des prix n'ont eu sur l'industrie communautaire une incidence significative attestée par les tendances effectives ou virtuelles des facteurs économiques mentionnés ci-dessus, et que les importations faisant ainsi l'objet de dumping n'ont pas causé de préjudice aux fabricants communautaires des produits en cause." ¹

De même, le paragraphe (48) de la décision citée plus haut exclut une menace de préjudice, alors que le paragraphe (49) stipule que le marché italien -plus touché que les autres- ne peut être considéré comme un marché isolé en raison

"de la part de marché (environ 30 % en 1985) détenue en Italie par les autres producteurs communautaires et du volume des ventes réalisées par les producteurs italiens à l'extérieur de leur marché national."

Cette procédure a donc été déclarée close sans qu'aucune mesure ne soit imposée.

4. Procédure antidumping/antisubventions concernant certains fils de coton (cat. 1) originaires de Turquie

Cette procédure, la quatrième close à l'heure actuelle, est largement plus complexe que les précédentes; elle est constituée de six volets distincts. Le premier est l'avis d'ouverture de la procédure ², le second l'imposition d'un droit antidumping provisoire par la Commission ³. Troisièmement, le Conseil a fixé un

¹ Décision de la Commission du 10 avril 1987 (87/236/CEE), par. (43).

² JO No C 196 du 3.8.79, p. 2.

³ Règlement (CEE) No 3453/81 de la Commission du 2 décembre 1981, JO No L 347 du 3.12.81, p. 19.

droit antidumping définitif ¹ pour, quatrièmement, l'abroger ². En cinquième lieu, dix plaignants ont été déboutés par la Commission à propos de demandes de remboursement de droits antidumping ³. Enfin, la Cour européenne de Justice a donné tort à un plaignant qui recourait contre l'une de ces dernières décisions de la Commission ⁴.

1. Ouverture de la procédure

Le premier paragraphe de l'avis d'ouverture de la procédure présente les données essentielles du problème :

"La Commission a reçu des informations comportant des éléments de preuve quant à l'existence de pratiques de dumping, primes ou subventions, concernant les importations de certains fils de coton [sous-position du tarif douanier commun : 55.05 B] originaires de Turquie, ainsi que d'un préjudice qui en résulte pour une production de la Communauté."

¹ Règlement (CEE) No 789/82 du Conseil du 2 avril 1982, JO No L 90 du 3.4.82, p. 1.

² Règlement (CEE) No 2306/82 du Conseil du 19 août 1982, JO No L 246 du 21.8.82, p. 14.

³ Décision de la Commission du 29 octobre 1984 (85/19/CEE), JO No L 11 du 12.1.85, p. 34.

Décision de la Commission du 22 mars 1985 (85/207/CEE), JO No L 89 du 29.3.85, p. 61.

Décision de la Commission du 21 juin 1985 (85/318/CEE), JO No L 167 du 27.6.85, p. 50.

Décision de la Commission du 22 novembre 1985 (85/515/CEE), JO No L 316 du 27.11.85, p. 54.

Décisions de la Commission du 10 avril 1986 (86/207/CEE), (86/208/CEE), (86/209/CEE), (86/210/CEE), (86/211/CEE) et (86/212/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 26.

⁴ Recours introduit le 28 septembre 1984 contre la Commission des Communautés européennes par la Continentale Produkten Gesellschaft Erhardt-Renken (GmbH & Co.), affaire 312-84 (85/C43/09), JO No C 43 du 15.2.85, p. 5.

Arrêt de la Cour (sixième chambre) du 24 février 1987 dans l'affaire 312-84 (87/C77/03), JO No C 77 du 24.3.87, p. 3.

2. Droit antidumping provisoire

La Commission a décidé d'introduire un droit antidumping provisoire qu'elle justifie longuement dans les considérants de son règlement (CEE) No 3453/81 du 2 décembre 1981. La justification formelle -énumérant toutes les normes pertinentes- n'est que de peu d'intérêt ici. En revanche, les raisons matérielles de ce droit antidumping provisoire méritent d'être citées. En voici les extraits les plus marquants :

"...;

considérant que, aux fins d'une détermination préliminaire de la marge de dumping et du préjudice, la Commission a procédé à un contrôle sur place auprès de trois firmes exportatrices, à savoir Cukurova Sanayi Isi. AS (Tarsus), Tarsis Pam. Tar. Sat. Koop. Birliği Iplik Fab (Izmir) et Trakya Iplik Sanayi AS (Istanbul); que ces firmes ont été choisies en fonction de leur représentativité et en accord avec les unions turques d'exportateurs des produits concernés et les plaignants;

considérant que, pour établir l'existence d'un dumping concernant les importations susmentionnées, la Commission a dû tenir compte du fait que les ventes de produits similaires effectuées par les trois firmes susmentionnées sur le marché intérieur turc ne permettaient pas une comparaison valable, du fait du faible volume de ces ventes;

considérant que, pour cette raison, la Commission a fondé ses calculs sur la valeur construite, c'est-à-dire les coûts au cours d'opérations commerciales normales des matériaux et de la fabrication en Turquie, plus une marge raisonnable pour les bénéfices et les frais généraux; que, dans le cas présent, à la lumière des résultats financiers des exportateurs visités, la marge de bénéfice pouvant être jugée comme étant raisonnable a été fixée à 5 %;

...
considérant dans ces conditions que la détermination préliminaire du dumping a été effectuée en comparant, transaction par transaction et sur une base fob, cette valeur construite pour des ventes effectuées de janvier à septembre 1981 avec les prix à l'exportation vers la Communauté pendant la même période, ces derniers prix ayant été vérifiés au cours des enquêtes sur place;

considérant qu'il ressort de cet examen préliminaire des faits qu'un dumping existe pour les importations assujetties à l'enquête, dont la marge varie suivant les types de fils et s'accroît tendanciellement de mois en mois au cours de la période de référence; que la marge pondérée

de dumping pour cette même période est égale à 18,65 % en ce qui concerne Cukurova Sanayi Isl. AS, 16,06 % en ce qui concerne Trakya Iplik Sanayi AS et 17,34 % en ce qui concerne Tiris Pam. Tar. Sat. Koop. Birliđi Iplik Fab.;

... considérant que l'impact qui en est résulté pour l'industrie communautaire, dont le volume de production est passé de 613000 tonnes en 1977 à 284000 pour les six premiers mois de 1981, s'est traduit chez beaucoup de producteurs par une dépression, en devises constantes, des prix communautaires, lesquels ne permettent pas de couvrir les coûts de production; que, en outre, l'industrie communautaire est caractérisée par une diminution croissante de l'utilisation de ses capacités, réduite actuellement à 63 %;

... considérant que la Commission a examiné si le préjudice subi était causé par d'autres facteurs qui, individuellement ou combinés, exercent également une influence néfaste sur l'industrie communautaire; ...

... considérant que, dans ces circonstances, les effets préjudiciables attribuables au seul dumping en provenance de la Turquie doivent être qualifiés comme constituant un préjudice important;

considérant que, dans ces conditions, pour empêcher qu'un préjudice ne soit causé pendant la poursuite de la procédure ..., et au vu de la tendance croissante du dumping et du préjudice qui en résulte, les intérêts de la Communauté nécessitent une action immédiate; que cette action immédiate consiste en l'institution d'un droit anti-dumping provisoire à l'égard des importations de certains fils de coton originaires de Turquie;...

... considérant que la Communauté a conclu que ce droit doit correspondre à la plus faible des marges de dumping provisoirement établies, soit 16 %."

Ces quelques paragraphes contiennent de nombreuses indications sur la manière de procéder de la Commission. On constate en premier lieu que l'enquête a été limitée à trois entreprises "représentatives", et cela d'entente avec les parties concernées. Deuxièmement, la Commission, toujours en se référant à ces mêmes trois entreprises, a recouru au concept de "valeur construite" pour déterminer la "valeur normale". Troisièmement, le bénéfice "raisonnable" incorporé dans la valeur normale a été fixé à 5 %.

Dans cette procédure, la valeur normale est le prix de revient (y compris un bénéfice de 5 %) que les trois entreprises turques considérées devraient avoir d'après les calculs de la Commission. La marge de dumping est ensuite obtenue en comparant cette valeur avec les prix effectivement facturés aux importateurs. Quatrièmement, l'existence d'un préjudice a été prouvée par une baisse des quantités fabriquées dans la Communauté ¹. Cinquièmement, le préjudice n'a pas été attribué à d'autres facteurs que le dumping exercé par les producteurs ou les exportateurs turcs. Sixièmement, en raison de la tendance croissante du dumping, la Commission a décidé l'introduction de mesures immédiates sous forme d'un droit antidumping provisoire. Enfin, ce droit a été fixé à la plus faible des marges de dumping constatées, soit 16 %.

Un importateur communautaire de fils de coton turc devra donc acquitter un droit antidumping provisoire de 16 % ad valorem. A supposer que cet importateur achète des produits textiles turcs de la catégorie en question, mais sans se fournir auprès de l'une des trois entreprises prises en considération, il pourra à juste titre se sentir lésé. En effet, aucun aspect de ses transactions n'aura été pris en compte pour la perception d'un droit antidumping : ni la valeur normale de son fournisseur, ni le prix effectif à l'exportation, ni la date de commande et d'importation de ces produits.

3. Droit antidumping définitif

Le 2 avril 1982, soit quatre mois après l'institution d'un droit antidumping provisoire, le règlement (CEE) No 789/82 du Conseil conclut la procédure par la perception d'un droit antidumping définitif de 12 %. En voici de nouveau les principaux considérants.

"...considérant que la Commission a actualisé les résul-

¹ Avec un rythme de production inchangé par rapport aux six premiers mois de 1981, 568000 tonnes auraient été produites dans la Communauté pour l'ensemble de l'année 1981. On constate une diminution des quantités produites d'un peu moins de 10 % en quatre ans.

tata de la détermination provisoire basée sur les trois firmes susmentionnées et a effectué une enquête supplémentaire en Turquie, portant sur les exportations effectuées au cours du dernier trimestre de 1981; que cette extension de la période d'enquête a été effectuée à la demande des exportateurs turcs; que, malgré les contestations reçues suite à l'imposition du droit provisoire, la Commission maintient son opinion quant à la représentativité de l'échantillon d'exportateurs choisis, car celui-ci contient les plus importants exportateurs turcs et comprend à la fois des entreprises privées et publiques, situées dans les trois régions productrices de ces produits;

... considérant qu'il ressort de cet examen des faits qu'un dumping existe pour les importations assujetties à l'enquête, dont la marge varie suivant les types de file; que la marge moyenne pondérée du dumping pour la même période de référence est égale à 15,1 % en ce qui concerne Cukurova Sanayi Isl. AS, 13,1 % en ce qui concerne Trakya Iplik Sanayi AS et 12,1 % en ce qui concerne Taris Pam. Tar. Sat. Koop. Birligi Iplik Fab.;

... considérant que l'impact qui en est résulté pour l'industrie communautaire, dont le volume de production est passé de 613000 tonnes en 1977 à 557000 en 1981, s'est traduit chez beaucoup de producteurs par une dépression, en devises constantes, des prix communautaires, lesquels ne permettent pas de couvrir les coûts de production; et que, en outre, l'industrie communautaire est caractérisée par une diminution croissante de l'utilisation de ses capacités réduite actuellement à moins de 65 % dans plusieurs Etats membres;

... considérant que la Commission a examiné si le préjudice subi était causé par d'autres facteurs qui, individuellement ou combinés, exercent également une influence néfaste sur l'industrie communautaire; ...

considérant que, dans ces circonstances, les effets préjudiciables attribuables au seul dumping en provenance de Turquie doivent être qualifiés comme constituant un préjudice important;

... considérant que, suite à l'imposition du droit antidumping provisoire, la Commission a été saisie de nombreuses représentations faisant valoir que ces mesures lésaient les intérêts des importateurs ainsi que de l'industrie de transformation et étaient dès lors contraires aux intérêts de la Communauté; ...

... considérant que, pour des raisons techniques, la Commission a conclu que ce droit doit correspondre à la plus faible des marges de dumping établies, soit 12 %;

D'après les formulations juridiques, l'enquête a été effectuée dans des circonstances identiques pour l'imposition du droit provisoire et du droit définitif : La valeur normale (construite) est visiblement la même dans les deux cas. Le règlement (CEE) No 789/82 du 2 avril 1982 précise d'ailleurs que la Commission n'a qu'"actualisé les résultats".

Ce règlement confirme l'existence d'un dumping, mais d'une ampleur inférieure de 25 % à celui qui avait été constaté quatre mois auparavant. En conséquence, 25 % du droit provisoire sont libérés, alors que 75 % en sont perçus à titre définitif ¹. Cette procédure a été contestée en raison du manque de représentativité effectif ou supposé des trois entreprises concernées, ainsi que le montre le premier paragraphe de la citation ci-dessus. D'autre part, des représentants des importateurs et des industries de transformation ont également exprimé leur mécontentement, ainsi que l'indique l'avant-dernier paragraphe de cette même citation.

4. Abrogation du droit antidumping définitif

Moins de cinq mois après l'entrée en vigueur du règlement (CEE) No 789/82 du Conseil du 2 avril 1982, son abrogation a été arrêtée dans le règlement (CEE) No 2306/82 du Conseil du 16 août 1982. Ce dernier en donne l'explication suivante :

"...considérant que, ..., un arrangement a été établi entre, d'une part, la Commission et, d'autre part, le gouvernement et les exportateurs turcs; que cet arrangement comprend notamment l'institution en Turquie d'un système de prix minimaux à l'exportation pour les produits en question et la mise en œuvre par la Communauté et la Turquie d'un système de double contrôle visant à assurer le respect des dispositions dudit arrangement;"

¹ art. 2 par. 1 du règlement (CEE) de la Commission No 789/82 du 2 avril 1982.

Le contenu d'un tel arrangement n'apparaît pas dans le Journal officiel de la CEE; sa teneur exacte est d'ailleurs sans intérêt particulier ici. Beaucoup plus important est le passage d'un protectionnisme douanier, tel que le veulent les normes antidumping, à un système de collaboration administrative bilatérale. Cette transition à une solution négociée découle directement de l'impossibilité de trouver des entreprises représentatives de toute une branche industrielle.

L'arrangement en question repose sur un système de prix minimaux à l'exportation. Une telle mesure ne peut en réalité être que transitoire, car un contrôle rigoureux des prix est impossible en raison de possibilités de fraude innombrables (fausses factures ou fausses déclarations d'origine par exemple). Un glissement vers un système quantitatif est pratiquement inéluctable. Ce sera le thème du chapitre suivant.

