

---

## Le Maghreb et l'Organisation mondiale du commerce : miroir aux alouettes ?

*Habib Ghérari\**

Sur le plan du commerce international, le Maghreb ne figure pas, comme chacun sait, parmi les grands acteurs, tels que l'Union européenne, la Chine ou les États-Unis. Une partie des pays maghrébins apparaît tout de même dans le classement des 50 premiers exportateurs et importateurs de marchandises établi en 2011 par l'Organisation mondiale du commerce (le commerce interne à l'Union européenne n'étant pas pris en compte). S'agissant des exportations, le premier pays maghrébin, l'Algérie, occupe la 34<sup>e</sup> place avec 73 milliards de dollars (EU) et une part de 0,5% ; et le Maroc, la 49<sup>e</sup> avec 22 milliards de dollars (EU) et une part de 0,2%. Pour les importations, l'Algérie est 36<sup>e</sup> avec 47 milliards de dollars (EU) et une contribution de 0,3%, le Maroc 38<sup>e</sup> avec 44 milliards de dollars (EU) et une part de 0,3%, et la Tunisie 44<sup>e</sup> avec 24 milliards de dollars (EU) et une part de 0,2%.

Pour ce qui est des échanges de services, le même classement donne le Maroc 29<sup>e</sup> exportateur avec 14 milliards de dollars (EU) et une part de 0,4%, et l'Algérie 38<sup>e</sup> importateur avec 11 milliards de dollars (EU) et une part de 0,4% (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2012, p. 26-27 et 28-29).

Comme on le voit, cette participation aux échanges, tout en pesant son poids, ne révèle pas un dynamisme similaire à celui des pays émergents. Reste à savoir comment s'organisent ces échanges, quelle direction prennent-ils. S'agit-il de flux diversifiés quant à leurs destinations ou sont-ils concentrés sur quelques partenaires seulement ?

En fait, l'hypothèse de départ de ce travail, qu'il s'agit de vérifier, est que l'attraction éprouvée par le Maghreb pour l'OMC, qui incarne le multilatéralisme commercial, ou plus exactement l'universalisme commercial puisque cette organisation intergouvernementale est ouverte à tous les États et compte aujourd'hui 159 membres, n'a peut-être pas répondu à toutes les attentes placées en elle. Cette attraction n'est peut-être pas justifiée au regard de la réalité de l'ancrage régional des liens économiques et commerciaux des pays maghrébins ; précision étant faite que dans ce cadre régional, la relation avec l'Union européenne occupe une place tout à fait à part.

Ajoutons que le multilatéralisme vise ici la régulation des échanges au niveau universel ou à vocation universelle, alors que le régionalisme commercial évoque le mouvement fondé sur une action d'États liés en premier lieu par une proximité géographique ayant pour objectif de développer les échanges entre eux, et cela notamment par la définition d'un cadre juridique approprié. Dans le cas du

---

\* Professeur à Aix-Marseille Université, CERIC, UMR 7318, AMU/CNRS.

Maghreb, est-il besoin de rappeler qu'outre la géographie, nombreux sont les liens (historique, culturel, linguistique, religieux, etc.) qui rapprochent les États qui le composent. Il est toutefois vrai qu'aujourd'hui on a tendance à parler de régionalisme, non pas toujours en référence à la proximité ou à la parenté géographique, mais par souci de distinction avec le multilatéralisme entendu au sens d'universalisme ; or à proprement parler, le régionalisme constitue aussi une forme de multilatéralisme (Bertrand Badie, Guillaume Devin, 2007).

Dans les relations commerciales internationales, les choses sont encore un peu plus compliquées. C'est ainsi que même si plusieurs pays ne sont pas proches du point de vue géographique, le seul fait que leur entente commerciale ou plus largement économique se limite à eux-seuls et exclut d'autres pays fera qu'on la qualifiera quand même de « régionale » (accord Union européenne/Corée du Sud, ou États-Unis/Maroc pour ne citer que ces deux exemples). Cette polysémie peut dérouter, d'autant qu'il s'agit de qualifier de « régionaux » non seulement des accords *bilatéraux*, mais en plus des accords entre pays éloignés du point de vue géographique. Le point de repère est donc le multilatéralisme au sens d'universel ou à vocation universelle (ouvert à tous les États) qui fera que sera considéré comme régional ce qui n'est pas multilatéral et qui recouvre donc un très grand nombre de configurations possibles. Certains suggèrent d'ailleurs de parler, à propos des accords commerciaux régionaux, dans ce dernier sens, d'accords commerciaux *préférentiels*, par opposition aux accords commerciaux administrés par l'OMC qui, eux seuls, sont véritablement multilatéraux car regroupant l'ensemble des Membres de cette institution (OMC, *Rapport sur le commerce mondial 2011*).

Ces précisions sémantiques étant faites, on vérifiera l'attraction que l'OMC exerce sur le Maghreb (I) ; puis, on se demandera alors si cette attraction est justifiée ou non (II).

## Une attraction réelle

Tel est en effet le constat que l'on peut tirer de la situation du Maghreb envers l'Organisation mondiale du commerce. Cependant, cette situation est contrastée, du fait que trois pays seulement sont des Membres de cette Organisation (A), et deux cherchent plus ou moins activement à le devenir (B).

### *Trois pays maghrébins sont membres de l'OMC...*

Chronologiquement, c'est la Mauritanie qui, la première, est devenue partie contractante de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) suivant une procédure spéciale prévue par l'article XXVI : 5 c) de ce texte. Cette disposition prévoyait que

« Si un territoire douanier pour lequel une partie contractante a accepté le présent Accord jouit d'une autonomie complète dans la conduite de ses relations commerciales extérieures et pour les autres questions qui font l'objet du présent Accord, ou s'il acquiert cette autonomie, ce territoire sera réputé partie contractante sur présentation de la partie contractante responsable qui établira les faits susvisés par une déclaration. »

En fait, c'est par le jeu de l'accession à l'indépendance (le 28 novembre 1960) et de la succession d'États (à la France est-il besoin de le rappeler qui, elle, était partie contractante depuis l'origine du GATT, soit depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1948) que la Mauritanie a rejoint le GATT comme l'ont fait pas moins de 63 parties contractantes. Il faut dire qu'il s'agissait d'une procédure simplifiée et allégée ; elle a été décidée en 1963 et reposait sur une simple certification par le Directeur général du GATT selon laquelle les conditions prévues par la disposition reproduite ci-dessus étaient remplies.

