**NATIONS UNIES** **TD**

**Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/76
12 janvier 2006

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base
Dixième session
Genève, 6-10 février 2006
Point 4 de l'ordre du jour provisoire

# ACCÈS AUX MARCHÉS, ENTRÉE SUR LES MARCHÉS ET COMPÉTITIVITÉ*

Note d'information du secrétariat de la CNUCED

**Résumé**

Dans la présente note, le secrétariat analyse certains aspects fondamentaux de l'accès aux marchés, de l'entrée sur les marchés et de la compétitivité en mettant particulièrement l'accent sur les pays en développement et les pays les moins avancés (PMA). Cette analyse porte sur l'évolution du commerce et des droits de douane, les questions relatives à l'accès aux marchés dans le cadre du Cycle de Doha, les questions essentielles relatives aux obstacles non tarifaires, l'ajustement à la libéralisation du commerce et le concept de l'«Aide pour le commerce», ainsi que sur les déterminants de la compétitivité à l'exportation. Il y est notamment fait référence à des secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial.

Les questions relatives à l'accès aux marchés, à l'entrée sur les marchés et à la compétitivité devraient, un jour ou l'autre, être considérées dans le cadre général du rôle joué par le commerce et la libéralisation du commerce dans la politique de développement. Bien que, depuis les 20 dernières années, la libéralisation des échanges soit un élément clef des stratégies de développement et que la poursuite de la libéralisation résultant des négociations de l'OMC doive avoir des effets positifs à long terme très importants, un certain nombre de problèmes devront être résolus. Il faudra répondre de manière concrète aux deux questions suivantes: comment les pays en développement peuvent-ils renforcer leur capacité de production et d'exportation pour bénéficier d'une plus grande ouverture des marchés, et comment peuvent-ils faire face aux ajustements à court terme, aux pertes de recettes douanières, ainsi qu'à la réduction de l'accès préférentiel aux grands marchés, dont certains d'entre eux bénéficient.

* Le présent document a été soumis à la date indiquée ci-dessus en raison de retards survenus dans la procédure de traitement de la documentation.

GE.06-50048 (F) 030206 070206

## TABLE DES MATIÈRES


| | | *Paragraphes* | *Page* |
|---|---|---|---|
| I. | Tendances des droits de douane frappant des produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement, notamment dans des secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial − Vue d'ensemble | 1 − 15 | 3 |
| | A. Tendances des courants d'échanges | 1 − 7 | 3 |
| | B. Droits de douane − Analyse des tendances | 8 − 14 | 4 |
| | C. Questions relatives à l'accès aux marchés dans le Cycle de Doha | 15 | 6 |
| II. | Obstacles non tarifaires et préoccupations des pays en développement | 16 – 26 | 7 |
| | A. Tendances à l'augmentation des obstacles non tarifaires | 16 – 20 | 7 |
| | B. Les obstacles non tarifaires et les pays en développement | 21 – 26 | 12 |
| III. | Déterminants de la compétitivité à l'exportation: quelques données empiriques | 27 – 33 | 14 |
| IV. | Renforcement de la capacité de production et ajustement à la libéralisation du commerce: le concept de «l'aide pour le commerce» | 34 – 38 | 16 |
| V. | Conclusions | 39 – 41 | 18 |
| Annexe statistique | | | 20 |

# I. TENDANCES DES DROITS DE DOUANE FRAPPANT DES PRODUITS DONT L'EXPORTATION PRÉSENTE UN INTÉRÊT POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, NOTAMMENT DANS DES SECTEURS NOUVEAUX ET DYNAMIQUES DU COMMERCE MONDIAL − VUE D'ENSEMBLE

## A. Tendances des courants d'échange

1. Plusieurs tendances relatives au commerce et aux conditions de l'accès des pays en développement et des PMA aux marchés pourraient être mises en avant. Entre 1990 et 2004, la valeur nominale des exportations des pays en développement a plus que quintuplé (voir le tableau 1 de l'annexe statistique) et la valeur nominale des exportations des PMA a augmenté de près de 260 % pendant la même période.