5. Recours auprès de la Commission

Le cinquième volet de cette procédure antidumping, dans laquelle plusieurs importateurs sont impliqués, est la voie judiciaire. La Commission de la CEE a jugé en première instance les demandes de remboursement de droits antidumping. Elle s'est prononcée à dix reprises à ce propos, pour trois catégories de plaintes.

1. Litiges concernant la valeur normale

Certains demandeurs ont affirmé que la valeur normale de leurs fournisseurs étaient inférieure à celle des trois entreprises considérées lors de l'enquête¹. Cette affirmation a été rejetée

¹ Décisions de la Commission du 29 octobre 1984, par. (6) et du 21 juin 1985, par. (6).

soit parce que le plaignant ne fournissait aucune preuve ¹, soit pour garantir la sûreté du droit :

"(10) Si, comme le demande la requérante, on utilisait désormais des valeurs normales individuelles aux fins de la présente demande de remboursement, il s'ensuivrait que la représentativité des valeurs normales utilisées pour la détermination du droit précité serait sérieusement compromise a posteriori; ..." ²

Certains importateurs ont affirmé que les prix facturés par leurs fournisseurs étaient supérieurs à la valeur normale des trois entreprises prises en compte par la Commission ³. La Commission a donné partiellement raison sur ce point à deux plaignants ⁴, mais le montant rétrocedé n'est pas spécifié en raison de son caractère confidentiel. Les six autres ont été déboutés ⁵.

Dans un autre cas ⁶, le demandeur a produit une déclaration de son fournisseur turc affirmant que son prix de vente était supérieur à son prix de revient. Aucune accusation individuelle de dumping ne pouvait donc être portée contre le producteur turc en question. Cette déclaration péchait du point de vue formel par une absence de preuves ⁷.

¹ Décisions du 29 octobre 1984, par. (15) et du 21 juin 1985, par. (6).

² Décision du 29 octobre 1984, par. (10).

³ Décisions de la Commission du 22 mars 1985, par. (6), du 22 novembre 1985, par. (6) et du 10 avril 1986, par. (6).

⁴ Décisions de la Commission du 22 mars 1985, art. 1 et du 22 novembre 1985, art. 1.

⁵ Décisions de la Commission du 10 avril 1986, par. (9) et art. 1.

⁶ Décision du 22 mars 1985, par. (7).

⁷ Décision du 21 juin 1985, par. (6).

Malgré ce vice de forme, la Commission a exprimé son avis sur ce problème ¹ :

"(12)... A cet égard, la Commission a décidé que, comme les valeurs normales définitivement déterminées dans le règlement (CEE) No 789/82 avaient été établies sur la base de la valeur construite dans des sociétés turques représentatives, il n'était pas possible, pour les demandes de remboursement, de changer de méthode de calcul en prenant en considération les coûts de production présumés de l'exportateur considéré."

La qualité inférieure de certains fils de coton a enfin été invoquée par quelques importateurs pour justifier une rétrocession d'une partie des droits antidumping acquittés ². Dans un cas, la demande de remboursement a été rejetée par la Commission, faute de preuves ³. Dans l'autre, elle a admis des "réductions correspondantes" de la valeur normale, ce qui s'est traduit par un remboursement partiel, mais non spécifié, des droits antidumping perçus ⁴.

2. Litiges concernant l'actualisation de la valeur normale

L'arrangement conclu entre la Commission, d'une part, et le gouvernement et les exportateurs turcs, d'autre part, prévoit entre autres "l'institution en Turquie d'un système de prix minimaux" ⁵. Ces prix minimaux ont été fixés, dans un premier temps, au niveau de la valeur normale établie lors de l'enquête antidumping. Or, l'arrangement cité plus haut stipule que les prix minimaux (identiques à la valeur normale) doivent être actualisés, notamment

¹ Décision du 22 mars 1985, par. (12).

² Décisions du 21.6.85, par. (6) et du 22.11.85, par. (7).

³ Décision du 21 juin 1985, par. (16).

⁴ Décision du 22.11.85, par. (10) et (11) et art. 1.

⁵ Règlement (CEE) No 2306/82 du Conseil du 19 août 1982, JO No L 246 du 21.8.82, p. 14.

en fonction de l'évolution des prix du coton brut. D'après ce principe, ils ont augmenté de 7,5 % le 28 août 1982, pour redescendre de 5,2 % le 20 octobre 1982 ¹.

Les fils de coton turcs, importés avant l'abrogation du droit antidumping (le 21 août 1982), sont soumis au droit antidumping définitif; c'est leur date d'entrée sur le territoire douanier de la Communauté qui fait foi ². En revanche, les droits antidumping sont fixés en fonction de la date de mise en libre pratique dans la Communauté. Ces produits sont donc soumis à un droit antidumping variable, puisque la valeur normale est périodiquement actualisée. Plusieurs importateurs se sont insurgés contre ces variations du droit antidumping ³. Ces plaintes ont été rejetées pour le motif suivant :

"(10) ... La Commission a pris la date à laquelle les marchandises ont été mises en libre pratique dans la Communauté comme base pour déterminer laquelle des deux valeurs (prix originels ou prix actualisés de l'accord) devait être utilisée. En effet, c'est ce jour-là que naît l'obligation de paiement du droit et que l'importateur peut demander un remboursement et, par conséquent, c'est le prix pratiqué ce jour-là qui doit être pris en considération." ⁴

3. Litiges concernant le prix à l'importation

Un dernier litige ⁵ a résidé dans le fait que la Commission

¹ Décision du 22 novembre 1982, par. (11).

² Règlement (CEE) No 2306/82 du Conseil du 19 août 1982 art. 1.

³ Décisions de la Commission du 22.3.85, par. (8), du 21.6.85, par. (7) et du 22.11.85, par. (11).

⁴ Décision du 22.11.85, par. (10). Les formulations des décisions du 21.6.85, par. (10) et du 22.3.85, par. (11) sont quasiment identiques à celle citée ici.

⁵ Décision du 22 novembre 1985, par. (8).

n'a pas pris en compte dans son enquête le prix effectivement payé par l'importateur, mais s'est basée sur les prix à la production uniquement. La marge prise par les intermédiaires n'entre pas en considération dans la pratique de la Commission pour la raison suivante :

"(12) ... En effet, l'article 2 paragraphe 9 du règlement (CEE) No 2176/84 dit que, en vue de l'établissement d'une comparaison valable, la valeur normale et le prix à l'exportation doivent être examinés sur une base comparable et normalement être comparés au même stade commercial, qui est de préférence le stade "sortie usine"."¹

En définitive, la Commission a tranché ces litiges dans le sens de la sûreté du droit et aucune brèche n'a pu être ouverte dans sa pratique. Il est vrai qu'elle était tout à la fois juge et partie, puisque l'enquête antidumping avait été faite par elle-même.

6. Recours auprès de la Cour européenne de justice

La procédure s'est poursuivie devant la Cour européenne de Justice². Le recours a été rejeté, mais malheureusement le Journal Officiel ne fournit aucun détail sur les motivations de cet arrêt. Il semblerait que l'entreprise concernée ne s'avoue pas vaincue, comme en témoigne une nouvelle affaire portée devant la Cour européenne de Justice à propos de cette même procédure antidumping³.

¹ Décision du 22 novembre 1985, par. (12).

² Recours introduit le 28 septembre 1984 contre la Commission des Communautés européennes par la Continentale Produkten Gesellschaft Erhardt-Renken (GmbH & Co.), affaire 312-84 (85/C43/09), JO No C 43 du 15.2.85, p. 5.

Arrêt de la Cour (sixième chambre) du 24 février 1987 dans l'affaire 312-84 (87/C77/03), JO No C 77 du 24.3.87, p. 3.

³ Demande de décision préjudicielle présentée par ordonnance du Finanzgericht de Munich, rendue le 23 juillet 1987, dans

Les procédures antidumping et antisubventions s'avèrent en définitive inefficaces parce que les normes juridiques sont trop ambitieuses pour être applicables à la réalité économique et commerciale. Les moyens de la Commission sont très limités; une procédure antidumping risque donc fort de durer plusieurs mois, voire plusieurs années. Un tel délai n'est pas tolérable en matière commerciale.

Les informations nécessaires à de telles procédures sont innombrables, difficiles à obtenir et quasiment impossibles à condenser. Les obstacles vont des langues étrangères au secret commercial en passant par la complaisance des gouvernements envers les exportateurs visés. La principale difficulté resta bien sûr le nombre souvent énorme de producteurs à prendre en considération.

Les mesures antidumping et antisubventions sont la meilleure intervention commerciale possible d'après le modèle d'équilibre partiel du chapitre 1 de la deuxième partie. Paradoxalement, ces mesures sont inapplicables dans un environnement de concurrence parfaite avec un nombre important de producteurs. Le problème commence déjà avec les plaignants de la Communauté européenne, qui doivent fournir la preuve "prima facie" du dumping ou des subventions. C'est évidemment une tâche impossible lorsque les producteurs étrangers sont nombreux ¹.

D'autre part, les accords de prix ne représentant pas une alternative à long terme. En effet, la bonne application de ces accords est impossible à contrôler. Des fausses factures, des

l'affaire Firma Continentale Produkten-Gesellschaft Erhardt-Ranken GmbH & Co. contre Hauptzollamt de München-West, affaire 246-87 (87/C243/08), JO No C 243 du 10.9.87, p. 5.

¹ Il semblerait qu'une nouvelle doctrine communautaire se dessine à l'heure actuelle : La valeur construite pourrait ne plus être employée subsidiairement, mais automatiquement dans des cas où de nombreux producteurs étrangers sont impliqués.

Source : Jean-Louis Juvet.

évasions de capitaux, des fraudes fiscales, etc... surgissent immanquablement.

En définitive, la lutte avec les armes du GATT contre des politique néo-mercantilistes s'avère franchement inefficace. Il y a donc fort à parier que les importateurs victimes du dumping ou des subventions convainquent leurs autorités d'imposer des mesures indirectes.

Le chapitre suivant présente les deux formes que peuvent prendre ces mesures indirectes : restrictions quantitatives unilatérales ou accords bilatéraux d'autolimitation des exportations.

CHAPITRE 3 : RESTRICTIONS QUANTITATIVES INTRODUITES PAR LA CEE

"... Combien en a-t-on vus
Qui du soir' au matin sont pauvres devenus,
Pour vouloir trop tôt être riches !"
La poule aux oeufs d'or
Jean de La Fontaine

Le chapitre précédent a montré l'impossibilité pratique d'appliquer les procédures antidumping communautaires dans un environnement néo-mercantiliste. Rappelons que la seule de ces procédures qui ait conduit à des droits antidumping a été définitivement close en août 1982 par la suppression de ces droits. Nous verrons que les produits qu'elle avait en point de mire, c'est-à-dire les fils de coton (cat. 1), réapparaissent en 1982 dans le cadre d'accords d'autolimitation des exportations. Nous avons donc là un exemple de substitution des droits antidumping par des accords quantitatifs.

Ces fils de coton (cat. 1) représentaient, en 1981, plus de 85 % des exportations turques à destination de la CEE ¹. Ce seul exemple d'une mesure antidumping qui aboutit à un accord quantitatif peut donc être considéré comme représentatif. Aucun autre produit turc ne dépassait en 1981 3 % des exportations totales de textiles. L'importance marginale de ces autres produits explique raisonnablement l'absence de procédures antidumping communautaires.

¹ Cf. tableau 14.

Quand d'autres produits turcs que les fils de coton ont pris de l'importance dans la CEE, les leçons des procédures antidumping avaient déjà été tirées. C'est pourquoi, dès 1982, un certain nombre de restrictions quantitatives unilatérales sont apparues directement sans passer par l'étape intermédiaire d'une procédure antidumping. Ce chapitre se consacre principalement à leur évolution. Au cours du temps, les mesures unilatérales se sont transformées systématiquement en accords quantitatifs bilatéraux. Ces dernières sont tout à fait comparables à ceux qu'ont générés les AMF. Les producteurs communautaires ont fait jouer leur poids politique pour ralentir les importations de textiles turcs. Ils ont convaincu les autorités communautaires d'introduire des restrictions quantitatives unilatérales. Celles-ci pouvaient d'ailleurs se justifier juridiquement au titre des clauses de sauvegarde des différents protocoles complétant l'Accord d'Ankara.

Ce n'est pas le propos de cette recherche de comprendre comment les industries textiles communautaires ont obtenu des protections commerciales. Il est en effet pratiquement impossible d'étudier cela de façon objective en raison de la multitude des faits à considérer et parce que la plupart des données ne sont pas accessibles au public.

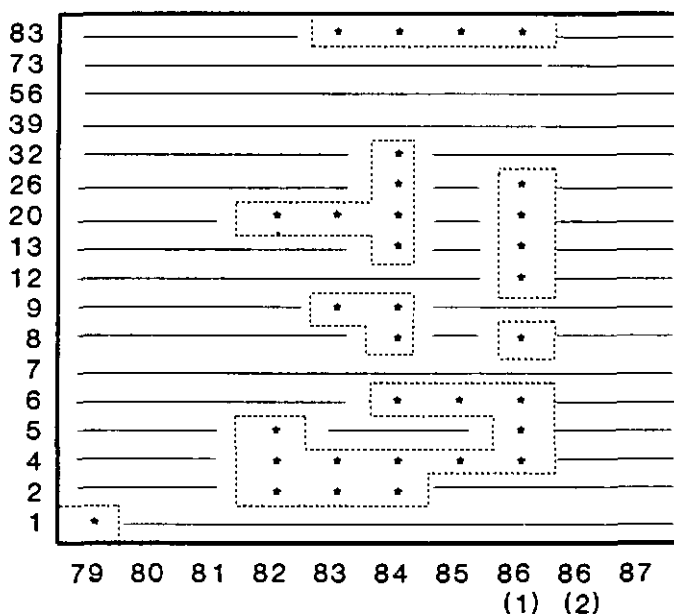
Il faut donc essayer de comprendre la logique protectionniste par d'autres moyens que l'analyse des rouages internes de la politique. La seule image objective de la logique protectionniste se trouve en réalité dans les textes de lois eux-mêmes. Cette image est malheureusement peu détaillée, mais c'est la plus accessible.

1. Les restrictions quantitatives unilatérales de la CEE

La première vague protectionniste communautaire à l'encontre des textiles turcs a été une série de restrictions quantitatives. Le tableau 19 décrit la façon dont elles se sont propagées.