En revanche, Maroc et Tunisie ont suivi la procédure « normale » organisée par l'article XXXIII du GATT. Selon ce dernier texte :

« Tout gouvernement qui n'est pas partie au présent Accord ou tout gouvernement agissant au nom d'un territoire douanier distinct qui jouit d'une entière autonomie dans la conduite de ses relations commerciales extérieures et pour les autres questions traitées dans le présent Accord, pourra adhérer au présent Accord, pour son compte ou pour le compte de ce territoire, à des conditions à fixer entre ce gouvernement et les PARTIES CONTRACTANTES. Les PARTIES CONTRACTANTES prendront à la majorité des deux tiers les décisions visées au présent paragraphe. »

Le Maroc a franchi ce pas le 17 juin 1987, et la Tunisie le 19 août 1990, sauf à préciser que ce dernier État avait suivi très tôt, dès le 12 novembre 1959, le processus de l'accession provisoire (*Guide des règles et pratiques du GATT*, vol. 2, p. 1236 et s). Cette procédure consiste à admettre à titre provisoire les candidats dans l'attente du terme des négociations d'accession. La clause de la nation la plus favorisée leur est alors appliquée, mais l'application des autres disciplines du GATT n'est pas automatique (Jouanneau, 1987, p. 31).

Quoi qu'il en soit, la voie choisie par le Maroc et la Tunisie suppose notamment une négociation avec les parties contractantes intéressées (généralement les partenaires commerciaux traditionnels), dont l'enjeu est de faire acquitter une sorte de « droit d'entrée » au candidat sous forme de concessions commerciales diverses et variées, et cela parce qu'une fois devenu partie au GATT le nouveau venu va bénéficier de toutes sortes de concessions, tarifaires et non-tarifaires, négociées antérieurement par les parties contractantes (Long, 1983, p. 41). C'est dire que cette entrée au GATT a dû s'accompagner de quelques concessions, même si bien entendu le statut de pays en développement (PED) des deux États maghrébins a certainement limité l'appétit de leurs partenaires du Nord.

Dans la mesure où, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1995, le GATT de 1947 a laissé place, du point de vue institutionnel, à l'OMC à partir des accords de Marrakech (1994) et surtout à partir de l'entrée en fonction de cette dernière institution, nos pays maghrébins sont devenus *Membres originels* de la nouvelle organisation du commerce. En effet, suivant l'article XI : 1 de l'Accord sur l'OMC,

« Les parties contractantes au GATT de 1947 à la date d'entrée en vigueur du présent accord, et les Communautés européennes, qui acceptent le présent accord et les Accords commerciaux multilatéraux et pour lesquelles des Listes de concessions et d'engagements sont annexées au GATT de 1994 et pour lesquelles des Listes d'engagements spécifiques sont annexées à l'AGCS, deviendront Membres originels de l'OMC. »

Ce choix s'explique en partie au moins par la vision des États concernés de leurs intérêts économiques, dont deux ont tôt fait le choix d'une économie plutôt ouverte sur le reste du monde. Ainsi, le tourisme reste encore le principal pourvoyeur de devises du Maroc, après quoi viennent les transferts financiers des marocains résidant à l'étranger, et l'exportation du phosphate. Du point de vue des échanges de marchandises, la plus grande partie des échanges de ce pays reste dominée par les produits manufacturés, soit environ 63,7% des importations et 65,3% des exportations (en valeur). Les machines et le matériel de transport, les textiles et les produits chimiques sont les produits importés par excellence. À quoi s'ajoutent des produits primaires, principalement les denrées agricoles et les produits des industries extractives. En matière de services, le Maroc est un exportateur net et les recettes qui en sont tirées, et qui viennent principalement du tourisme, représentent plus de 80% de celles de marchandises ; et il faut savoir qu'elles ont enregistré une croissance remarquable (plus que doublé) entre 2002 et 2006 (OMC, 2009, *Examen des politiques commerciales : Maroc*).

S'agissant de la Tunisie, ce pays a opté pour une stratégie combinant la promotion des exportations, et la protection des entreprises produisant pour le marché local. Avant les difficultés économiques liées aux récents bouleversements politiques que ce pays a connus, le commerce a occupé une place de choix dans l'économie tunisienne. Les principaux produits destinés à l'exportation ont été les vêtements, textiles, cuirs, chaussures ainsi que les équipements électriques pour l'industrie automobile, les produits chimiques, et les combustibles. Pour ce qui est des importations, elles ont couvert les textiles (généralement destinés à la confection de vêtements), les produits agricoles (surtout des céréales et autres produits alimentaires), et des biens industriels. Comme le Maroc, la Tunisie est traditionnellement exportatrice nette de services, lesquels représentent 51,2% des recettes en devises. Le tourisme se taille la part du lion et compte pour plus de la moitié des recettes en devises provenant des services. Il reste toutefois que les revenus des travailleurs tunisiens vivant à l'étranger progressent et talonnent les recettes touristiques. Les services de bureaux d'études ainsi que les autres services exportés ont connu une belle croissance (OMC, 2005, *Examen des politiques commerciales : Tunisie*).