2. Depuis les années 90, on observe également une intensification des échanges entre les pays en développement. En 1990, les importations des pays développés en provenance des pays en développement étaient plus de quatre fois supérieures à celles destinées à d'autres pays en développement. En 2004, le niveau des importations des pays développés en provenance des pays en développement était une fois et demie inférieur à celui enregistré en 1990. On observe aussi la même tendance pour les PMA.

3. La part des produits manufacturés dans les importations totales en provenance des pays en développement a légèrement diminué depuis 1990. Comme le montre le tableau 1, cette part était de 13,2 % en 1990, de 15 % en 1995 et de 12,5 % en 2004. En ce qui concerne les PMA, la diminution est nettement plus prononcée. En 1990, la part des produits manufacturés dans les importations en provenance des PMA était de 23,2 %, tandis qu'en 2004 elle ne représentait plus que 9,9 %.

4. Il ressort de l'analyse de la composition des produits manufacturés que la part des articles à forte intensité de compétence a presque doublé pour l'ensemble des pays en développement (passant de 16,8 % à 32,7 %), tandis qu'elle a diminué d'un tiers pour les PMA (ramenée de 3 % à 2 %). Cette évolution est pratiquement la même si l'on considère les différents marchés d'importation.

5. Il ressort également de l'analyse sectorielle que la part des textiles dans les importations totales de l'ensemble des pays en développement a diminué ces 15 dernières années, mais qu'elle a augmenté de manière spectaculaire pour les PMA. Toutefois, la part des importations de textiles dans les importations totales des pays en développement en provenance des PMA a été ramenée de 13,6 % en 1990 à 8,10 % en 2004, tandis que les chiffres correspondants des importations des pays développés étaient de 14,2 % en 1990 et de 38,6 % en 2004. Autrement dit, un cinquième des importations des pays développés en provenance des PMA sont des produits textiles.

6. Une autre observation importante est l'augmentation significative de la part des importations totales, au niveau global et dans les pays développés, de matériel électronique en provenance des pays en développement. Cette part a plus que doublé ces 15 dernières années. Elle représentait 32 % des importations en provenance de l'ensemble des pays en développement, 25 % dans les pays développés et 31,5 % dans les pays en développement.

7. À l'heure actuelle, les pays en développement représentent 30 % des exportations des 20 groupes de produits enregistrant la plus forte progression. La participation croissante de nombreux pays en développement aux activités des secteurs dynamiques et nouveaux du commerce[1] a été à la fois le mobile et le résultat d'une évolution géographique du commerce international qui s'est traduite par la croissance spectaculaire de la part de ces pays dans les courants d'échanges mondiaux. Toutefois, des PMA et des pays africains ont continué de se spécialiser, en grande partie, dans des secteurs étant parmi les moins dynamiques du commerce mondial.

## B. Droits de douane − Analyse des tendances

8. L'évolution des importations (valeurs et produits) correspond, dans une large mesure, aux listes tarifaires (voir le tableau 2 de l'annexe statistique). Bien que les droits de douane frappant les importations en provenance des pays en développement soient encore plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développés, le niveau de protection dans les premiers a très fortement diminué. En 1990, les pays en développement appliquaient un taux de droit effectif moyen (taux pondéré) de 24 % sur les importations d'articles manufacturés en provenance d'autres pays en développement. En 2004, ce chiffre n'était plus que de 8,94 %. Cette tendance est générale dans les échanges entre les pays en développement et, même si elle s'est inversée à la fin des années 90, en raison du contexte financier international difficile qui caractérisait cette période, les taux de droit ont ensuite recommencé à baisser. Les négociations relatives au SGPC peuvent contribuer à faire baisser encore les droits de douane entre les pays en développement et, par conséquent, à stimuler les courants d'échanges Sud-Sud.