Tableau 19**Les restrictions quantitatives unilatérales imposées par la CEE**

(Les années sont représentées en abscisse
et les catégories AMF en ordonnées)



Il est pratiquement impossible de mesurer l'effet restrictif des mesures quantitatives citées dans le tableau 19. En effet, de telles mesures sont en général décrétées seulement en fin d'année, lorsque le niveau des importations devient critique. Chaque barrière protectionniste forme un cas particulier, il est donc particulièrement difficile d'entreprendre des comparaisons, soit avec l'année précédente, soit avec ce qu'aurait été le commerce sans ces restrictions.

¹ Les sources juridiques et les données précises de ce tableau figurent dans l'annexe C.

Le tableau 19 donne l'impression que l'année 1984 et le premier semestre de 1986 ont été particulièrement restrictifs. Durant ces deux périodes, des mesures protectionnistes isolées s'ajoutent en effet aux barrières protectionnistes en série des autres années.

En revanche, les années 1983 et 1986 font figure d'années libérales. En 1983, seules trois catégories sont soumises à des obstacles commerciaux. Dès le second semestre de l'année 1986, toutes les restrictions cessent comme par enchantement.

2. L'image complète des barrières protectionnistes communautaires

Comme l'indique le tableau 20, une transition sans faille s'est en réalité opérée entre le premier et le second semestre de l'année 1986. Les restrictions unilatérales ont été remplacées et complétées par des accords d'autolimitation des exportations.

Ces "accords d'autolimitation des exportations" sont des procédures administratives et non pas législatives : De façon concrète, cela signifie qu'ils n'apparaissent pas dans les règlements de la Communauté européenne.

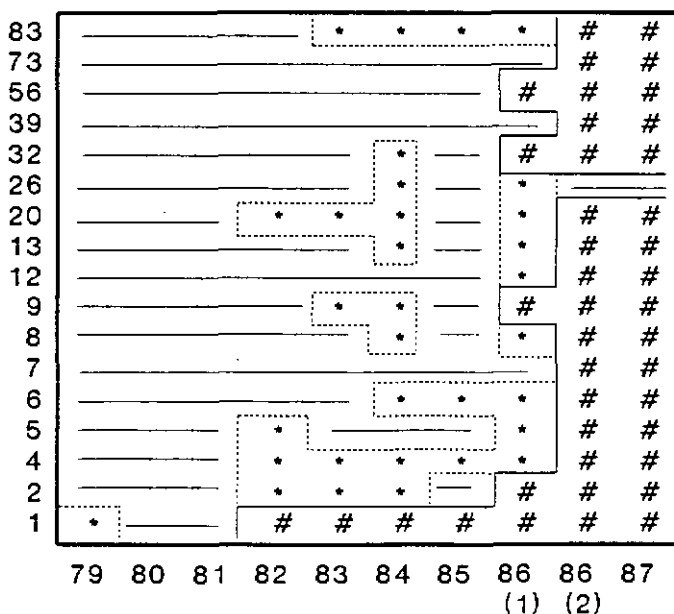
Ce caractère administratif a deux conséquences principales. Premièrement, ces accords passent presque inaperçus, parce qu'ils ne sont pas publiés dans le journal officiel de la CEE. Deuxièmement, il est impossible d'intenter contre eux des procédures judiciaires.

Les autolimitations des exportations n'apparaissent au public que de manière indirecte. L'existence de ces mesures peut par exemple être décelée dans les règlements de la Commission : Les produits des catégories soumises à ces mesures ne peuvent être mis en libre pratique dans la Communauté que munis d'un document d'importation délivré par les associations des exportateurs turcs.

Tableau 20

L'ensemble des restrictions protectionnistes communautaires¹

(les années sont représentées en abscisses et
les catégories AMF en ordonnées)



3. Le cadre juridique des barrières protectionnistes communautaires

Ce n'est pas le tout de montrer que les restrictions commerciales s'enchaînent parfaitement; il faut également décrire la nature de ces différentes formes de protectionnisme.

Les restrictions quantitatives unilatérales de la CEE n'ont pas réellement changé de caractère au fil du temps; l'annexe C

¹ cf annexe C pour les sources juridiques.

démontre pourtant qu'elles sont de plus en plus prolongées et qu'elles concernent de plus en plus fréquemment la totalité de la CEE avant de disparaître totalement en juillet 1986.

Les accords d'autolimitation des exportations qui succèdent aux restrictions quantitatives unilatérales ont suivi une évolution tortueuse. Ils sont devenus de plus en plus complexes et ramifiés, ainsi que l'indique le tableau 21.

Les autolimitations des exportations turques forment quatre groupes :

- 1) les autolimitations des exportations (catégorie 1),
- 2) les autolimitations des exportations de produits textiles,
- 3) les autolimitations des exportations de vêtements et
- 4) la surveillance communautaire.

1. Les autolimitations des exportations (catégorie 1)

Elles concernent uniquement les fils de coton. Cette catégorie a toujours représenté un cas particulier dans le commerce turco-communautaire, avant tout en raison de son importance commerciale. Déjà en matière de dumping, une procédure communautaire a été ouverte en août 1979. De toutes les procédures antidumping communautaires, c'est rappelons-le la seule à avoir entraîné des droits antidumping. Que cette catégorie soit également la première à être soumise à une autolimitation des exportations n'est pas surprenant, puisqu'elle représentait en 1981 plus de 85 % des exportations de produits textiles turcs¹. En revanche, à la fin de l'année 1987, cette proportion n'était plus que de 40 % environ.

2. Les autolimitations des exportations de produits textiles

La seconde colonne du tableau 21 concerne l'autolimitation des exportations de produits textiles. Ces barrières sont entrées

¹ cf tableau 14.

en vigueur le premier janvier 1986 et touchent les catégories 2, 9, 32 et 56. Ce sont, de par leurs volumes, les catégories qui viennent juste derrière les fils de coton et la catégorie 20.

Tableau 21

Cadre juridique des autolimitations des exportations imposées par la Communauté européenne aux producteurs de textiles turcs

Autolim. des exp. (cat. 1)	Autolim. des exp. (textiles)	Autolim. des exp. (vêtem.)	Surveil- lance commun.
			1251/78
			2819/79
			2939/80 1)
			1656/81 1)
			3357/81 1)
2295/82 1)			2442/82 1)
2785/82 2)			3521/82 1)
3581/82 2)			3580/83 1)
3581/83 2)			3551/84 1)
3562/84 2)			3558/85 1)
1241/85 2)			
3559/85 2)			1697/86 1)
	3652/86 2)	1769/86 1)	3980/86 1)
		1971/86 1)	
3981/88 3)		1785/87 4)	2325/87 1)
	2363/87 5)		

- 1) Règlements modifiant ou prorogeant le régl. 2819/79.
- 2) Règlements modifiant ou prorogeant le régl. 2295/82.
- 3) Le règlement 3981/86 proroge les règlements 2295/82, 3652/86 et 1769/86.
- 4) Le règlement 1785/87 modifie les règlements 1769/86 et 1765/87.
- 5) Le règlement 2363/87 modifie les règlements 2295/82 et 3652/86.

Les catégories 2, 9, 32 et 56 représentaient en 1986 encore 15 % des exportations de textiles au sens strict (en tonnes). En 1987, ces catégories ont été réduites à environ 12 % de ce même total.

3. Les autolimitations des exportations de vêtements

La troisième colonne du tableau 21 présente les autolimitations des exportations de vêtements. Les catégories 4, 5, 6, 7, 8, 12, 13, 20, 39 et 83 y sont soumises dès la seconde moitié de 1986. Il n'est guère possible de parler dans leur cas de part de marché, car plusieurs de ces catégories sont recensées en millions de pièces et non en tonnes. Ces barrières protectionnistes ont eu un effet particulièrement marquant sur les catégories 7 et 83, la première a été diminuée de moitié environ et la seconde réduite au dixième entre 1986 et 1987 (il faut préciser toutefois que seuls les onze premiers mois de 1987 sont comptabilisés dans ce calcul ¹).

4. La surveillance communautaire

Enfin, le quatrième groupe du tableau 21 est la surveillance communautaire. Le règlement (CEE) No 288 du 5 février 1982 relatif au régime commun applicable aux importations ² définit la surveillance communautaire dans son titre IV :

"La mise en libre pratique des produits sous surveillance communautaire préalable est subordonnée à la présentation d'un document d'importation. Ce document est délivré ou visé par les Etats membres, sans frais, pour toutes les quantités demandées ..." ³

¹ cf. tableau 14.

² JO No L 35 du 9.2.82, p. 1.

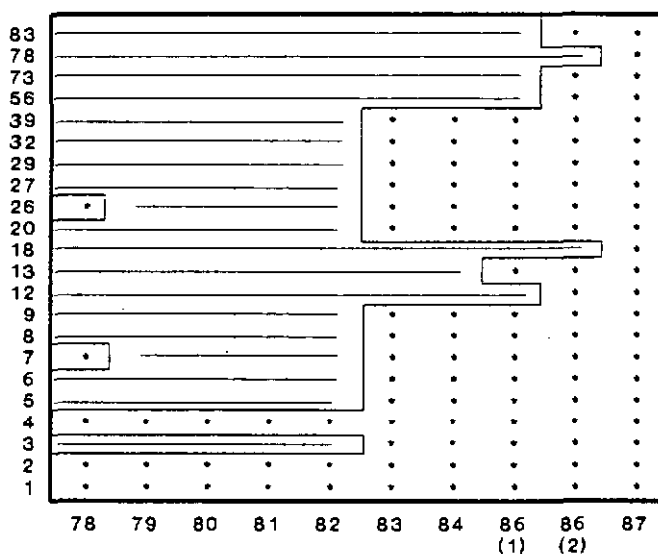
³ art. 11 par. 1 du règlement (CEE) No 288/82.

La surveillance communautaire n'est donc pas à proprement parler une barrière protectionniste, mais elle met en place les structures administratives indispensables à des mesures plus restrictives. La Commission peut également autoriser un Etat membre à instaurer une surveillance intracommunautaire. Celle-ci vise alors à prévenir des détournements de trafic d'un pays membre de la Communauté à un autre.

Tableau 22

Surveillance communautaire¹

(les années sont représentées en abscisse et les catégories AMF en ordonnée)



¹ Sources juridiques : cf annexe C.

La surveillance communautaire est en fin de compte une sorte de mesure protectionniste anticipée. En 1987, elle concernait 22 catégories. Le tableau 22 en donne la liste et illustre la vitesse avec laquelle cette mesure s'est répandue à un nombre croissant de catégories.

4. Que penser des autolimitations des exportations ?

Le tableau 20 montre que les restrictions volontaires des exportations sont apparues pratiquement d'un coup au second semestre de l'année 1986. Le passage assez tardif à un régime bilatéral d'envergure signifie probablement que les exportateurs turcs n'avaient pas l'intention de limiter d'eux-mêmes leurs exportations, mais qu'ils y ont été contraints en raison des oppositions qu'a suscitées leur trop grand succès commercial.

Il est tentant de reconstituer quelqu'uns des principaux éléments des négociations entre la Turquie et la Communauté européenne :

La première donnée de ces négociations est que la CEE se trouve dans une situation embarrassante vis-à-vis des PARTIES CONTRACTANTES, car le GATT réproouve les restrictions quantitatives unilatérales. Le fait que, dans le cas présent, la CEE puisse s'appuyer sur une base juridique (l'article XXIV du GATT) ne change pas grand chose au problème.

La Turquie est dans une position embarrassante vis-à-vis de la CEE, car celle-ci peut fermer ses frontières aux exportations turques sans avoir à craindre de mesures de rétorsion bien redoutables.

L'Etat turc refuse -ou n'est pas forcé- d'accorder une réciprocité commerciale étendue à la CEE. Ce refus le met en position de faiblesse, car il ne fait rien moins que réclamer le droit d'entrer gratuitement sur le marché européen.

La quatrième donnée du problème est que la CEE est dans l'impossibilité de lutter directement contre le néo-mercantilisme turc, comme l'a démontré le chapitre précédent. En effet, les procédures antidumping et antisubventions sont inefficaces contre une politique néo-mercantiliste à grande échelle.

En raccourci, les organisations d'exportateurs turques ont pris en charge le poids administratif du protectionnisme en échange d'un accès garanti au marché européen, toutefois sans accorder de réciprocité commerciale. Dans le même temps, la Communauté européenne s'est débarrassée des restrictions unilatérales, lourdes à assumer du point de vue international, et surtout elle a verrouillé son marché de manière particulièrement efficace. Les coûts et les bénéfices de cette opération peuvent être extrapolés mutatis mutandis à partir du modèle décrit dans le deuxième chapitre de la partie II.

5. Logique des accords d'autolimitation des exportations

L'exemple des restrictions communautaires à l'encontre des importations de textiles turcs est plein d'enseignements. Il montre comment un commerce bilatéral a évolué sans les contraintes du GATT. Un régime protectionniste laissé à lui-même obéit en fin de compte à la logique suivante :

Le premier signe distinctif des mesures protectionnistes est qu'elles ont horreur du vide. Un des principaux arguments en faveur de la continuité du protectionnisme est qu'elle permet un redimensionnement progressif des industries menacées.

Les mesures protectionnistes sont une fuite en avant. Jamais la dynamique protectionniste ne conduit d'elle-même à une libéralisation commerciale. Le néo-mercantilisme appelle le néo-mercantilisme. Il y a en effet toujours des groupes de pression pour réclamer plus de barrières protectionnistes (vraisemblablement à juste titre dans le cas des textiles au sens strict), mais

relativement peu qui sont intéressés à leur suppression. Les pouvoirs exécutifs et législatifs ne tiennent d'ailleurs compte que de voix qui se font le mieux entendre.

La logique protectionniste inclut une transition du simple au complexe. En vieillissant, un système protectionniste devient toujours plus touffu et ramifié. Une mesure protectionniste unilatérale peut être abolie ou amendée unilatéralement. Ce n'est pas le cas d'un accord bilatéral. Par ailleurs la négociation bilatérale a tendance à faire de chaque accord un cas particulier. Les relations commerciales bilatérales se fragmentent ainsi en une multitude de problèmes distincts.

Plus le temps passe, plus la structure protectionniste devient administrative. En règle générale, l'origine d'une mesure protectionniste se trouve dans une loi. Rapidement pourtant, le protectionnisme devient une affaire du pouvoir exécutif, voire de l'administration. Parallèlement, d'unilatéral un tel système devient bilatéral. La complexité croissante des mesures protectionnistes fait que seule l'administration a encore les moyens de traiter ces dossiers. Ces derniers ne sont, en fin de compte, plus traités selon des critères de politique économique, mais subissent l'inertie de l'administration.