À la différence du Maroc et de la Tunisie, pays à revenu intermédiaire, la Mauritanie fait partie des pays les moins avancés (PMA), ainsi que du groupe des pays à développement humain faible. Il faut toutefois signaler une augmentation du PIB par tête d'habitant due à la découverte, à partir de 2006, de champs pétroliers et à leur exploitation élevant le taux de croissance du PIB à 11,4%, et doublant ou presque le PIB par habitant entre 2004 et 2007. Les exportations sont concentrées autour des produits de base, et consistent essentiellement en produits de la pêche et en produits miniers (cuivre, fer, or, et pétrole). À quoi s'ajoute l'exportation de produits agricoles, en particulier de bétail et de peaux, vers les pays voisins. Du côté des importations, les produits primaires dominent et représentaient 64% du total en 2008 (contre 44,7% en 2002). À noter que la part des produits alimentaires de base (sucre, blé, farine, riz) dans le total des importations a augmenté, tout comme celle des combustibles suite au renchérissement des cours du pétrole et de la croissance des besoins du pays. En revanche, les produits manufacturés semblent avoir suivi l'évolution inverse au cours des dernières années. En matière de services, la Mauritanie en est importatrice nette ; le fret a par exemple accaparé autour de 32% des dépenses, et cela en conséquence de l'augmentation des importations et de la hausse du

cours du pétrole qui s'est répercuté sur les coûts du transport. Toujours s'agissant des services mais du côté des recettes cette fois-ci, on trouve essentiellement le secteur touristique et les licences de pêche (OMC, 2011, *Examen des politiques commerciales : Mauritanie*).

### **... Et les deux autres cherchent à le devenir**

L'Algérie et la Libye sont encore à ce jour à l'extérieur de l'OMC, même si l'une et l'autre ont le statut d'observateur accordé aux candidats, au nombre de 26 au début de 2013. Mais les deux démarches se distinguent par bien des traits.

L'Algérie a déposé sa candidature en juin ...1987 ! C'est aujourd'hui, et de très loin, la doyenne des candidatures ; celle de la Fédération de Russie, qui venait juste après, remonte à 1993 mais ce pays est devenu le 156<sup>e</sup> Membre de l'OMC en août 2012 après que la 8<sup>e</sup> Conférence ministérielle eut définitivement accepté sa candidature. Et bien d'autres candidats postérieurs tels que le Laos, les Samoa, le Vanuatu (ou encore bientôt le Yémen ou le Kazakhstan) ont depuis lors intégré l'Organisation (Ghérari, 2012). Il faut toutefois dire que l'aide-mémoire sur la politique commerciale algérienne n'a été déposé qu'en juillet 1996 ; or, après la candidature c'est l'étape requise par la procédure habituelle. Depuis la communication de l'aide-mémoire, pas moins de 10 réunions se sont tenues de 1998 à 2008, les offres initiales algériennes pour l'accès au marché ont été faites en 2002, et les plus récentes en novembre 2007 pour les marchandises, et février 2012 pour les services.

Quant à la Libye, son intérêt pour l'OMC est bien plus récent puisque la demande d'accession a été présentée le 10 juin 2004 et le Groupe de travail constitué le 27 juillet 2004. Il ne semble pas que ce pays ait soumis son aide-mémoire relatif à son commerce extérieur, tant et si bien que le Groupe de travail ne paraît pas s'être réuni depuis sa création.

Il faut se souvenir que l'entrée à l'OMC n'est pas gratuite et est soumise à un processus lourd tant du point de vue de la procédure que du fond ; c'est-à-dire que des concessions économiques sont attendues du candidat ainsi que la mise en conformité de sa réglementation commerciale avec les normes de l'OMC. Les négociations en vue de l'accession suivent en effet un certain nombre d'étapes successives et obéissent à une double logique, multilatérale et bilatérale.

La première démarre donc avec l'« Aide mémoire sur le régime de commerce extérieur » préparé par le pays candidat et comportant des renseignements factuels sur son régime de commerce extérieur. Ce document est ensuite distribué aux autres Membres, et sert de base à l'examen par les Membres du régime de commerce extérieur du gouvernement accédant. Le Secrétariat rédige alors un « résumé factuel des points soulevés », ceci pour synthétiser de façon informelle les discussions du Groupe de travail. Lequel met au point un « projet de rapport du Groupe de travail », contenant les modalités d'accession spécifiques négociées par les Membres et le gouvernement accédant.

Quant à la dimension bilatérale, elle prend la forme de négociations concernant l'accès au marché avec chaque membre de l'OMC intéressé. En pratique, ces discussions commencent normalement après la première réunion du Groupe de travail et sont basées sur les offres initiales en matière d'accès au marché (marchandises et services) présentées par le gouvernement candidat.

Lorsque le processus touche à son terme, l'ensemble de textes relatifs à l'accession est inclus dans le projet de rapport du Groupe de travail, avec en annexe les projets de listes concernant les marchandises et les services (reprenant

les concessions faites par le candidat) accompagné d'un projet de protocole. Il est adopté *ad referendum* par le Groupe de travail et transmis au Conseil général pour examen et adoption. (OMC, 2012, *Note technique sur le processus d'accession*).

Comme la procédure de la Libye n'en est qu'à ses débuts et que les événements politiques récents vécus par ce pays imposent d'autres priorités pour l'heure, les observations qui suivent concernent le seul cas de l'Algérie. Le nouveau Président du Groupe de travail (l'ambassadeur argentin D'Alotto) a tenu des consultations informelles en mars 2012, lors desquelles l'Algérie s'est vue demander d'actualiser plusieurs documents techniques. Le Président s'est rendu en visite à Alger du 4 au 6 novembre 2012, visite dont il a rendu compte aux Membres lors de la dixième réunion du Groupe informel des accessions, le 30 novembre 2012. Il a indiqué à cette occasion que cette accession reposait sur une « réelle motivation politique ». (OMC, *Accessions à l'OMC, 2012, Rapport annuel 2012 du Directeur général* ; OMC, 30 novembre 2012, *Bulletin d'information sur les accessions*).