9. La modification des conditions d'accès des PMA aux marchés a suivi une évolution similaire. On observe cependant une certaine dégradation des conditions d'accès des pays en développement aux marchés de textiles due à l'augmentation des crêtes tarifaires internationales. Celles-ci restent un instrument important pour protéger des secteurs et produits spécifiques, même si la tendance est nettement orientée à la baisse.

10. Une vision plus désagrégée des conditions d'accès aux marchés confirme les tendances générales. Par exemple, si l'on considère l'évolution de ces conditions pour les importations des 100 premiers produits (position à quatre chiffres) de la classification type pour le commerce international en provenance de l'ensemble des pays en développement et des PMA, on remarque que les huiles de pétrole figurent dans la catégorie de produits les plus importés par les pays développés en provenance des pays en développement (et des PMA) en 2004. Les autres catégories principales de marchandises importées par les pays développés en provenance des pays en développement sont le matériel technique et électronique, les textiles et les vêtements. La plupart des importations des pays développés en provenance des PMA sont essentiellement des textiles, des vêtements et quelques matières premières. Le matériel électrique et électronique et les huiles de pétrole viennent en tête des échanges entre l'ensemble des pays en développement. Le coton, le bois et d'autres produits de base, essentiellement à l'état brut ou ayant seulement subi une légère transformation, sont les autres grandes catégories de produits importés par l'ensemble des pays en développement en provenance des PMA.

---

[1] Voir les rapports des réunions d'experts sur le renforcement de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial, documents TD/B/COM.1/EM.26/3 du 1er mars 2005 et TD/B/COM.1/EM.28/5 du 25 novembre 2005.

11. En général, en ce qui concerne le niveau de protection pour les marchandises en provenance des pays en développement, la moyenne des droits de douane pondérés est moins élevée dans les pays développés que dans les pays en développement, même si les pays en développement et les PMA sont assujettis, dans les pays développés, à des droits de douane supérieurs à ceux qui sont appliqués aux échanges entre les pays développés. On a observé ces dernières années une tendance à la baisse de cette «distorsion tarifaire» frappant les pays en développement. Ces produits, qui sont parmi les 20 premiers produits importés par les pays développés en provenance des pays en développement en 2004, figurent également parmi ceux pour lesquels la protection était relativement faible en 1990, la principale exception étant les textiles et les vêtements, et les chaussures.

12. En 2004, certains des produits les plus importants en provenance des PMA étaient encore assujettis, dans les pays développés, à des droits de douane relativement élevés. Cette même année, par exemple, sur les 20 premiers produits (positions à quatre chiffres) du code du SH, 9 étaient assujettis, dans les pays développés, à des droits de douane pondérés élevés supérieurs, en valeur, à 7,5 %, et, pour 6 d'entre eux, ce pourcentage était supérieur à 10 %. Dans un certain nombre de cas, le taux maximum de droit était de 90 %. Les textiles et les vêtements sont les catégories de produits assujettis à des droits de douane élevés. En 2004, un grand nombre des produits les plus importants en provenance des PMA étaient encore assujettis, dans les pays en développement, à des droits de douane relativement élevés.

13. La progressivité des droits de douane demeure une préoccupation importante pour les pays en développement dont il faut tenir compte lors de l'évaluation des effets positifs que le commerce peut avoir sur le développement. Cela apparaît particulièrement clairement pour les importations en provenance des PMA (voir les tableaux 7 et 8 de l'annexe statistique).

14. Par exemple, en ce qui concerne le coton et les textiles, il ressort clairement des données que, dans les pays développés, les droits de douane augmentent en fonction du niveau de transformation des produits importés en provenance des pays en développement. Les niveaux des droits de douane ont légèrement diminué entre 1990 et 2004. En ce qui concerne particulièrement les textiles, il faudrait également tenir compte de l'extrême rigueur des règles d'origine pour bien évaluer les conditions d'accès des pays en développement aux marchés. Le commerce du coton et des textiles entre les pays en développement a également été caractérisé par une progressivité des droits de douane durant les années 90. Cependant, les données de 2004 font apparaître une certaine réduction de la progressivité, au moins pour les taux de droit effectifs moyens pondérés dans le commerce des textiles.