Ce chapitre démontre l'existence parallèle de deux régimes protectionnistes. Ces deux régimes protectionnistes sont les mesures antidumping et antisubventions d'une part et, d'autre part, les accords quantitatifs de toute sorte. Lorsque deux régimes protectionnistes d'un genre différent se superposent, seul l'un des deux est en fin de compte réellement protectionniste, l'autre devient résiduel et n'est plus appliqué.

La partie II et le début de la partie III ont apporté la preuve que les mesures antidumping et antisubventions sont à considérer comme résiduelles par rapport aux mesures quantitatives. Les mesures quantitatives se substituent aux mesures antidumping et antisubventions, pourtant plus rationnelles du

point de vue économique, en raison de l'impossibilité d'appliquer efficacement ces dernières.

Une libéralisation commerciale viable ne peut résider dans la réduction simultanée du protectionnisme dominé et du protectionnisme dominant. En effet, si l'un des deux s'affaiblit, l'autre prend le relais.

CHAPITRE 4 : DEVELOPPEMENTS POSSIBLES

"Un auteur gâte tout lorsqu'il veut trop bien faire"

Le bûcheron et Mercure

Jean de La Fontaine

Le dernier chapitre de la partie précédente a présenté les AMF. Les idées pour les supprimer ne manquent pas; quant à savoir si elles sont réalisables, c'est une autre affaire. La question du dumping et des subventions n'est par exemple presque jamais prise en compte dans la littérature. Le présent chapitre entreprend d'introduire ces éléments dans une solution globale. Comme le chapitre précédent l'a conclu, cette libéralisation devrait concerner simultanément les mesures antidumping et les accords quantitatifs.

Les propositions couramment présentées dans la littérature concernent aussi bien le commerce des textiles au sens strict que des vêtements. Ce mélange constitue une source de confusion, car ces deux produits proviennent d'industries très différentes. C'est pourquoi, dans ce chapitre, comme dans les précédents, il ne sera question que des échanges des textiles au sens strict.

Le chapitre deux de la deuxième partie a montré que certaines formes de protectionnisme se justifient dans le cas du commerce des textiles au sens strict. Il s'agit des droits compensateurs et des restrictions quantitatives. Ces dernières sont actuellement dominantes, bien qu'elles ne représentent qu'une solution de second ordre.

Nous avons vu que les mesures antidumping et antisubventions sont inapplicables en pratique. Une libéralisation des AMF, respectivement des restrictions quantitatives, n'a de sens que des mesures antidumping et antisubventions boiteuses ne prennent pas leur relais. Autrement dit, ces deux formes de protectionnisme doivent être libéralisées simultanément.

De nombreuses alternatives théoriques proposent le remplacement des AMF par des régimes commerciaux plus libéraux. Quatre d'entre elles sont exposées ci-dessous :

- 1) la transformation de quotas d'importation en droits de douane,
- 2) la vente aux enchères des quotas d'importation,
- 3) un plan de libéralisation dans la ligne des AMF et
- 4) un arrangement pour un commerce libre des textiles et des vêtements.

Ces quatre possibilités ne tiennent pas compte des questions de dumping et de subventions. C'est dans l'optique de ces derniers points qu'un projet nouveau, un "code des textiles", est développé à la fin de ce chapitre.

1. La transformation de quotas en droits de douane

La solution la plus simple pour ramener les échanges de textiles dans le giron du GATT consisterait à transformer toutes les restrictions quantitatives en droits de douane équivalents, mais non discriminatoires ¹. Ces droits de douane pourraient ensuite être abaissés lors de négociations tarifaires dans la tradition de l'article XXVIII bis du GATT.

Ce principe, appelé "tariff rate quota" ², a plusieurs avantages : Les producteurs des pays importateurs n'auraient pas

¹ Cline William R. : op. cit.; p. 270.

² Cline William R. : op. cit.; p. 270. Ce programme figure dans le même ouvrage aux pages 270-276.

à craindre d'être submergés par les produits étrangers, car les importations dépassant un certain seuil seraient soumises à un tarif douanier prohibitif. Ce tarif aurait le même effet qu'un quota d'importation. Une libéralisation pourrait s'opérer sur deux plans. Premièrement au moyen d'une croissance des quantités librement importables (sans surtaxe) et, deuxièmement, grâce à une diminution de cette même surtaxe.

Ce programme soulève la question du traitement à réserver aux pays industrialisés exportateurs de textiles, car un système non discriminatoire se heurterait immédiatement à l'hostilité de ces pays. La seule possibilité réaliste semble donc être l'imposition discriminatoire de cette surtaxe envers les importations des pays en voie de développement uniquement. Dès lors, ce programme aboutit à une impasse, car les pays en voie de développement exportateurs ne formeraient plus un groupe de pression suffisamment puissant pour faire face aux pays industrialisés importateurs. En conséquence, des négociations tarifaires multilatérales selon l'article XVIII bis du GATT n'auraient plus de sens. Le retour à un antagonisme nord-sud serait préprogrammé dans ce scénario.

2. La vente aux enchères des quotas

Une seconde possibilité de libéralisation du commerce international des textiles serait que les Etats importateurs vendent aux enchères des quotas d'importation ¹. Le droit d'importer appartiendrait à celui qui offrirait la plus grosse somme pour le tout ou une partie de ces quotas.

Une telle vente aux enchères permet accessoirement de calculer l'équivalent tarifaire d'un quota. La théorie économique dit en effet que, dans un marché de concurrence parfaite, l'acquéreur d'un quota va jusqu'à en donner un prix égal au revenu total d'un tarif douanier équivalent. Il suffit donc de diviser le prix

¹ Cline William R. : op. cit.; pp. 276-280.

du quota par le nombre de produits pour obtenir le droit de douane qui a théoriquement le même effet restrictif que le quota vendu aux enchères.

Une politique de libéralisation résiderait dans l'augmentation progressive de ces quotas, qui se vendraient ainsi toujours meilleur marché. Un marché pourrait être considéré comme complètement libéralisé lorsque plus personne ne se montrerait prêt à offrir un prix quelconque pour ces quotas.

Le principal obstacle à la réalisation d'un tel projet est en fin de compte l'incertitude qu'il suscite à tous les niveaux. Une croissance automatique des quotas est-elle réalisable ? Les quotas seraient-ils disponibles plusieurs années consécutives ? Et surtout, quel importateur serait prêt à payer un prix élevé pour des quotas actuellement gratuits ? Les chances d'un succès diplomatique sont donc faibles.

3. Un plan de libéralisation dans la ligne des AMF

Le principe des AMF, soit un système protectionniste quantitatif, n'est pas supprimé au travers de la vente aux enchères des quotas. Toujours dans la continuité des AMF, mais plutôt que de se limiter à vendre des quotas en enchères, les Etats importateurs de textiles pourraient libéraliser le commerce des textiles en diminuant les quotas de pays tout en augmentant les quotas globaux vendus aux enchères ¹.

Ce plan se différencie du précédent en ce qu'il cherche en premier lieu à abolir les quotas par pays. Dans une première étape, les pays importateurs fixeraient des quotas globaux pour chaque catégorie de produits en additionnant tous les quotas nationaux. Dans une deuxième phase, les quotas globaux seraient augmentés de x % par an, alors que les quotas par pays seraient diminués de y % par an. Les quotas disponibles qui en découle-

¹ Cline William R. : op. cit.; pp. 280-282.

raient seraient alors vendus aux enchères. Ils deviendraient chaque année plus importants, jusqu'au moment où ils finiraient par atteindre le volume des importations. Dès ce moment, leur prix de vente serait nul et le marché serait libéralisé.

Le principal désavantage de cette stratégie provient de la nécessité de taux de croissance automatique. A l'origine, l'AMF devait également mener à la libéralisation du commerce international des textiles grâce à la croissance automatique des importations. Il n'en a rien été, justement parce que cet automatisme demande une auto-discipline excessive de la part des pays importateurs.

Une autre source d'insécurité inhérente à ce projet réside dans le rôle des pays industrialisés : S'ils sont inclus dans des quotas globaux, qu'en est-il du risque de rétorsion ? Un tel plan de libéralisation ne paraît donc pas en mesure de résoudre les problèmes actuels.

4. Un arrangement pour un commerce libre des textiles et des vêtements

Cette stratégie de libéralisation se fonderait sur un club de pays pratiquant un commerce libre des textiles ¹. Ce club serait ouvert à tous les pays, autant industrialisés qu'en voie de développement.

Les pays membres appliqueraient entre eux la clause de la nation la plus favorisée. Une nation ne pourrait accéder à ce club que si elle consent à libéraliser ses échanges selon un programme précis. Le contenu de ce programme pourrait varier selon les possibilités économiques du nouvel adhérent. En tablant sur le jeu de la réciprocité, les pays membres de ce club parviendraient à libéraliser le commerce mondial. Pourtant deux problèmes diplomatiques d'importance se posent aussitôt.

¹ Cline William R. : op. cit.; pp. 284-288.

Premièrement, la question d'une juste réciprocité pour chaque pays membre de cet arrangement n'est pas simple. En effet, pour les pays qui seraient bénéficiaires nets d'une telle ouverture, il faudrait prévoir des concessions supplémentaires, mêmes étrangères au domaine des textiles. Les négociations risqueraient de devenir inextricables. Dans un premier temps, une libéralisation selon ce schéma supposerait également un renoncement des pays en voie de développement au principe de la non réciprocité.

La deuxième difficulté diplomatique qui risquerait de compromettre ce plan de libéralisation est la question de la diversion du commerce. Si l'un des principaux importateurs refuse de se joindre à cet arrangement et continue à mener une politique protectionniste, les autres principaux importateurs, plus libéraux, auront à craindre d'être submergés par les importations étrangères.

Le problème de ce genre de libéralisation est en fait le suivant :

"A major risk to liberalization efforts is that at each point in time the international regime is negotiated on the basis of what is acceptable to the area least willing to liberalize."¹

Cette loi diplomatique confère en quelque sorte un droit de veto aux principaux pays industrialisés importateurs de textiles. Si un tel arrangement devait être conclu, cela signifierait que les problèmes soulevés par la participation de tous les principaux pays industrialisés importateurs ainsi que ceux posés par les risques de diversion du commerce ont été résolus. Une telle optique paraît utopique à l'heure actuelle.

¹ Cline William R. : op. cit.; p. 286.

5. Un code des textiles

En raison des désavantages des différents projets dont il a été question ci-dessus, aucune libéralisation des échanges de textiles ne semble réalisable au premier abord. On peut tenter de résoudre les problèmes qui se posent dans ces différents projets en prenant aussi en compte les questions de la réciprocité, du dumping et des subventions. Le but final serait un commerce totalement libéral, sans restrictions quantitatives et sans dumping ou subventions.

Le projet proposé ici partage la libéralisation du commerce des textiles en trois dimensions. La première concerne sa forme juridique, la deuxième le problème de la non discrimination, la troisième la question des taux de croissance automatiques des restrictions quantitatives.

1. Forme juridique

Le terme "code des textiles" décrit bien ce dont il est question : un accord multilatéral au sein du GATT. L'accession doit naturellement être volontaire. La participation des principaux importateurs est pourtant requise pour le bon fonctionnement de cet accord, sans quoi celui-ci n'aura pas la dynamique diplomatique nécessaire.

Cet accord doit pouvoir s'appuyer sur deux organes, un comité de négociation et un comité d'arbitrage pour le règlement des différends. Ces comités pourront fonctionner selon les règles institutionnelles du GATT, notamment celles du consensus et de la libre participation.

2. Le problème de la non discrimination

Un commerce entièrement non discriminatoire est utopique pour une première étape de libéralisation. C'est pourquoi, ce code des textiles reposera sur une solution médiane. Les

différents pays formeront des groupes à l'intérieur desquelles aucune discrimination ne sera admise. L'appartenance à l'un ou l'autre de ces groupes sera consolidée, mais un changement de groupe pourra être négocié dans un esprit multilatéral et réciproque.

Quatre groupes suffisent à représenter les pays participant au commerce des textiles :

- 1) les pays industrialisés importateurs (Communauté européenne, Etats-Unis, Japon, etc...),
- 2) les pays concédant la réciprocité commerciale aux pays industrialisés importateurs,
- 3) les pays ne concédant pas cette réciprocité et
- 4) les pays les plus pauvres.

Aucune restriction non tarifaire ne sera tolérée entre les pays industrialisés importateurs, soit à l'intérieur du groupe (a). A l'intérieur des autres groupes, les barrières non tarifaires applicables seront celles valables envers les pays appartenant au groupe extérieur le plus favorisé. Il s'agit en quelque sorte du principe de la nation la plus favorisée traduit à l'échelle d'un groupe de pays.

La première phase de ce code sera la négociation de quotas d'importation entre tous les pays. Chaque catégorie sera prise en compte. Ces quotas de départ seront en quelque sorte un plancher pour les négociations futures. La fixation de ce plancher ne devrait pas poser de difficulté insurmontable; en effet, plutôt que de tout remettre en jeu, les Etats concernés pourront reprendre telles quelles les statistiques commerciales comme quotas de départ. Ce code se mettra donc à fonctionner lorsque tous ces quotas auront été consolidés multilatéralement.

3. Taux de croissance automatique des restrictions quantitatives

Les Accords multifibres ont prouvé qu'un taux de croissance automatique ne résistait pas à un ralentissement conjoncturel.

Ce taux de croissance doit donc être fixé chaque année en fonction de critères conjoncturels datant de l'année précédente. Il pourrait être égal, par exemple, à la croissance de la demande de textiles plus la croissance de productivité dans l'industrie textile du pays importateur.

Un taux de croissance différent pour chaque produit peut être négocié pour autant que tous les pays d'un même groupe soient traités uniformément. Ce taux de croissance sera appliqué entre chaque groupe de pays, mais les pays industrialisés importateurs pénaliseront le groupe n'accordant pas la réciprocité commerciale de quelques pourcents. Encore une fois, le but diplomatique de ce "code des textiles" est de recréer une dynamique non discriminatoire afin que des négociations basées sur la réciprocité puisse avoir lieu.

Pour que ce principe fonctionne, la méthode de calcul des taux de croissance doit être uniforme et consolidée, au moins à l'intérieur d'un même groupe. En définitive, aucune différence de traitement envers des pays appartenant à un même groupe ne doit être possible.