Il est toutefois clair que la tâche n'est pas aisée puisque le candidat, rappelons-le, doit tout à la fois, d'une part, accepter un certain nombre de concessions commerciales pour satisfaire les demandes de ses partenaires et, d'autre part, procéder à la mise en conformité de sa réglementation nationale avec le droit de l'OMC, et ceci en vertu de l'article XVI : 4 de l'accord sur l'OMC ; ce qui n'est pas toujours une mince affaire, loin s'en faut ! Ceci étant, la longueur et la lenteur des négociations soulèvent bien des interrogations. D'un côté, on sait que les exportations algériennes reposent quasi-exclusivement (autour de 98%) sur les hydrocarbures de sorte que l'intérêt de ce pays en tant qu'exportateur est circonscrit, même si l'enjeu financier de ses exportations actuelles est tout simplement vital pour l'Algérie, son économie et sa population. Autant dire qu'à s'en tenir à ce seul point de vue, l'intérêt de rejoindre l'OMC peut se discuter. Mais, sous un angle plus général, à plus long terme si l'on veut, l'enjeu ne prend-il pas une tout autre ampleur ? Dans le monde d'aujourd'hui, caractérisé on le sait par la mondialisation, l'interdépendance des économies et la crise économique qui n'en finit pas de faire sentir ses effets, chaque pays cultive la compétitivité de son économie et l'attractivité de son territoire. Comme on a pu le dire « à l'heure de la guerre économique, la capacité d'un territoire à attirer capitaux, technologies et emplois, surtout qualifiés, est décisive » (Gauchon, Huissoud, 2008, p. 72).

Sur ce point, le dernier examen par le Fonds monétaire international (FMI) de l'économie algérienne, tout en relevant la bonne santé financière de l'Algérie, s'inquiète néanmoins de sa dépendance excessive à l'égard du secteur des hydrocarbures et de sa vulnérabilité face à d'éventuelles baisses des cours du pétrole et/ou du gaz. L'une des ses conclusions est ainsi libellée « (les administrateurs insistent sur la nécessité d'entreprendre de vastes réformes pour diversifier l'économie, améliorer le climat des affaires et la compétitivité, accroître la productivité et doper la croissance, notamment en dehors du secteur des hydrocarbures. Des efforts doivent également être portés sur la promotion de l'investissement privé, une plus grande libéralisation du commerce extérieur et l'accompagnement d'une économie plus efficiente et fondée sur la connaissance » (FMI, 25 janvier 2013, NIP 13/10)

Dans cette perspective, une accession à l'OMC peut participer à l'amélioration de l'attractivité et donner un signal positif aux opérateurs économiques

étrangers puisque cela signifierait un meilleur climat de l'investissement et des affaires d'une façon plus générale. La mise en conformité de la législation algérienne avec le droit de l'OMC et les concessions commerciales consenties à l'occasion de l'accession seront alors autant de messages utiles de ce point de vue. En bref, ce n'est pas un hasard si les membres de l'OMC totalisent 97% des échanges mondiaux, et nous avons déjà noté que pas moins de 26 candidatures étaient actuellement en cours. On pourrait quasiment dire que, dans le monde d'aujourd'hui, la règle est l'appartenance à l'OMC, et l'exception la non-participation.

Ces interrogations formulées sur la volonté algérienne de rejoindre l'OMC peuvent en réalité être étendues aux pays Membres de cette institution. Qu'est-ce à dire ?

### **Une attraction justifiée ?**

Que l'OMC veuille rassembler le plus grand nombre de membres possible est parfaitement compréhensible. Il s'agit d'une institution internationale à vocation universelle, et plus large est sa composition plus légitime paraîtront ses décisions et orientations.

Le problème se pose toutefois bien différemment pour les membres pris individuellement. Plus précisément, la question se pose eu égard au rôle et à la place du Maghreb au sein de l'OMC, laquelle incarne donc le système commercial multilatéral. Bien entendu, seuls le Maroc, la Tunisie et la Mauritanie sont concernés puisque l'Algérie et la Libye ne sont pas encore, comme on l'a vu, Membres de cette institution (A). L'interrogation s'impose avec plus de force encore lorsque l'on se tourne vers les véritables courants d'échanges qui font apparaître un régionalisme régnant (B).

#### ***Une participation à l'OMC somme toute discrète***

La plupart des décisions au sein de l'OMC se prennent suivant la règle du consensus, et dans le cadre du Cycle de Doha pour le développement, on peut se dire que le Maghreb peut jouer de son poids et de sa solidarité. Il fait néanmoins savoir que la puissance économique fait ici sentir tous ses effets, et, consensus ou pas, les grandes puissances commerciales pèsent lourdement dans la vie de l'OMC.

Du point de vue budgétaire, les États maghrébins contribuent assez peu au financement de l'Organisation suivant la clé de participation en vigueur qui va de 0,189% pour le Maroc à 0,015% pour la Mauritanie. Pour ce qui est des engagements sur l'accès au marché national, les États maghrébins présentent un profil typique de pays en développement. Pour la Tunisie, l'Organe d'examen des politiques commerciales a conclu à la persistance d'une forte protection tarifaire NPF du marché intérieur. La moyenne arithmétique simple des tarifs NPF appliqués en 2005 était de 32% (31% en 1994), avec une moyenne des droits sur les produits agricoles de 67%, et une moyenne des droits sur les produits non agricoles de 23%. Ce même organe relève également que moins des deux tiers du tarif tunisien est consolidé, qui plus est souvent à des taux plafonds pouvant atteindre 200%, avec une moyenne globale de 65,5%. Il mentionne aussi qu'une cinquantaine de taux appliqués sont supérieurs aux consolidations ; ce qui contrevient au respect dû à ces consolidations en tant que plafond tarifaire.