**Encadré 1. Accès aux marchés après l'expiration de l'Accord sur les textiles et les vêtements**

L'Accord sur les textiles et les vêtements de l'OMC a expiré le 1er janvier 2005, et tous les contingents restants ont été supprimés. L'Accord comportait un mécanisme visant à libéraliser progressivement des produits soumis à limitations afin d'atténuer les effets de l'élimination des contingents, mais les pays qui imposaient ces limitations ont choisi d'attendre le dernier moment pour supprimer une bonne partie des contingents et ont, de ce fait, libéralisé la majorité des produits soumis à limitations le 1er janvier 2005.

L'évolution de la situation après l'expiration de l'Accord offre un tableau contrasté: Les ajustements nécessaires devraient prendre plusieurs années et cette évolution devrait être suivie avec soin. L'expiration de l'Accord pourrait avoir des répercussions particulièrement sévères sur les pays dont les activités économiques ne sont pas diversifiées. La communauté internationale et les donateurs bilatéraux doivent, en priorité, fournir un soutien adéquat pour les ajustements, en particulier la diversification des activités économiques et le renforcement des capacités de production.

Des systèmes généralisés de préférences (SGP) plus efficaces pourraient contribuer à atténuer les répercussions négatives résultant de l'expiration de l'Accord. Les initiatives prises par l'UE et les États-Unis sont importantes, mais les problèmes que pose le SGP subsistent pour les raisons suivantes: la complexité des règles d'origine, les conditions difficiles à remplir pour bénéficier de l'aide, les incertitudes en ce qui concerne les retombées positives, et un traitement inégal des produits et des pays. Il faut remédier à ces problèmes pour accroître l'efficacité des SGP. À cet égard, la proposition présentée par les PMA pendant les négociations de Doha visant à étendre l'accès aux marchés en franchise de droits et sans contingents à tous les produits en provenance de ces pays et renforcer les engagements existants pourrait contribuer largement à améliorer les SGP actuels et à atténuer l'incidence sur les PMA de l'expiration de l'Accord.

Les textiles et les vêtements sont maintenant totalement intégrés dans les règles et disciplines ordinaires de l'OMC. Cependant, le protectionnisme n'a pas disparu après l'expiration de l'Accord, comme le montre le rétablissement de contingents par l'UE et les États-Unis pour les produits textiles chinois. Certains États membres de l'OMC ont demandé la création de ce qui apparaît comme étant un système commercial administré pour les textiles et les vêtements de manière à garantir les prix et la stabilité des parts de marché. L'expiration de l'Accord donnera lieu inévitablement à des ajustements pour certains pays et il est probable que certains d'entre eux recourront à des mesures protectionnistes. Il est essentiel de veiller à ce que le commerce international des textiles et des vêtements ne fasse pas ressurgir le protectionnisme du passé.

### C. Questions relatives à l'accès aux marchés dans le Cycle de Doha

15. Les questions relatives à l'accès aux marchés pour les produits agricoles et les produits non agricoles sont au centre des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent actuellement dans le cadre du Cycle de Doha. Ces négociations auraient dû contribuer de manière effective à l'amélioration de l'accès des pays en développement, et en particulier des PMA, aux marchés. Toutefois, les résultats de la sixième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue à Hong Kong (Région administrative spéciale − Chine) du 13 au 18 décembre 2005, montrent que cet objectif n'a pas encore été atteint[2]. On trouvera dans l'encadré I.2 un compte rendu succinct de la situation de ces voies de négociation.

[2] Programme de travail de Doha, Déclaration ministérielle adoptée le 18 décembre 2005, document WT/MIN(05)/DEC, 22 décembre 2005.