Presque tous les quotas croîtront donc à des vitesses différentes, premièrement parce que la conjoncture n'est pas identique d'un pays à l'autre, deuxièmement parce que tous les produits ne seront pas soumis aux mêmes conditions et, troisièmement parce que certains groupes de pays pourront être mieux traités que d'autres.

4. Avantages et désavantages

Les avantages que présenterait un tel code des textiles sont nombreux :

- peu de changements institutionnels par rapport à l'AMF.
- le code des textiles encouragerait l'ouverture des pays nouvellement industrialisés dans un esprit de réciprocité.

-les pays en voie de développement conserveraient un régime non réciproque.

-la mobilité du système est garantie par la possibilité de passer d'un groupe à l'autre.

-le problème de l'automatisme de la croissance des quotas serait résolu par le recours à une nouvelle base de calcul.

-la sécurité d'accès aux marchés serait garantie par une consolidation multilatérale de toutes les concessions.

-le dumping et les subventions perdraient leur raison d'être à moyen terme, car l'appartenance à un groupe de pays accordant la réciprocité serait avantageuse.

Ces avantages du code des textiles vont incontestablement dans le sens d'un libéralisme économique accru. D'autre part, un certain nombre de désavantages doivent être mentionnés :

-les négociations de base pour fixer les groupes de pays, les quotas et la base de calcul pour la croissance des quotas risqueraient d'être aussi délicates que complexes.

-toute rupture avec le régime des AMF susciterait des réactions de blocage en raison des incertitudes quant à l'avenir.

-la complexité du système actuel est telle qu'il ne serait guère possible d'en sortir sans une certaine période de transition.

-les Accords multifibres fonctionnent de manière satisfaisante pour la grande majorité des pays membres. Or à l'heure où l'agriculture et les services réclament toute l'attention du GATT, il y a peu de chance que le problème des textiles soit pris en main avec toute l'énergie nécessaire.

Conclusion de la troisième partie

Trouver une échappatoire aux AMF est déjà sur le papier une affaire complexe. En réalité, on peut se demander si un tel retour à des valeurs réellement libérales a une quelconque chance d'aboutir. Pour évaluer ces chances, nous pouvons nous poser trois questions fondamentales :

- 1) Le régime multilatéral du GATT trouve-t-il un intérêt majeur à libéraliser les échanges de textiles ?
- 2) La théorie économique fournit-elle des stratégies pour sortir le commerce des textiles des AMF ?
- 3) Les gouvernements ont-ils à leur échelle la ferme volonté de libéraliser ce domaine ?

Les trois questions énumérées ci-dessus correspondent en gros aux trois premières parties de ce travail et peuvent donc être cernées en fonction des conclusions dégagées auparavant.

- 1) Le régime actuel du GATT trouverait-t-il un intérêt majeur à libéraliser le commerce des textiles ?

Les parties contractantes prises individuellement ne sont pas habilitées à créer un nouveau régime hors du giron du GATT. L'accord des PARTIES CONTRACTANTES est donc une nécessité pour la libéralisation de ces échanges.

Il est pourtant difficile de clarifier la volonté générale du GATT, respectivement des PARTIES CONTRACTANTES. Il faut malheureusement craindre que la simple existence d'un régime commercial, même de second choix du point de vue économique, décourage les PARTIES CONTRACTANTES de lancer de nouveaux principes de négociation. Cela vaut a fortiori lorsque d'autres domaines retiennent plus leur attention.

D'autre part, les solutions bilatérales ont tendance à se multiplier actuellement ¹. Il est donc peu probable que le GATT se lance dans une voie nouvelle comme celle décrite plus haut. La dynamique des négociations d'Uruguay pourrait tout de même apporter un influx nouveau.

2) La théorie économique fournit-elle des stratégies pour sortir le commerce des textiles de son impasse protectionniste ?

La théorie économique libérale est désarmée devant la complexité de la situation actuelle. La complexité est même perçue par certains économistes comme un but des groupes de pression protectionnistes :

"If the lobby wishes to minimize the attendant fuss, moreover, it is useful to make the system extremely complex, thereby facilitating rejection of all criticism by "outsiders" -all those other than the lobbyists and bureaucrats directly involved- as ill-informed." ²

La théorie économique peut donc constater l'infériorité des Accords multifibres par rapport à des mesures antidumping et antisubventions radicales, mais doit s'avouer vaincue dans la recherche de solutions :

"Discriminatory protection is, unfortunately, particularly difficult to remove, because there is no longer the natural counter-weight of powerful trade partners and, in addition, vested interests have been created not only among protected domestic producers and the exporters who control the quota allocations but also among less competitive third countries, both developed and developing." ³

¹ La section 301 du trade act américain illustre cette évolution. Il autorise en effet le Président des Etats-Unis à prendre des mesures commerciales correctives bilatérales.

² Curzon Gerard et al. : MFA Forever ? Future of the Arrangement for Trade in Textiles; Trade Policy Research Centre; London 1981; p. 29.

³ Curzon Gerard et al. : op. cit.; p. 38.

3) les gouvernements ont-ils à leur échelle la volonté ferme et immédiate de libéraliser le commerce des textiles ?

Enfin, on peut se demander si les Etats ont une réelle volonté de libéraliser le commerce des textiles.

Une telle libéralisation signifierait d'abord un retour du commerce des textiles dans les compétences du pouvoir législatif. L'exemple des échanges entre la Turquie et la Communauté européenne démontre que le protectionnisme moderne est une affaire administrative. Il n'est pas exclu que les Etats trouvent leur compte à ce que le commerce soit géré de cette manière. Les Etats sont vraisemblablement peu enclins à abandonner cette façon de procéder, devenue déjà routinière, à moins que justement l'opinion publique ne les y contraigne. De fait, l'opinion publique ne montre qu'un intérêt minime pour ces questions.

En conclusion, il s'avère que les partenaires diplomatiques concernés par le commerce international des textiles, que ce soient les PARTIES CONTRACTANTES, les gouvernements ou les administrations, ne semblent pas avoir d'intérêt déterminant ou immédiat à libéraliser les échanges des textiles...

Les AMF représentent bel et bien une solution valable à long terme pour le commerce des textiles. En effet, la diplomatie économique est parvenue à ce résultat après un long cheminement, que l'exemple des échanges textiles entre la CEE et la Turquie a illustré. A la lumière de cet exemple, rappelons-le, les AMF remplacent un arsenal juridique inefficace, les articles VI et XVI du GATT. A l'origine, ces derniers étaient destinés à lutter directement contre les mesures néo-mercantilistes des pays en voie de développement exportateurs. Devant l'impossibilité d'une lutte directe, les pays importateurs ont recouru à des mesures quantitatives. La diplomatie commerciale nous enseigne que l'issue libérale la plus prometteuse réside dans une nouvelle réciprocité.

C O N C L U S I O N

Le GATT connaît actuellement, plus de 40 ans après sa fondation, une phase de profonde remise en question : Les négociations lancées en septembre 1986 à Punta del Este, en Uruguay, sont en train de décider de son avenir.

En novembre 1989, la question du commerce des textiles était loin d'être résolue. Les dernières propositions de la CEE prévoient "l'élimination progressive des restrictions existantes et le renforcement des règles et disciplines du GATT"¹. Dans le cadre du renforcement des règles et disciplines du GATT, les propositions de la CEE mentionnent également l'amélioration des "disciplines relatives aux mesures antidumping et antisubventions". Aucun résultat tangible n'a pourtant été atteint jusqu'à ce jour².

¹ Focus GATT, Bulletin d'information; No 64, août-septembre 1989; p. 7.

² Une réunion à mi-parcours s'est tenue à Montréal du 5 au 9 décembre 1988 et à Genève du 5 au 8 avril 1989. Il y a principalement été convenu ce qui suit :

"les modalités du processus d'intégration dans le cadre du GATT sur la base de règles et disciplines du GATT renforcées devraient, entre autres choses, couvrir l'élimination progressive des restrictions appliquées au titre de l'Arrangement multifibres et des autres restrictions touchant les textiles et les vêtements qui ne sont pas compatibles avec les règles et disciplines du GATT, l'espace de temps dans lequel devra s'inscrire ce processus d'intégration et le caractère progressif de ce processus, qui devrait commencer après l'achèvement des négociations en 1990."

Source : Nouvelles de l'Uruguay Round; GATT; NUR 027; 24 avril 1989; p.8.

Les négociations d'Uruguay sont l'occasion de poser quelques questions de fond sur le fonctionnement de la diplomatie économique. Bien que le sujet de ce travail, les textiles au sens strict, ne soit pas le thème le plus spectaculaire des négociations, il illustre le genre de questions qui peuvent -ou devraient- s'y poser.

La partie I présente les principales données institutionnelles et commerciales du commerce international des textiles.

La partie II émet l'hypothèse que certains pays en voie de développement exportateurs de textiles ont donné naissance à une nouvelle pratique commerciale, le néo-mercantilisme.

Pourquoi le néo-mercantilisme peut-il être considéré comme une caractéristique vraisemblable de beaucoup de pays en voie de développement ? D'abord, la production des textiles au sens strict connaît des rendements d'échelle croissants. Selon le modèle développé dans la deuxième partie, une industrie d'exportation ne peut pas prendre pied sur un marché étranger si elle n'a pas une échelle de production au moins aussi grande que celle du marché importateur. En réalité, une taille même largement supérieure est nécessaire pour exporter avec succès, notamment pour compenser des frais de transport plus élevés ou une certaine méconnaissance du marché. En conséquence, seuls le dumping et les subventions permettent aux pays possédant des industries de taille inférieure d'exporter.

Le chapitre 3 de la première partie montre que la Communauté européenne est très compétitive en ce qui concerne les premiers stades de la filière textile (les textiles au sens strict principalement). Si l'on admet que la production de textiles au sens strict jouit de rendements d'échelle croissants, la CEE ne devrait compter, pratiquement aucune importation de textiles au sens strict. S'il y a tout de même des importations d'envergure, elles sont à mettre sur le compte d'industries encore plus grandes ou bien de pays néo-mercantilistes. Quand ces impor-

tations proviennent de pays en voie de développement avec des débouchés domestiques restreints, il n'est pas possible d'expliquer ces importations autrement que par l'existence de politiques néo-mercantilistes.

Cette présomption est soutenue par plusieurs éléments. En premier lieu, l'absence de réciprocité entre les pays en voie de développements exportateurs et les pays industrialisés importateurs remplit la condition sine qua non du dumping et des subventions : le cloisonnement des marchés.

En second lieu, comme la production de textiles au sens strict est très intensive en facteur de production capital, il y a fort à parier que ces industries sont financées par les élites économiques des pays en voie de développement exportateurs ou par des capitaux étrangers. Dans les deux cas, ces industries doivent être une source de devises fortes, non seulement pour couvrir les coûts du capital, mais aussi pour satisfaire d'éventuels besoins d'épargne, de consommation ou d'investissement.

Enfin, ces industries sont accueillies à bras ouverts par les pays exportateurs en question. Elles sont sources d'impôts, de technologie, d'emplois et de devises. En contrepartie, elles obtiennent des conditions optimales pour exporter. Tous ces éléments font en définitive que les exportations sont encouragées de manière substantielle, et cela à la charge des contribuables des pays exportateurs principalement, comme le démontre le chapitre 2 de la partie II.

Les deux derniers chapitres de la seconde partie traite de deux sortes de défenses contre le néo-mercantilisme. La première est une forme directe qui s'adresse sans détour au dumping et aux subventions : Ce sont les mesures antidumping et antisubventions. Ces dernières mesures sont conformes au GATT, mais s'avèrent en fait inapplicables dès que le nombre des producteurs impliqués est important.

La seconde est une forme indirecte qui ne combat que les symptômes du dumping et des subventions : Ce sont les restrictions quantitatives unilatérales ou bilatérales. A l'inverse des mesures précédentes, celles-là ne sont pas conformes aux principes fondamentaux du GATT, mais elles ont l'avantage d'être efficaces et facilement applicables.

Pour appuyer l'hypothèse générale du néo-mercantilisme, la partie III prend un exemple commercial concret : le commerce des textiles entre la Turquie et la Communauté européenne. Bien sûr, pour que cet exemple ait un sens, il faut que ses caractéristiques correspondent fidèlement à celles du commerce international dans son ensemble. Le premier chapitre de la partie III se consacre à cette comparaison et démontre que les traits communs sont probants. Le deuxième chapitre de la partie III illustre les pratiques néo-mercantilistes de la Turquie et démontre une fois de plus l'inefficacité des mesures directes, ici à l'exemple des procédures communautaires à l'encontre des importations de textiles turcs.

Le chapitre trois de la troisième partie décrit l'évolution des mesures protectionnistes indirectes de la CEE. Les conclusions tirées de cet exemple sont pessimistes : Le protectionnisme a horreur du vide, il représente une fuite en avant, il devient toujours plus complexe, se "bilatéralise" et prend un tour administratif. Un plan de libéralisation se doit de prendre en considération ces éléments concrets.

Qu'un néo-mercantilisme à la turque existe dans tous les pays "en voie de développement" exportateurs de textiles au sens strict, nul ne peut l'affirmer. Toutefois, les mécanismes sont clairs et l'éventualité d'une telle possibilité ne peut pas être exclue. Le simple fait que les pays en voie de développement ne pratiquent quasiment aucune réciprocité laisse présager qu'ils sont néo-mercantilistes à un degré plus ou moins fort.

En dernier lieu, le chapitre 4 de la partie III fait la synthèse des options diplomatiques visant à libéraliser le commerce des textiles. Une libéralisation n'est prometteuse que si les mesures antidumping et antisubventions ainsi que les mesures quantitatives peuvent être abolies simultanément. En effet, supprimer seulement les AMF laisserait aux pays industrialisés importateurs des mesures antidumping inefficaces contre le néo-mercantilisme. Supprimer uniquement ces dernières n'apporterait qu'une libéralisation très marginale.

La suppression des AMF et des mesures antidumping et antisubventions n'est promise à un succès que si l'esprit du GATT prend réellement leur place. Cela signifie que le commerce des textiles devrait être non discriminatoire, réciproque et basé sur de vrais avantages comparatifs. Ce dernier point est probablement le plus critique, car il suppose l'élimination des politiques néo-mercantilistes et une véritable concurrence domestique dans tous les pays participant au commerce des textiles ...