En revanche, la Tunisie n'est pas grande utilisatrice des mesures de défense commerciale (mesures anti-dumping, anti-subsidiation ou mesures de sauvegarde) (OMC, 2005, *Examen des politiques commerciales : Tunisie*)

Le Maroc a consolidé la totalité de ses lignes tarifaires à des taux uniquement *ad valorem* allant de zéro à 380%, avec une moyenne arithmétique simple de 42%, soit 56,9% pour les produits agricoles et 39,6% pour les biens non-agricoles. Mais dans les faits, les taux appliqués tournent autour de 14,3%. Cela étant, 1 373 lignes tarifaires (contre 5 887 en 2002), voient leur taux tarifaire être supérieur aux taux consolidés. L'OMC relève que « (l)e Maroc continue à éprouver des difficultés à respecter ses engagements en matière de consolidation et d'évaluation en douane du fait de sa protection tarifaire, notamment du secteur agricole. Outre la structure tarifaire et l'utilisation des droits variables, c'est surtout l'imposition de taux de droits de douane à des niveaux supérieurs à ceux consolidés qui continue à être en cause. » Elle est également d'avis que des engagements améliorés en matière de services (dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services) permettrait de consolider les réformes dans des domaines tels que le tourisme et les télécommunications, pour lesquels les engagements sont restés en-deçà des efforts de libéralisation déjà accomplis (OMC, 2011, *Examen des politiques commerciales : Maroc*).

La Mauritanie bien que PMA s'est engagée à hauteur de 39,1% de lignes consolidées avec des droits consolidés de 19,9%, et un taux en pratique de 9,9%. Quant à l'accès au marché national en matière de services, si le Maroc s'est engagé sur 45 secteurs, la Mauritanie ne l'a fait que sur 3 seulement. Les États maghrébins ne sont partie à aucun des accords optionnels existants au sein de la kyrielle d'accords commerciaux administrés par l'OMC tels ceux sur les marchés publics ou les technologies de l'information.

On comparera volontiers avec les engagements des autres parties prenantes à l'OMC. Les pays développés se sont engagés de 78 à 99% selon la catégorie de produits considérée. S'agissant des pays en développement, la moyenne est de 73%. Et quant aux pays dits en transition, c'est-à-dire ceux qui ont renoncé à l'économie planifiée, leurs consolidations tournent autour de 98% (voir le site Web de l'OMC). Même s'il ne s'agit que de moyennes toujours difficiles à apprécier, on peut estimer que le Maghreb n'est pas aux avant-postes sur cette question, préférant se protéger du mieux possible de la concurrence étrangère qui peut préjudicier à ses industries et agriculture.

On sait que le mécanisme de règlement des différends bénéficie d'une reconnaissance très large quant à ses qualités et valeur ajoutée à l'activité et crédibilité de l'OMC, par ailleurs malmenée notamment en raison de l'incapacité de cette organisation internationale à faire aboutir le cycle de négociations de Doha lancé en 2001. Reste que le Maghreb n'est pas procédurier et l'on chercherait vainement une plainte déposée par l'un d'eux ou une procédure le mettant en cause. Cette situation n'est pas inédite, mais elle renseigne sur le profil adopté par le Maghreb, alors que nombre de pays en développement n'hésitent plus à saisir le juge de l'OMC y compris contre des grandes puissances commerciales (OMC, *Rapport annuel 2012*).

Ne pouvant peser seul sur le cours des discussions, le Maghreb ou plutôt les États maghrébins font bien entendu partie des grands groupes de négociation qui animent les discussions au sein de l'OMC, et en particulier dans le cadre du cycle de Doha pour le développement, toujours en cours à l'heure où ces lignes ont été écrites. Ainsi ont-ils intégré tout naturellement le Groupe africain, le G90

et les Auteurs du document TN/C/W/52 sur les indications géographiques dans la mesure où ces deux derniers englobent le Groupe africain. La Mauritanie a rejoint tout logiquement le groupe des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et celui des PMA (Pays les moins avancés) ; à signaler aussi la participation de la Tunisie à un groupe particulier, AMNA-II, formé d'une coalition de pays en développement visant à limiter l'ouverture des marchés dans le secteur des échanges de marchandises.

Outre leur propre statut, tout ceci explique assez que les pays maghrébins soient proches, ce qui ne saurait donc étonner, de la plupart des positions prises par les pays en développement (G90, groupe africain). Pour sa part, le Maroc a déjà participé activement à l'Uruguay Round et a notamment contribué à l'Accord conclu sur les ADPIC et la santé, en sa qualité de coordonnateur des pays du Groupe africain. Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC à Cancun en 2003, le Maroc a plaidé pour ériger le traitement spécial et différencié (TSD) en un instrument d'intégration des pays en développement (PED) et des pays les moins avancés (PMA) au commerce mondial. Il milite pour une plus grande flexibilité en faveur des pays en développement, et ce dans les différents volets des négociations, parmi lesquels l'accès aux marchés pour les produits non-agricoles. Dans un domaine qui lui est cher, le secteur agricole, il a fait valoir la nécessité du renforcement du traitement spécial et différencié (TSD) en faveur des pays en développement et de l'amélioration de l'accès aux marchés, ainsi que des réductions substantielles du soutien interne et des subventions à l'exportation. Il est également favorable à l'élimination des subventions dans le secteur des pêches maritimes, considérant qu'elles constituent de véritables sources de distorsion des échanges et contribuent à la surexploitation des ressources halieutiques dont on sait qu'elles sont importantes pour l'économie marocaine. Par ailleurs, le Maroc est également partisan de l'établissement d'un registre multilatéral de protection des indications géographiques et de l'extension à d'autres produits de la protection prévue uniquement pour les vins et spiritueux (OMC, 2011, *Examen des politiques commerciales : Maroc*).