ANNEXE A :
Subdivisions principales des divisions 65 et 84 de la
Classification Type du Commerce International (CTCI) :¹

**Division 65. Fils, tisseurs, articles textiles façonnés, N.D.A.,
et produits connexes**

- 651 Fils textiles
- 652 Tissus de coton (à l'exception des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux)
- 653 Tissus en matières textiles synthétiques et artificielles (à l'exclusion des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux)
- 654 Autres tissus
- 655 Etoffes de bonneterie (en pièces, plates ou tubulaires, N.D.A., y compris les étoffes façon velours, peluches et tissus bouclés et la bonneterie à jours), N.D.A.
- 656 Tulles, dentelles, broderies, rubans, passementerie et autres articles de mercerie
- 657 Fils spéciaux, tissus spéciaux et produits connexes
- 658 Articles confectionnés entièrement ou principalement en matières textiles, N.D.A.
- 659 Revêtements de sol, etc.

Division 84. Vêtements et accessoires du vêtement

- 841 Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour hommes ou garçonnets, en matières textiles, autres que de bonneterie (autres que ceux des sous-groupes 845.2 ou 845.6)
- 842 Manteaux, capes, blousons, costumes, tailleurs, vestes, robes, jupes, pantalons, culottes, chemisiers, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour femmes ou fillettes, en matières textiles, autres que de bonneterie (autres que ceux des sous-groupes 845.2 ou 845.6)
- 843 Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtement de nuit et articles similaires, pour hommes et garçonnets, en bonneterie (autres que ceux des sous-groupes 845.2 ou 845.6)
- 844 Manteaux, capes, blousons, costumes, tailleurs, vestes, robes, jupes, pantalons, culottes, chemisiers, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour femmes ou fillettes, en bonneterie (autres que ceux des sous-groupes 845.2 ou 845.6)
- 845 Vêtements en matières textiles, même en bonneterie, N.D.A.
- 846 Accessoires du vêtement en matières textiles, même en bonneterie (autres que ceux pour bébés)
- 848 Vêtements et accessoires du vêtement en matières autres que les matières textiles; coiffures en toutes matières.

¹ Classification type pour le commerce international (troisième version révisée); op. cit.; pp. 60-73 et 126-133.

ANNEXE B :Catégories AMF les plus importantes : ²**Groupe I A**

- 1 Fils de coton non conditionnés pour la vente au détail
- 2 Tissus de coton autres que tissus à point de gaze, bouclés du genre éponge, rubanerie, velours, peluches, tissus bouclés, tissus de chenille, tulles et tissus à mailles nouées

Groupe I B

- 4 Chemises ou chemisettes, T-shirts, sous-pulls (autres qu'en laine ou en poils fins), maillots de corps, et articles similaires, en bonneterie
- 5 Chandails, pullovers (avec ou sans manches), twinsets, gilets et vestes (autres que coupées et cousues); anoraks, blousons et similaires, en bonneterie
- 6 Culottes, shorts (autres que pour le bain) et pantalons, tissés, pour hommes ou garçonnets; pantalons, tissés, pour femmes ou fillettes, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles
- 7 Chemisiers, blouses, blouses-chemisiers et chemisettes en bonneterie et autres qu'en bonneterie, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles pour femmes ou fillettes
- 8 Chemises et chemisettes, autres qu'en bonneterie, pour hommes ou garçonnets, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles

Groupe II A

- 9 Tissus de coton bouclés du genre éponge; linge de toilette ou de cuisine, autre qu'en bonneterie, bouclé du genre éponge, de coton
- 20 Linge de lit, autre qu'en bonneterie
- 32 Velours, peluches, tissus bouclés et tissus de chenille (à l'exclusion des tissus de coton, bouclés, du genre éponge et de la rubanerie) et surfaces textiles touffetées, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles
- 39 Linge de table, de toilette ou de cuisine, autre que de bonneterie, autre que de coton bouclé du genre éponge

² Régl. (CEE) No. 4136/86 du Conseil du 22 décembre 1986 relatif au régime commun applicable aux importations de certains produits textiles originaires des pays tiers, JO No L 387 du 31.12.86, p. 42.

Groupe II B

- 12 Bas, bas-culottes (collants), sous-bas, chaussettes, socquettes, protège-bas ou articles similaires en bonneterie, autres que pour bébés, y compris les bas à varices, autres que les produits de la catégorie 70
- 13 Slips et caleçons pour hommes et garçonnetts, slips et culottes pour femmes et fillettes, en bonneterie, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles
- 26 Robes pour femmes ou fillettes, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles
- 73 Survétements de sport (trainings) en bonneterie, de laine, de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles
- 83 Manteaux, vestes, vestons et autres vêtements, y compris les combinaisons et les ensembles de ski, en bonneterie, à l'exclusion des vêtements des catégories 4, 5, 7, 13, 24, 26, 27, 28, 68, 69, 72, 73, 74, 75

Groupe III A

- 56 Fils de fibres synthétiques discontinues (y compris les déchets), conditionnés pour la vente au détail

ANNEXE C

Evolution des restrictions quantitatives unilatérales
de la CEE vis-à-vis des exportations turques de textiles

		C A T E G O R I E S												
Année	mois	1	2	4	5	6	8	9	12	13	20	26	32	83
79	11-12	a1												
82	4+-6						f1							
	5-10+			c1										
	5-12		b1											
	7-12		b2				f2							
	8-10+			c2										
	8+-12		b3											
	10+-12			*c3										
	12				d1						j1			
83	3-7+		b4	c4										
	7+-12		*b5	*c5				g1			i2			m1
84	5-12			c6		e1				i1		k1	l1	m2
	5-7+		b6				f3	g2			j3			
	7+-12		*b7				*f4	*g3			*j4			
85	1-6			*c7		*e2								*m3
9+.85-				c8	d2	e3	f5		h1	i2	j5	k2		m4
7.86														
6.86 ...														
Plus aucune restriction unilatérale (1770/86)														

* : Restrictions quantitatives en série

_ : Restrictions quantitatives concernant l'ensemble de la CEE

+ : Restrictions applicables plus d'une semaine après le début
 du mois concerné

Sources juridiques (par ordre chronologique) :

Réglements	Numéros (tabl. ci-dessus)	Validité
2465 du 8.11.79	a1	9.11.79 - 31.12.79
876 du 15.4.82	f1	16.4.82 - 30.6.82
1093 du 7.5.82	b1	8.5.82 - 31.12.82
1094 du 7.5.82	c1	8.5.82 - 15.10.82
1683 du 29.6.82	f2	30.6.82 - 31.12.82
1684 du 29.6.82	b2	30.6.82 - 31.12.82
2069 du 28.7.82	c2	29.7.82 - 15.10.82
2244 du 12.8.82	b3	13.8.82 - 31.12.82
2770 du 15.10.82	c3	16.10.82 - 31.12.82
3173 du 26.11.82	j1	27.11.82 - 31.12.82
3174 du 26.11.82	d1	27.11.82 - 31.12.82
539 du 7.3.83	b4 / c4	9.3.83 - 15.7.83
1898 du 12.7.83	b5 / c5	13.7.83 - 31.12.83
1899 du 12.7.83	g1 / j2 / m1	13.7.83 - 31.12.83
1258 du 4.5.84	c6/e1/i1/k1/l1/m2	8.5.84 - 31.12.84
1259 du 4.5.84	b6 / f3 / g2 / j3	8.5.84 - 15.7.84
2021 du 12.7.84	b7 / f4 / g3 / j4	14.7.84 - 31.12.84
3639 du 20.12.84	c7 / e2 / m3	1.1.85 - 30.6.85
2662 du 20.9.85	c8/d2/e3/f5/h1/i2/ j5/k2/m4	21.9.85 - 31.7.86
1770 du 6.6.86	abrogation du règlement 2662 du 20.9.85	

Limites quantitatives :

	s1	b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7	c1	c2	c3
CEE					1200t	1975t	0			0	1200p
D					350	1200					1110
F				0	180	225		100t	0		22
I			0		350	200		250			19
BNL					210	200					12
UK	428t	1000t			80	100		100			30
IRL					5	10					1
DK					15	25					4
GR					10	15					2

t : tonnes

p : milliers de pièces

pa : milliers de paires

	c4	c5	c6	c7	c8	d1	d2	e1	e2
CEE	3600p	3140p	7195p	15475p	23495p		9205p	3989p	5214p
D	1850	2000	5000	10200	16175		8300	3000	3900
F	360	400	200	800	1090	0	220	180	240
I	140	140	250	280	465		100	250	160
BNL	800	400	900	1000	1420		350	350	300
UK	360	100	650	3000	4050		190	100	320
IRL	20	25	50	50	80		9	5	8
DK	50	50	100	100	150		30	100	280
GR	20	25	45	45	65		6	4	6

	e3	f1	f2	f3	f4	f5	g1	g2	g3	h1	i1
CEE	8521p					8474p					2810p
D	6600					6100				13600pa	1000
F	350	0	1956p	0	490p	1230					50
I	235					200					200
BNL	440					570					300
UK	460					330	30t	0	300t		1100
IRL	12					15					50
DK	415					25					80
GR	9					4					30

	i2	j1	j2	j3	j4	j5	k1	k2	l1	m1	m2
CEE			1010t	0		3364t					325t
D	8200p		160		300t	990					150
F		0	175			250	50p	270p			50
I			25		100	245					20
BNL			600			1500					30
UK	1500p		25		300	340		200	150t	15t	60
IRL			5			6					5
DK			15			27					7
GR			5			6					3

	m3	m4
CEE	1120t	1681t
D	810	1255
F	95	131
I	20	28
BNL	50	68
UK	130	179
IRL	5	7
DK	7	9
GR	3	4

TABLE DES ILLUSTRATIONS

	Titre du tableau	Page
Tableau 1	La filière textile de la CEE en 1986	34
Tableau 2	Principaux importateurs et exportateurs de textiles au sens strict	38
Tableau 3	Principaux importateurs et exportateurs de vêtements	39
Tableau 4	Consommation totale et consommation de vêtements, 1973-86	41
Tableau 5	Production de textiles et de vêtements, 1973-86	42
Tableau 6	Part des textiles et des vêtements dans les exportations totales de marchandises (%), 1973 et 1986	43
Tableau 7	Evolution des taux de change de certaines monnaies en pourcenta par rapport au dollar	44
Tableau 8	Croissance des importations aux Etats-Unis, en Europe et au Japon en fonction du dollar	46
Tableau 9	Balance nette du commerce de produits textiles (mia \$)	48
Tableau 10	Droits de douane nominaux sur les textiles et la confection	62
Tableau 11	Obstacles commerciaux non tarifaires	75
Tableau 12	Exportations textiles/habillement de la Turquie en 1986	128
Tableau 13	Importation textiles/habillement de la Turquie en 1986	129
Tableau 14	Evolution des importations communautaires en provenance de Turquie (80-86)	130
Tableau 15	Evolution des taux de change de la livre turque	132

Tableau 16	Droits de douane applicables à l'importation en Turquie pour quelques produits textiles (1986)	133
Tableau 17	Droits de douane et taxes applicables à l'importation en Turquie pour quelques produits textiles (1986)	134
Tableau 18	Subventions turques à l'exportation (1980-1984)	135
Tableau 19	Les restrictions quantitatives unilatérales imposées par la CEE	157
Tableau 20	L'ensemble des restrictions protectionnistes communautaires	159
Tableau 21	Cadre juridique des autolimitations des exportations imposées par la Communauté européenne à l'encontre des textiles turcs	161
Tableau 22	Surveillance communautaire	163

Annexe C	Evolution des restrictions quantitatives unilatérales de la CEE vis-à-vis des exportations turques de textiles	189
----------	--	-----

Graphique 1	Effets d'un tarif dans un modèle d'équilibre partiel	54
-------------	--	----

BIBLIOGRAPHIE

- Aggarwal Vinod K.** : Liberal Protectionism, the International Politics of Organized Textile Trade; University of California Press; Berkeley, Los Angeles, London 1985.
- Anson Robin and Bimpson Paul** : World textile trade and production trends; the Economist Intelligence Unit (EIU) Special Report No 1108; London 1988.
- Basl Ivo van, Bellis Jean-François** : International Trade Law and Practice of the European Community. EEC Anti-Dumping and Other Trade Protection Laws; CCN Editions; Bicester (GB) 1985 (reprinted 1986).
- Barchard David** : Profile of the Turkish Textile Industry; in : Textile Outlook, September 1986, pp. 7-21.
- Besseler Hans-F., Williams Neville** : Anti-Dumping and Anti-Subsidy Law : The European Community; Sweet and Maxwell; London 1986.
- Boltuck Richard D.** : An Economic Analysis of Dumping; in : Journal of World Trade Law; Vol. 21 No 5 October 1987; pp. 45-54.
- Bondy Béatrice** : Le protectionnisme; Union de Banques Suisses 1983.
- Cabls Vincent** : Textiles and Clothing; in : The Uruguay Round : A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations; The World Bank; Washington D.C. 1987; pp. 180-189.
- Cabls Vincent** : Textiles and Clothing in a New Round of Trade Negotiation; in : The World Bank Economic Review, Vol. 1, Number 4, September 1987; pp. 619-646.
- Carrsau Dominique, Juillard Patrick, Flory Thiébaud** : Droit international économique; Librairie générale de Droit et de Jurisprudence; Paris 1978.
- Classification Internationale Type, par Industrie, de toutes les branches d'activité économique (Deuxième Version Révisée); Etudes statistiques, Série M, No 4/Rev. 2; Nations Unies; New York.**

Classification Type pour le Commerce International (Troisième Version Révisée); Etudes statistiques, Série M No 34/Rev. 3; Nations Unies; New York 1986.

Choi Ying-Pik, Chuag Hwa Soo, Mariaa Nicolas : The Multi-Fibre Arrangement in Theory and Practice; Frances Pinter; London and Doves 1985.

Cline William R. : The Future of World Trade in Textiles and Apparel; Institute for International Economics; Washington DC 1987.

Le commerce international en; GATT; différents numéros.

Cordea W. M. : La théorie de la protection; Economica; Paris 1977.

Curzoa Gerard, de la Torre Jose, Donges Juergen B., MacBean Alasdair I., Waelbroeck Jean, Wolf Martin : MFA Forever ? Future of the Arrangement for Trade in Textiles; Trade Policy Research Centre; London 1981.

Dale Richard : Anti-Dumping Law in a Liberal Trade Order; Macmillan; London and Basingstoke 1980.

Dam Kenneth W. : The GATT law and International Economic Organization; The University of Chicago Press; Chicago 1970.

Dae Dilip K. : Dismantling the Multifibre Arrangement ? in : Journal of World Trade Law; Volume 19 : Number 1; January-February 1985; PP. 67-80.

Encouragement of Export; The Istambul Chamber of Commerce; Publication No 1984-19; Istambul 1985 (?)