Pour sa part, la Tunisie a attiré l'attention sur la nécessité d'un supplément d'équité dans la gestion de la mondialisation et d'un engagement davantage vigoureux en faveur du développement. Dans cet ordre d'idées, il lui apparaît que le traitement spécial et différencié (TSD) en faveur des pays en développement doit non seulement constituer un principe fondamental du système commercial multilatéral, mais ses règles doivent être davantage renforcées pour une meilleure participation des pays concernés au commerce international. D'où le souhait d'un programme de négociations permettant à la totalité des pays vulnérables un meilleur accès aux marchés des pays développés. La Tunisie est naturellement d'accord avec la Déclaration de l'OMC sur l'Accord sur les ADPIC et la santé publique (Doha 2001) ; à ceci près qu'elle souhaiterait en élargir la portée à d'autres maladies menaçant la santé ou présentant un danger. S'agissant des services, la Tunisie attache de l'importance à la reconnaissance mutuelle des diplômes et des qualifications professionnelles, ainsi qu'à l'amélioration de l'accès aux marchés à travers la libéralisation du mouvement des personnes physiques et la facilitation des déplacements (mode 4) (OMC, 2005, *Examen des politiques commerciales : Tunisie*).

Tout cela dit assez que les trois pays du Maghreb ne tirent pas, à première vue en tout cas, tous les profits attendus de cette participation à l'OMC. Et cette réalité est accentuée par celle de leurs échanges, au fort ancrage régional.

### *Un régionalisme commercial prégnant*

L'importance du régionalisme dans les rapports commerciaux des pays maghrébins est réelle. Même s'il ne s'agit pas là d'une configuration originale dans la mesure où elle est partagée par de très nombreux États dans le monde, elle prend ici un relief particulier. Les liens régionaux sont nombreux mais dominés par la relation avec l'Union européenne.

Les États maghrébins ont tissé plusieurs liens conventionnels commerciaux avec différents partenaires. Ainsi, si l'on prend l'exemple du Maroc et de la Tunisie, chacun d'eux a notifié à l'OMC pas moins de six accords commerciaux préférentiels, auxquels s'ajoutent d'autres accords non (encore ?) notifiés. Pour le Maroc, on peut citer l'Accord portant création de la zone panarabe de libre-échange (signé le 19 décembre 1997 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1998), un accord avec l'Association européenne de libre-échange (signé le 19 juin 1997 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> décembre 1999), le système global de préférences commerciales entre pays en développement (signé le 13 avril 1988 et entré en vigueur le 19 avril 1989), un accord avec la Turquie (signée le 7 avril 2004 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2006), un accord de libre-échange avec les États-Unis (signé le 15 avril 2004 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2006) et enfin l'accord d'association euro-méditerranéen avec l'Union européenne (signé le 26 février 1996 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> mars 2000) ; ce dernier accord a été plus récemment complété par un accord sur l'agriculture et les produits de la pêche, et un autre sur le règlement des différends (entré en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2012) ; des négociations sur la libéralisation des services sont en outre menées actuellement. Mais ce tableau serait incomplet si n'y figuraient pas les conventions régionales dont l'OMC n'a pas été informée, à commencer par l'ancienne Union du Maghreb arabe de juillet 1989 qui réunit les cinq pays maghrébins, l'Accord arabo-méditerranéen de libre-échange, liant le Maroc, l'Égypte, la Jordanie et la Tunisie (signé par le Maroc le 25 avril 2004 et entré en vigueur le 27 mars 2007), l'Accord de libre-échange Maroc-Émirats Arabes Unis (signé le 25 juin 2001 et entré en vigueur le 9 juillet 2003), et plusieurs conventions commerciales et tarifaires avec un certain nombre de pays arabes et africains.

Même chose pour la Tunisie qui compte elle-aussi 6 accords commerciaux régionaux préférentiels portés à la connaissance de l'OMC. L'accord panarabe précité, le protocole concernant les négociations commerciales entre pays en développement (signé le 8 décembre 1971 et entré en vigueur le 11 février 1973), le système global de préférences commerciales entre pays en développement déjà cité, un accord avec la Turquie (signé le 25 novembre 2004 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2005), et bien sûr l'accord d'association euro-méditerranéen avec l'Union européenne (signé le 7 juillet 1995 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> mars 1998) ; en fait la Tunisie a été le premier pays maghrébin à sauter le pas de ces accords issus, on s'en rappelle, du processus de Barcelone lancé en 1995.

Pour sa part, l'Algérie est partie à moins d'accords commerciaux régionaux ; on peut citer le système global de préférences commerciales entre pays en développement précité, sauf erreur la grande zone arabe de libre-échange (GAFTA) qui toutefois ne semble pas appliquée, et également un accord d'association euro-méditerranéen avec l'Union européenne (signé le 22 février 2002 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2005). La Mauritanie fait partie du bloc ACP et est liée par l'accord de partenariat de Cotonou du 23 juin 2000 ; elle est bien

sûr concernée par la mise au point, bien complexe, d'un accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne (Ghérari, 2012).

Il s'agit comme on le voit d'un tableau relativement fourni, mais la relation avec l'Union européenne demeure dominante dans quasiment tous les cas. On sait que les accords euro-méditerranéens lient trois des cinq pays maghrébins. En effet, avec la Libye des négociations ont été lancées en 2008 mais semblent au point mort depuis les événements liés au printemps arabe et au changement de régime politique ; et avec la Mauritanie, c'est l'Accord de Partenariat de Cotonou qui s'applique comme pour l'ensemble du Groupe des pays ACP. Ces accords euro-méditerranéens visent à l'instauration, on le sait, d'une zone de libre-échange au terme d'une période de transition généralement de 12 ans. Ainsi la Tunisie est-elle, la première, parvenue au terme de ce processus en 2008 avec le démantèlement tarifaire programmé.