La Fontaine Jean de : Fables; classiques Larousse, tome I et II; Paris 1989.

Finger J. Michael : Antidumping and antisubsidy measures; in : The Uruguay Round : A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations; The World Bank; Washington D.C. 1987; pp. 153-161.

Finger J. Michael, Nogués Julio : International Control of Subsidies and Countervailing Duties; in : The World Bank Economic Review, Vol. 1, Number 4, September 1987; pp. 707-726.

Flory Thiébaud : Le GATT : Droit international et commerce mondial; bibliothèque de droit international; R. Pichon & R. Dunand-Auzias; Paris 1968.

Focus GATT; Bulletin d'information; GATT; Genève.

Le GATT, ce qu'il est, ce qu'il fait; GATT; Genève 1987.

Glismann Hans H., Bpinanger Dean : Employment and Income Effects of Relocating Textile Industries; in : The World Economy, Vol. 5, Number 1, 1982; pp. 105-109.

Graa Reginald Herbold : Access for Exports, the New Protectionism and all GATT; in : Commodities Finance and Trade, Issues in North South Negotiations, edited by Arjun Sengupta; Frances Pinter; London 1980.

Grolig Otto, Bogaert Peter : The Newly Amended EEC Antidumping Regulation : Black Holes in the Common Market ? in : World Competition, Number 31, October 1987; pp. 5-14.

Grubel Herbert G. : International Economics, Revised Edition; Richard D. Irwin; Homewood Illinois 1981.

Hamilton Carl : A New Approach to Estimation of the Effects of Non-Tariffs Barriers to Trade : An Application to the Swedish Textile and Clothing Industry; in : Weltwirtschaftliches Archiv, Band 117, Heft 2, 1981.

Hamilton Carl : Follies of Policies for Textile Imports in Western Europe; in : The World Economy, Vol. 8, Number 3, Sept. 1985, pp. 219-234.

Henderson James M. et Quandt Richard E. : Mikroökonomische Theorie; 5. Auflage; Vahlen; München 1983.

IBDD (Instruments de Base et Documents divers); GATT; différents Numéros.

Les industries du textile et de l'habillement, problèmes structurels et politiques des pouvoirs publics dans les pays de l'OCDE; OCDE; Paris 1983.

L'industrie textile turque; in : Bulletin Comitextil, 87/6, pp. 46-68.

Jackson John N. : World Trade and the Law of GATT : A Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade; Bobbs-Merill; New York 1969.

Jacoba Brenda A. : Renewal and Expansion of the Multifiber Arrangement; in : Law and Policy in International Business; Volume 19 : Number 1; 1987; pp. 7-50.

Jacomé Dominique : Le Textile-Habillement, une industrie de pointe ! Economica; Paris 1987.

- Jouanneau Daniel** : Le GATT; Que sais-je ?; Presses universitaires de France; Paris 1980.
- Juvet Jean-Louis** : dumping et pratiques assimilées : Problèmes non résolus dans la théorie économique contemporaine; in : Relations internationales, politique économique et méthodologie, essais en l'honneur de Jacques L'Huillier rassemblés par Olivier de La Grandville; Georg; Genève 1987; pp. 17-31.
- Keesing Donald B., Wolf Martin** : Textile Quotas against Developing Countries; Trade Policy Research Centre; London 1980.
- Kokkoek K. A., Mennes L. B. M.** : Liberalizing the Multi-Fibre Arrangement, Some Aspects for the Netherlands, the EC and the LDCs; in : Journal of World Trade Law, Vol. 20, Number 2, March-April 1986, pp. 142-165.
- Long Olivier** : La place du droit et ses limites dans le système commercial multilatéral du GATT; Martinus Nijhoff; La Haye, Boston, Londres 1984.
- Madhavi Majmudar** : The Multi-Fibre Arrangement (MFA IV) 1986-1991 : A move towards a liberalized System ? in : Journal of World Trade; Volume 22 : Number 2; 1988; pp. 109-125.
- Milanovic Branko** : Export Incentives and Turkish Manufactured Exports, 1980-1984; World Bank Staff Working Papers Number 768; International Bank for Reconstruction and Development; Washington D.C. 1986.
- Mytelka Lynn Krieger** : Changements technologiques et nouvelles formes de la concurrence dans l'industrie textile et de l'habillement; in : Revue du CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations internationales); No 31 : 3ème trimestre 1987; pp. 5-27.
- Nam Chang-Hyun** : Export-Promoting Subsidies, Countervailing Threat, and the General Agreement on Tariffs and Trade; in : The World Bank Economic Review, Vol. 1, Number 4, September 1987; pp. 727-744.
- NZZ** (Neue Zürcher Zeitung), différents numéros.
- Pelzman Joseph** : Economic Costs of Tariffs and Quotas on Textile and Apparel Products Imported into the United States : A Survey of the Literature and Implications for Policies; in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 119, Heft 3, 1983, pp. 523-539.

- Petermann Ernst-Ulrich** : Trade Policy as a Constitutional Problem. On the "Domestic Policy Functions" of International Trade Rules; in : Aussenwirtschaft, 41. Jahrgang, Heft II/III, September 1986; pp. 244-277.
- Phedon Nicolaides** : How fair is fair trade ? in : Journal of World Trade Law, Vol. 21 No 4, August 1987.
- Place des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale**; GATT; Genève 1984.
- Sampeon Gary P.** : Pseudo-economics of the MFA : a Proposal for Reform; in : The World Economy, Vol. 10, Number 4, December 1987; pp. 455-468.
- Senti Richard** : GATT : System der Welthandelsordnung; Schulthess Polygraphischer Verlag; Zürich 1986.
- Schumann Jochen** : Grundzüge der mikroökonomischen Theorien, 3. Auflage; Springer; Berlin, Heidelberg, New York 1980.
- Torre José de la** : Clothing-industry Adjustment in Developed Countries; Trade Policy Research Centre : Thames Essay No 38; London 1984.
- Toyne Brian, Arpan Jeffrey S., Ricke David A., Bhip Terence A., Barnett Andy** : The Global Textile Industry; George Allen & Unwin; London 1984.
- Transnational Corporations in the Man-Made Fibre, Textile and Clothing Industries**; United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC); New York 1987.
- Turquie**; OECD; Paris 1988.
- Updating the 1984 GATT Secretariat Study "Textiles and Clothing in the World Economy"** (MTN.GNG/NG4/W/8); Group of Negotiations on Goods (GATT); Genève 1987.
- Wolf Martin, Gliemann Hans Hinrich, Peleman Joseph, Spinanger Dean** : Costs of Protecting Jobs in Textiles and Clothing; Trade Policy Research Centre; London 1984.

SOURCES JURIDIQUES (par ordre chronologique)

GATT

Divers :

- Problème de la désorganisation des marchés; décision du 19 novembre 1960; IBDD No 9; GATT; Genève 1961; pp. 26-28.
- Communautés européennes, accord d'association avec la Turquie, rapport du groupe de travail adopté le 21 octobre 1974 (L/4086); IBDD No 21; GATT; Genève 1975; p. 117-121.
- Mesures de sauvegarde à des fins de développement; décision du 28 novembre 1979 (L/4897); IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 230-231.
- Traitement différencié et plus favorable, réciprocité, et participation plus complète des pays en voie de développement; décision du 28 novembre 1979 (L/4903); IBDD No 26; GATT; Genève 1980; PP. 223-225.
- Mémoire d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance, adopté le 28 novembre 1979 (L/4907); IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 231-240.
- GATT, Texte de l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce; GATT; Genève 1986.

Dumping et subventions :

- Subventions : application effective de l'article XVI, paragraphe 4, déclaration du 19 novembre 1960; IBDD No 9; GATT; Genève 1961; pp. 33-34.
- Subventions : prorogation du "statu quo" prévu à l'article XVI, paragraphe 4, déclaration du 19 novembre 1960; IBDD No 9; GATT; Genève 1961; pp. 34-36.
- Subventions : deuxième déclaration concernant la prorogation du statu quo prévu à l'article XVI, paragraphe 4, déclaration du 5 mars 1964; IBDD No 12; GATT; Genève 1964; pp. 51-53.
- Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; IBDD No 15; GATT; Genève 1968; pp. 25-38.
- Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 63-92.
- Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; IBDD No 26; GATT; Genève 1980; pp. 188-207.
- Comité des pratiques antidumping : décisions du 5 mai 1980 (ADP/2); IBDD No 27; GATT; Genève 1981; pp. 17-18.

Produits textiles :

- Disposition concernant le commerce international des textiles de coton; décision du 21 juillet 1961; IBDD No 10; GATT; Genève 1962; pp. 19-24.
- Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton du 1er octobre 1962; décision du 9 février 1962; IBDD No 11; GATT; Genève 1963; pp. 25-41.
- Protocole prorogeant l'accord concernant le commerce international des textiles de coton du 1er octobre 1962; décision du 1er mai 1967; IBDD No 15; GATT; Genève 1968; pp. 59-60.
- Protocole prorogeant l'accord concernant le commerce international des textiles de coton du 1er octobre 1962; décision du 15 juin 1970; IBDD No 18; GATT; Genève 1972; pp. 20-21.
- Arrangement concernant le commerce international des textiles (TEX.NG/1); IBDD No 21; GATT; Genève 1975; pp. 3-21.
- Protocole portant prorogation de l'arrangement concernant le commerce international des textiles (L/4616); IBDD No 24; GATT; Genève 1978; pp. 5-8.
- Protocole portant prorogation de l'arrangement concernant le commerce international des textiles (L/5276); IBDD No 28; GATT; Genève 1982; pp. 3-9.

CEE

Association CEE-Turquie :

- Règlement (CEE) No 1232/71 du Conseil du 7 juin 1971, portant conclusion d'un accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JO No L 130 du 16.6.71, p. 1.
- Règlement (CEE) No 1842/71 du Conseil du 21 juin 1971, relatif aux mesures de sauvegarde prévues au protocole additionnel à l'accord d'association entre la Communauté économique européenne et la Turquie ainsi qu'à l'accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JO No L 192 du 26.8.71, p. 14.
- Règlement (CEE) No 1568/72 du Conseil du 20 juillet 1972, portant conclusion d'un accord prorogeant l'accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie, JO No L 167 du 25.7.72, p. 7.
- Règlement (CEE) No 2760/72 du Conseil du 19 décembre 1972, portant conclusion du protocole additionnel ainsi que du protocole financier, signés le 23 novembre 1970, annexés à l'accord créant une association entre la Communauté économique européenne et la Turquie et relatif aux mesures à prendre pour leur entrée en vigueur, JO No L 293 du 29.12.72, p. 1.

- Règlement (CEE) No 2682/73 du Conseil du 1er octobre 1973, portant conclusion de l'accord intérimaire entre la Communauté économique européenne et la Turquie en raison de l'adhésion de nouveaux Etats membres à la Communauté, JO No L 277 du 3.10.73, p. 1.
- Règlement (CEE) No 3026/77 du Conseil du 28 novembre 1977, portant conclusion du protocole complémentaire à l'accord d'association entre la Communauté économique européenne et la Turquie en raison de l'adhésion de nouveaux Etats membres à la Communauté, JO No L 361 du 31.12.77, p. 1.
- Règlement (CEE) No 2573/78 du Conseil du 30 octobre 1978, relatif à l'application de la décision No 2/78 du conseil d'association CEE-Turquie relative aux justifications de l'origine de certains produits textiles exportés par la Turquie, JO No L 309 du 1.11.78, p. 1.

Dumping et subventions :

- Règlement (CEE) No 459/68 du Conseil du 5 avril 1968, relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 93 du 17.4.68, p. 1.
- Règlement (CEE) No 2011/73 du Conseil du 24 juillet 1973, modifiant le règlement (CEE) No 459/68 relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 206 du 27.7.73, p. 3.
- Règlement (CEE) No 1411/77 du Conseil du 27 juin 1977, modifiant le règlement (CEE) No 459/68 relatif à la défense contre les pratiques de "dumping", primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 160 du 30.6.77, p. 4.
- Règlement (CEE) No 1681/79 du Conseil du 1er août 1979, modifiant le règlement (CEE) No 459/68 relatif à la défense contre les pratiques de "dumping", primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 196 du 2.8.79, p. 1.
- Règlement (CEE) No 3017/79 du Conseil du 20 décembre 1979, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de "dumping" ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 339 du 31.12.79, p. 1.
- Règlement (CEE) No 1580/82 du Conseil du 14 juin 1982, modifiant le règlement (CEE) No 3017/79 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de "dumping" ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 178 du 22.6.82, p. 9.
- Règlement (CEE) No 2176/84 du Conseil du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 201 du 30.7.84, p. 1.

Règlement (CEE) No 1761/87 du Conseil du 22 juin 1987, modifiant le règlement (CEE) No 2176/84 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne, JO No L 167 du 26.6.87, p. 9.

Droits antidumping (fibres acryliques) :

Avis d'ouverture d'une procédure anti-"dumping"/antisubventions concernant les importations de certaines fibres acryliques originaires de Grèce, du Japon, d'Espagne, de Turquie et des Etats-Unis d'Amérique, JO No C 146 du 12.6.79, p. 2.

Avis de clôture d'une procédure anti-"dumping"/antisubventions concernant les importations de certaines fibres acryliques originaires de Grèce et de Turquie, JO No C 305 du 5.12.79, p. 2.

Droits antidumping (fils à tricoter) :

Avis d'ouverture d'une procédure anti-"dumping"/antisubventions concernant les importations de certains fils à tricoter à la main, constitués de fibres textiles synthétiques, originaires de Turquie, JO No C 102 du 15.4.83, p. 2.

Décision de la Commission du 5 mars 1984, portant acceptation d'un engagement souscrit dans le cadre de la procédure anti-dumping concernant les importations de certains fils à tricoter à la main, constitués de fibres textiles synthétiques, originaires de Turquie, et portant clôture de la procédure (84/131/CEE), JO No L 67 du 9.3.84, p. 60.

Droits antidumping (fibres textiles synthétiques polyesters) :

Décision de la Commission du 10 avril 1987, portant clôture de la procédure antidumping concernant les importations de fibres textiles synthétiques de polyesters, originaires de la République démocratique allemande, de Roumanie, de Turquie et de Yougoslavie (87/236/CEE), JO No L 103 du 15.4.87, p. 38.

Droits antidumping (fils de coton) :

Avis d'ouverture d'une procédure anti-"dumping"/antisubventions concernant certains fils de coton originaires de Turquie, JO No C 196 du 3.8.79, p. 2.