Quel que soit le pays considéré, l'Union européenne s'avère le partenaire commercial le plus important. En 2010, l'UE a été le premier débouché des exportations algériennes (49,5%) et la première origine des importations de marchandises (50,6%) ; *idem* pour les exportations de biens marocains (respectivement 59,7 et 49,2%), tunisiens (respectivement 74,6 et 57,5%), mauritaniens (38,3 et 43,9%) ou encore libyens (76,5 et 41,6%) (Sites Internet de l'OMC et de la Commission de l'UE).

On sait en effet que les accords d'association sont importants en tant qu'ils ont pour objectifs de libéraliser les échanges entre l'UE et chacun des pays maghrébins concernés, mais même sans ces accords les flux demeurent saisissants comme le montre le cas de la Libye même s'il s'agit, comme pour l'Algérie, d'exportations d'hydrocarbures pour l'essentiel. De son côté le Maroc a noué un ambitieux accord de libre-échange (*Free-Trade Agreement*) avec une autre puissance économique, les États-Unis ; ce texte a été signé le 15 juin 2004, et entré en vigueur le 1er janvier 2006. Celui-ci vise à instaurer un libre-échange réel entre les parties. Est ainsi prévu un accès libre à la quasi-totalité des produits non-agricoles marocains (hors textile) et de la pêche sur le marché américain (ce qui correspond à quelques 6966 positions du tarif américain sur 7052 lignes tarifaires à 8 chiffres), et ceci dès l'entrée en vigueur de l'accord. Autrement dit, sont concernées 98.8% des positions du tarif américain correspondant et 99.7% des exportations marocaines en valeur (2006). Et pour le tarif sur les produits restants, le démantèlement est organisé, suivant le produit, sur 9 ans et 10 ans. A noter qu'un traitement spécial est réservé aux exportations de textiles à destination des États-Unis : en effet, le contingent ouvert immédiatement au Maroc est 25 fois plus élevé que celui appliqué jusqu'alors.

De plus, l'accord a une portée très large et diversifiée ; il couvre le commerce des produits agricoles et des services (les services financiers et de télécommunications par exemple), ainsi que les marchés publics, l'investissement, la transparence, et les aspects liés à la protection de la propriété intellectuelle, de l'environnement et du travail. En principe, tous les produits agricoles devraient être libéralisés au plus tard en 2023. En attendant, l'accès libre au marché marocain est accordé à ces produits sur environ un millier de lignes tarifaires. Et un certain nombre de ces derniers bénéficient de préférences tarifaires dans la limite d'un contingent annuel (OMC, *Examen des politiques commerciales : Maroc*, 2011).

Qu'en penser en pratique ? Il est vrai que les échanges entre les deux pays ont progressé de 30%, mais sans le moins du monde remettre en cause la

prééminence des rapports avec l'Union européenne. D'une manière générale, les autres partenaires des pays maghrébins, dont les États-Unis, sont très loin derrière l'Europe ; ici dans le cas du Maroc, l'Inde accueille 6,1% des exportations marocaines, le Brésil 3,8%, les États-Unis, également 3,8%, Singapour 1,9%... Peu ou prou le même constat peut être dressé pour chacun des autres pays maghrébins, et ceci aussi bien pour les exportations que pour les importations. On notera également la trop faible part des échanges intermaghrébins ; lorsqu'un de ces pays est un partenaire réel de son voisin, il est très éloigné de la position de l'Union européenne (ainsi l'Algérie est le troisième débouché des exportations tunisiennes à hauteur de 2,6%, contre 76,4% pour l'UE !).

Ceci confirme, mais est-il besoin de le dire, la très grande faiblesse de l'intégration économique maghrébine, et l'inefficacité persistante de l'Union du Maghreb arabe (UMA) dont pourtant l'un des objectifs a toujours été de parvenir à la liberté de circulation des biens entre les États la composant. Autre particularité, l'asymétrie de la situation qu'il faut rappeler d'un mot : si l'UE occupe une place centrale dans les relations commerciales du Maghreb, l'inverse n'est pas exact et le Maghreb joue un rôle modeste pour l'UE. Parmi les importateurs les plus importants de l'UE, l'Algérie, premier pays maghrébin, n'arrive qu'à la 12<sup>e</sup> place avec une part de 1,6% dans les approvisionnements européens ; bien sûr il s'agit du secteur de l'énergie dont la sensibilité et l'importance n'ont nul besoin d'être soulignées, mais le constat demeure tout de même toujours frappant. Dans ce classement la Libye apparaît à la 32<sup>e</sup> place (0,6%), la Tunisie à la 34<sup>e</sup> (0,6%) et le Maroc à la 38<sup>e</sup> (0,5%). Pour les exportations de l'UE, l'Algérie occupe le 20<sup>e</sup> rang (1,1%), le Maroc le 28<sup>e</sup> (0,7%), la Tunisie le 31<sup>e</sup> (0,6%), et la Libye (0,4%).

Et ce constat est d'autant plus troublant qu'au plan multilatéral, le rôle joué par le Maghreb peine à compenser ce déséquilibre. Mais l'on n'oubliera que la question du positionnement dans la mondialisation économique et celle, corrélative, de l'attractivité se posent de la même manière pour tous les pays maghrébins. L'on a déjà vu ce qu'il en était pour l'Algérie, mais la même interrogation vaut pour les autres pays maghrébins. En substance, la participation à l'OMC revêt la valeur d'un signal, d'un message à la communauté des affaires lui garantissant ainsi le traitement et la protection prévue dans les différents accords administrés par cette institution. Dans cette optique, les partenaires régionaux, proches ou lointains, s'attendent à ce que les engagements de l'OMC constituent un minimum que l'accord régional va dépasser en termes de concessions faites par le Maghreb. Comme l'indiquait Pascal Lamy, l'ancien Directeur général de l'OMC,

« Le processus d'accession à l'OMC peut donc être considéré, à de nombreux égards, comme un processus progressif d'investissement dans la sécurité juridique et la compétitivité futures d'un pays. » (Pascal Lamy, 2012)

Une réponse tranchée et sans nuance à la question posée s'avère ainsi sans intérêt, sans même parler de son éventuelle inexactitude. En effet, pour la sécurité juridique, on peut penser que les choses sont claires en ce que l'on peut supposer que les pays maghrébins se sont acquittés de leur responsabilité de faire en sorte que leur réglementation nationale ne transgresse pas leurs obligations au titre du droit de l'OMC. Mais qu'en est-il du volet « compétitivité », indiscutablement plus délicat à apprécier ?