Règlement (CEE) No 3453/81 de la Commission du 2 décembre 1981, portant institution d'un droit anti-"dumping" provisoire à l'égard des importations de certains fils de coton, originaires de Turquie, JO No L 347 du 3.12.81, p. 19.

- Règlement (CEE) No 789/82 du Conseil du 2 avril 1982, portant institution d'un droit anti-"dumping" définitif à l'égard des importations de certains fils de coton, originaires de Turquie, JO No L 90 du 3.4.82, p. 1.
- Règlement (CEE) No 2306/82 du Conseil du 19 août 1982, abrogeant le droit anti-"dumping" définitif en vigueur à l'égard des importations de certains fils de coton originaires de Turquie, JO No L 246 du 21.8.82, p. 14.
- Décision de la Commission du 29 octobre 1984, relative à une demande de remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (85/19/CEE), JO No L 11 du 12.1.85, p. 34.
- Recours introduit le 28 décembre 1984 contre la Commission des Communautés européennes par la Continentale Produkten Gesellschaft Erhardt-Renken (GmbH & Co.), affaire 312-84 (85/C43/09), JO No C 43 du 15.2.85, p. 5.
- Décision de la Commission du 22 mars 1985, relative à une demande de remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (85/207/CEE), JO No L 89 du 29.3.85, p. 61.
- Décision de la Commission du 21 juin 1985, relative à des demandes, présentées par Görtz & Co., Duisbourg, de remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (85/319/CEE), JO No L 167 du 27.6.85, p. 50.
- Décision de la Commission du 22 novembre 1985, relative à des demandes, présentées par Nellen & Quack GmbH & Co KG, Gronau, de remboursements de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (85/515/CEE), JO No L 316 du 27.11.85, p. 54.
- Décision de la Commission du 10 avril 1986, relative à des demandes, présentées par Beckmann et Vagedes KG, Bocholt, en vue du remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (86/207/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 26.
- Décision de la Commission du 10 avril 1986, relative à des demandes, présentées par Industrierverband Gewebe, Frankfurt/Main, au nom de Necking & Co, Leo Middelhof GmbH & Co KG et Frottierweberei Vossen GmbH, de remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (86/208/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 28.
- Décision de la Commission du 10 avril 1986, relative à des demandes, présentées par Carl Weiske, Hof/Saale, en vue du remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (86/209/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 30.
- Décision de la Commission du 10 avril 1986, relative à des demandes, présentées par Textilveredlungs- und Handels-Gesellschaft mbH & Co KG, Neuenkirchen, en vue du remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (86/210/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 32.

- Décision de la Commission du 10 avril 1986, relative à des demandes, présentées par Cotimex GmbH, Düsseldorf, en vue du remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (86/211/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 34.
- Décision de la Commission du 10 avril 1986, relative à des demandes, présentées par Textil-Imex GmbH, Bremen, en vue du remboursement de droits antidumping perçus sur certaines importations de fils de coton originaires de Turquie (86/212/CEE), JO No L 151 du 5.6.86, p. 36.
- Arrêt de la Cour (sixième chambre) du 24 février 1987 dans l'affaire 312-84 : Continentale Produkten Gesellschaft Erhardt-Renken (GmbH & Co.) contre Commission des Communautés européennes (Droits antidumping-Restitution), (87/C77/03), JO No C 77 du 24.3.87, p. 3.
- Demande de décision préjudicielle présentée par ordonnance du Finanzgericht de München, rendue le 23 juillet 1987, dans l'affaire Firma Continentale Produkten-Gesellschaft Erhardt-Renken GmbH & Co. contre Hauptzollamt de München-West, affaire 246-87 (87/C243/08), JO No C 243 du 10.9.87, p. 5.

Restrictions quantitatives :

- Règlement (CEE) No 2465/79 de la Commission du 8 novembre 1979, soumettant les importations de fils de coton originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 280 du 9.11.79, p. 25.
- Règlement (CEE) No 876/82 de la Commission du 15 avril 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 101 du 16.4.82, p. 43.
- Règlement (CEE) No 1093/82 de la Commission du 7 mai 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 126 du 8.5.82, p. 7.
- Règlement (CEE) No 1094/82 de la Commission du 7 mai 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 126 du 8.5.82, p. 9.
- Règlement (CEE) No 1683/82 de la Commission du 29 juin 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 186 du 30.6.82, p. 20.
- Règlement (CEE) No 1684/82 de la Commission du 29 juin 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 186 du 30.6.82, p. 22.
- Règlement (CEE) No 2069/82 de la Commission du 28 juillet 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 220 du 29.7.82, p. 27.

- Règlement (CEE) No 2244/82 de la Commission du 12 août 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 238 du 13.8.82, p. 38.
- Règlement (CEE) No 2770/82 de la Commission du 15 octobre 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 292 du 16.10.82, p. 12.
- Règlement (CEE) No 3173/82 de la Commission du 26 novembre 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 332 du 27.11.82, p. 22.
- Règlement (CEE) No 3174/82 de la Commission du 26 novembre 1982, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 332 du 27.11.82, p. 24.
- Règlement (CEE) No 539/83 de la Commission du 7 mars 1983, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 63 du 9.3.83, p. 15.
- Règlement (CEE) No 1898/83 de la Commission du 12 juillet 1983, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 188 du 13.7.83, p. 5.
- Règlement (CEE) No 1899/83 de la Commission du 12 juillet 1983, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 188 du 13.7.83, p. 7.
- Règlement (CEE) No 1258/84 de la Commission du 4 mai 1984, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 122 du 8.5.84, p. 5.
- Règlement (CEE) No 1259/84 de la Commission du 4 mai 1984, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 122 du 8.5.84, p. 9.
- Règlement (CEE) No 2021/84 de la Commission du 12 juillet 1984, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 187 du 14.7.84, p. 51.
- Règlement (CEE) No 3639/84 de la Commission du 20 décembre 1984, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 335 du 22.12.84, p. 28.
- Règlement (CEE) No 2662/85 de la Commission du 20 septembre 1985, soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 252 du 21.9.85, p. 15.
- Règlement (CEE) No 1770/86 de la Commission du 6 juin 1986, abrogeant le règlement (CEE) No 2662/85 soumettant les importations de certains produits textiles originaires de Turquie à des restrictions quantitatives, JO No L 153 du 7.6.86, p. 31.

Surveillance communautaire et autolimitation des exportations :

- Règlement (CEE) No 1251/78 de la Commission du 12 juin 1978, soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 155 du 13.6.78, p. 12.
- Règlement (CEE) No 2819/79 de la Commission du 11 décembre 1979, soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 320 du 15.12.79, p. 9.
- Règlement (CEE) No 2936/80 de la Commission du 11 novembre 1980, prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 305 du 14.11.80, p. 12.
- Règlement (CEE) No 1656/81 de la Commission du 22 juin 1981, modifiant le règlement No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 165 du 23.6.81, p. 8.
- Règlement (CEE) No 3357/81 de la Commission du 23 novembre 1981, prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles en provenance de certains pays tiers, JO No L 339 du 26.11.81, p. 16.
- Décision de la Commission du 11 mai 1982, autorisant l'Italie à suspendre la délivrance de documents d'importation pour certains produits textiles originaires de Turquie (82/316/CEE), JO No L 138 du 19.5.82, p. 24.
- Règlement (CEE) No 2295/82 de la Commission du 12 août 1982, dérogeant au règlement (CEE) No 2819/79 en ce qui concerne les fils de coton (catégorie 1) originaires de Turquie, JO No L 245 du 20.8.82, p. 25.
- Règlement (CEE) No 2442/82 de la Commission du 7 septembre 1982, modifiant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 261 du 9.9.82, p. 19.
- Règlement (CEE) No 2785/82 de la Commission du 19 octobre 1982, modifiant et complétant le règlement (CEE) No 2295/82 en ce qui concerne les fils de coton (catégorie 1) originaires de Turquie, JO No L 249 du 20.10.82, p. 9.
- Décision de la Commission du 19 novembre 1982, autorisant la République française à instaurer une surveillance intra-communautaire à l'égard des importations de "T-shirts" originaires de Turquie et mis en libre pratique dans la Communauté (82/823/CEE), JO No L 347 du 7.12.82, p. 20.
- Règlement (CEE) No 3521/82 de la Commission du 21 décembre 1982, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 369 du 29.12.82, p. 14.

- Règlement (CEE) No 3581/82 de la Commission du 23 décembre 1982, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2295/82 en ce qui concerne les fils de coton (catégorie 1) originaires de Turquie, JO No L 373 du 31.12.82, p. 64.
- Règlement (CEE) No 3580/83 de la Commission du 15 décembre 1983, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 356 du 20.12.83, p. 16.
- Règlement (CEE) No 3581/83 de la Commission du 15 décembre 1983, prorogeant les règlements (CEE) No 3044/79, (CEE) No 3045/79, (CEE) No 3046/79, (CEE) No 1782/80 et (CEE) No 2295/82 relatifs au régime de surveillance communautaire des importations de certains produits textiles originaires respectivement de Malte, d'Espagne, du Portugal, d'Egypte et de Turquie, JO No L 356 du 20.12.83, p. 17.
- Décision de la Commission du 16 août 1984 autorisant la République française à procéder à une surveillance intracommunautaire des importations de certains produits textiles originaires de Turquie et mis en libre pratique dans la Communauté (84/446/CEE), JO No L 249 du 18.9.84, p. 14.
- Décision de la Commission du 16 novembre 1984, autorisant le Royaume-Uni à procéder à une surveillance intracommunautaire des importations de certains produits textiles originaires de Turquie et de Tchécoslovaquie et mis en libre pratique dans la Communauté (84/566/CEE), JO No L 312 du 30.11.84, p. 31.
- Règlement (CEE) No 3551/84 de la Commission du 17 décembre 1984, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 331 du 19.12.84, p. 14.
- Règlement (CEE) No 3552/84 de la Commission du 17 décembre 1984, prorogeant les règlements (CEE) No 3044/79, (CEE) No 3045/79, (CEE) No 3046/79, (CEE) No 1782/80 et (CEE) No 2295/82 relatifs au régime de surveillance communautaire des importations de certains produits textiles originaires respectivement de Malte, d'Espagne, du Portugal, d'Egypte et de Turquie, JO No L 331 du 19.12.84, p. 20.
- Décision de la Commission du 15 janvier 1985, autorisant le Royaume-Uni à procéder à une surveillance intracommunautaire relative aux importations de certains produits textiles originaires de Turquie (85/145/CEE), JO No L 54 du 23.2.85, p. 28.
- Règlement (CEE) No 1241/85 de la Commission du 14 mai 1985, modifiant le règlement (CEE) No 2295/82 en ce qui concerne les fils de coton (catégorie 1) originaires de Turquie, JO No L 129 du 15.5.85, p. 6.
- Décision de la Commission du 4 novembre 1985, autorisant la République française à procéder à une surveillance intracommunautaire des importations de certains produits textiles originaires de Turquie et mis en libre pratique dans la Communauté (85/508/CEE), JO No L 314 du 23.11.85, p. 23.

- Règlement (CEE) No 3558/85 de la Commission du 16 décembre 1985, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 339 du 18.12.85, p. 21.
- Règlement (CEE) No 3559/85 de la Commission du 16 décembre 1985, prorogeant les règlements (CEE) No 3044/79, (CEE) No 1782/80 et (CEE) No 2295/82 relatifs au régime de surveillance communautaire des importations de certains produits textiles originaires respectivement de Malte, d'Egypte et de Turquie, JO No L 339 du 18.12.85, p. 26.
- Règlement (CEE) No 3652/85 de la Commission du 20 décembre 1985, modifiant le règlement (CEE) No 2819/79 en ce qui concerne certains produits textiles (catégories 2,9, ex 32 et 56) originaires de Turquie, JO No L 348 du 24.12.85, p. 19.
- Règlement (CEE) No 1697/86 de la Commission du 29 mai 1986, modifiant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 146 du 31.5.86, p. 62.
- Règlement (CEE) No 1769/86 de la Commission du 6 juin 1986, modifiant le règlement (CEE) No 2819/79 en ce qui concerne certains produits textiles (catégories 4,5,6,7,8,12,13,20, 39 et 83) originaires de Turquie, JO No L 153 du 7.6.86, p. 26.
- Règlement (CEE) No 1971/86 de la Commission du 26 juin 1986, modifiant le règlement (CEE) No 2819/79 en ce qui concerne certains produits textiles (catégorie 73) originaires de Turquie, JO No L 170 du 27.6.86, p. 27.
- Règlement (CEE) No 3980/86 de la Commission du 22 décembre 1986, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 370 du 30.12.86, p. 21.
- Règlement (CEE) No 3981/86 de la Commission du 22 décembre 1986, prorogeant les règlements (CEE) No 3044/79, (CEE) No 2295/82, (CEE) No 3652/85, (CEE) No 1769/86 et (CEE) No 1971/86, et modifiant le règlement (CEE) No 1782/80, relatifs au régime de surveillance communautaire des importations de certains produits textiles originaires de Malte, d'Egypte et de Turquie, JO No L 370 du 30.12.86, p. 25.
- Règlement (CEE) No 1765/87 de la Commission du 24 juin 1987, modifiant et complétant les règlements (CEE) No 1769/86 et (CEE) No 1971/86 en ce qui concerne les associations turques d'exportateurs de produits de l'habillement, JO No L 167 du 26.6.87, p. 18.
- Règlement (CEE) No 2325/87 de la Commission du 31 juillet 1987, modifiant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 210 du 1.8.87, p. 49.

- Règlement (CEE) No 2363/87 de la Commission du 3 août 1987, modifiant et complétant les règlements (CEE) No 2295/82 et (CEE) 3652/85 en ce qui concerne les associations turques d'exportateurs de produits textiles, JO No L 215 du 5.8.87, p. 15.
- Règlement (CEE) No 3790/87 du 15 décembre 1987, modifiant et prorogeant le règlement (CEE) No 2819/79 soumettant à un régime de surveillance communautaire les importations de certains produits textiles originaires de certains pays tiers, JO No L 356 du 18.12.87, p. 18.
- Règlement (CEE) No 3928/87 du 15 décembre 1987, modifiant et prorogeant les règlements (CEE) No 3044/79, (CEE) No 1782/80, (CEE) No 2295/82, (CEE) No 3652/85, (CEE) No 1769/86 et (CEE) 1971/86 relatifs au régime de surveillance communautaire des importations de certains produits textiles originaires de Malte, d'Egypte et de Turquie, JO No L 369 du 29.12.87, p. 31.