Il reste donc à démontrer l'efficacité proprement économique de cet engagement ; c'est par exemple la même interrogation qu'alimentent les traités bilatéraux sur les investissements dont on pense qu'ils sont indispensables pour rassurer et attirer les investisseurs étrangers, mais dont, à notre connaissance du moins, les études économiques peinent à démontrer le poids réel dans la décision d'une entreprise étrangère de s'implanter dans tel ou tel État.

\*\*\*

Au total, il apparaît que, au sein du système commercial international, le Maghreb occupe une place qui s'explique par divers facteurs économiques bien sûr, mais aussi historiques et politiques. Il est sûr qu'au plan multilatéral, le profil de pays en développement des États maghrébins dicte leur comportement et les concessions qu'ils ont faites et sont prêts à faire dans le cadre des négociations du cycle de Doha en cours. Mais tout bien considéré, la participation à l'OMC ne semble pas, visiblement en tout cas, avoir porté les fruits que l'on attendait d'elle.

Mais l'essentiel semble se jouer au plan régional où les échanges sont concentrés notamment avec l'Union européenne qui est plus que jamais le grand partenaire de la région. L'intérêt des pays de la région n'est-il pas tout à la fois d'approfondir les relations avec l'Union européenne, mais en même temps de diversifier leurs partenaires commerciaux ? Aller plus loin impliquerait d'aborder avec l'Union européenne de nouveaux chapitres des relations commerciales sachant que l'Union européenne elle-même ne voit pas d'un mauvais œil l'appartenance de ses partenaires à l'OMC. Diversifier conduirait à nouer des partenariats avec des puissances commerciales en devenir ou déjà avérées tels que les pays émergents. Il conviendrait en effet que le Maghreb mette à profit la vague régionaliste qui, depuis plusieurs années maintenant, fait montre d'une belle vigueur et couvre la quasi-totalité du monde. Et dans cette démarche, ne pas oublier le « bon voisinage commercial », les échanges de proximité en creusant les liens internes intra-maghrébins. C'est un constat sans doute maintes fois dressé, mais les faits ne sont-ils pas têtus ?

## Bibliographie

- BADIE Bertrand et DEVIN Guillaume (dir.), 2007, *Le multilatéralisme*, Paris, La Découverte.
- FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI), 25 janvier 2013, *Le Conseil d'administration du FMI conclut les consultations de 2012 au titre de l'article IV avec l'Algérie*, (disponible sur <http://www.imf.org/external/french/np/sec/pn/2013/pn1310f.htm>).
- , 12 October 2012, *Arab Countries in Transitions : Economic Outlook and Key Challenges*, (<http://www.imf.org/external/region/mcd/deauville/note101212.pdf>).
- GAUCHON Pascal, HUISSOUD Jean-Marie, 2008, *Les 100 mots de la géopolitiques*, Paris, PUF.

- GHÉRARI Habib, 2012, « L'OMC à bout de souffle ? Observations sur la 8<sup>e</sup> Conférence ministérielle », *RGDIP*, p. 111-134.
- , 2012, « Les Accords de partenariat économiques conclus par l'Union européenne », in BENLOLO Myriam, CANDAS Ulas, CUJO Eglantine (dir.), *Union européenne et droit international*, (En l'honneur du professeur Patrick Daillier), Paris, Pedone, p. 505-518.
- ILLY Ousseni, 2012, *L'OMC et le régionalisme africain*, Bruxelles, Larcier.
- JOUANNEAU Daniel, 1987, *Le GATT*, Paris, PUF.
- , 2003, *L'OMC*, Paris, PUF.
- LAMY Pascal, 2012, « L'accession à l'OMC est un "investissement" pour la compétitivité future » (disponible sur [http://www.wto.org/french/news\\_f/sppl\\_f/sppl227\\_f.htm](http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl227_f.htm)).
- LONG Olivier, 1983-IV, « La place du droit et ses limites dans le système commercial multilatéral du GATT », *RCADI*, tome 182, p. 9-142.
- MAHIOU Ahmed, 1993-IV, « Le cadre juridique de la coopération Sud-Sud », *RCADI*, tome 241, p. 19-193.
- MOHSEN-FINAN Khadidja (dir.), 2011, *Le Maghreb dans les relations internationales*, Paris, CNRS Éditions.
- OMC, 2012, *Profils tarifaires dans le monde*, Genève.
- , 2012, *Rapport annuel 2012*, Genève.
- , 2011, *Rapport sur le commerce mondial 2011*, Genève.
- , ITC, CNUCED, 2012, *Statistiques du commerce international 2012*, Genève.
- , 2005, *Examen des politiques commerciales : Tunisie*, Rapport du Secrétariat, WT/TPR/S/152/Rev.1, Genève.
- , 2009, *Examen des politiques commerciales : Royaume du Maroc*, Rapport du Secrétariat, WT/TPR/S/217, Genève.
- , 2011, *Examen des politiques commerciales : Mauritanie*, Rapport du Secrétariat, WT/TPR/S/250, Genève.
- , 1995, *Guide des règles et pratiques du GATT, Index analytique*, Genève, vol. 1 et 2.
- RAINELLI Michel, 2011, *L'OMC*, Paris, La Découverte (coll. Repères).
- SAMPSON Gary P., WOOLCOCK Stephen (ed.), 2003, *Regionalism, Multilateralism and Economic Integration*, United Nations, University Press.
- SIROEN Jean-Marc, 2004, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Paris, La Découverte (coll. Repères).