**Encadré 2. Cycle de Doha − Accès aux marchés agricoles et non agricoles**

Dans la Déclaration ministérielle adoptée à Hong Kong par la sixième Conférence ministérielle de l'OMC, les Ministres sont convenus d'établir des modalités de négociation à part entière pour l'accès aux marchés agricoles et non agricoles, au plus tard le 30 avril 2006, et à présenter des projets de listes complètes fondés sur ces modalités au plus tard le 31 juillet 2006. Il est également indiqué dans la Déclaration ministérielle que le Cycle de Doha doit être mené à bonne fin en 2006.

C'est sur l'accès aux marchés des produits agricoles que les négociations ont le moins progressé malgré plusieurs propositions présentées par les participants aux négociations en 2005, notamment durant la période qui a précédé la sixième Conférence ministérielle de l'OMC et pendant la Conférence. Toutefois, les positions des divers participants demeurent très éloignées les unes des autres.

Les questions fondamentales abordées dans les négociations sur l'accès aux marchés non agricoles portent essentiellement sur les éléments suivants: la «formule suisse» visant à réduire les droits de douane, les flexibilités ménagées aux pays en développement pour appliquer le principe de la «réciprocité partielle» et le traitement des lignes tarifaires non consolidées. Les autres éléments sont les suivants: les droits *non ad valorem*, les obstacles non tarifaires, les effets des réductions tarifaires sur les préférences non réciproques existantes (érosion des préférences), les questions sectorielles et les flexibilités spéciales ménagées aux PMA et aux autres groupes de pays en développement. Malgré d'intenses négociations et la présentation de nombreuses propositions, les participants n'ont pas réussi à établir des modalités complètes de négociation.

L'équilibre entre l'agriculture et l'accès aux marchés non agricoles: Il a été en outre reconnu à la Conférence ministérielle de Hong Kong qu'il était important de faire progresser les objectifs du Cycle de Doha fixés en matière de développement en améliorant l'accès des pays en développement aux marchés (agriculture et accès aux marchés non agricoles). À cette fin, il a été décidé d'établir des objectifs comparativement ambitieux pour l'accès aux marchés des produits agricoles et des produits non agricoles. Pour les atteindre, il faudrait trouver un juste équilibre compatible avec le principe du traitement spécial et différencié.

## II. OBSTACLES NON TARIFAIRES ET PRÉOCCUPATIONS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

### A. Tendances à l'augmentation des obstacles non tarifaires

16. La baisse des droits de douane à la suite de huit cycles de négociations commerciales multilatérales a accru l'importance relative des obstacles non tarifaires en tant qu'instruments de protection et de régulation du commerce. Cependant, les effets de ces obstacles sur le commerce ne sont pas clairs en raison de l'absence de méthodes communes, de classification et de quantification. Le fait qu'il n'existe pas de définition communément reconnue de ce qui constitue un obstacle non tarifaire est tout aussi gênant. Aujourd'hui, on s'accorde de plus en plus à admettre que ces obstacles sont au centre des problèmes auxquels se heurtent les responsables politiques, les négociateurs et les chercheurs.

17. En revanche, malgré la qualité insuffisante des données disponibles et le manque d'informations actualisées, il ressort des données et informations existantes sur les obstacles non tarifaires qu'il existe de plus en plus de mesures techniques (normes techniques, évaluation de la conformité, etc.) qui constituent des motifs de préoccupation croissante dans le commerce international. Dix ans après la conclusion du Cycle d'Uruguay, et exception faite des obstacles non tarifaires bien connus et auxquels on a largement recours, comme les mesures antidumping et les mesures compensatoires, les prescriptions relatives aux essais et à la certification imposées par les gouvernements ont été multipliées par sept[3]. Bien que les effets sur le commerce international de la nécessité de satisfaire à des règlements et normes techniques étrangers différents soient difficiles à estimer avec précision, ils font sans aucun doute supporter des coûts importants aux producteurs et aux exportateurs. En général, l'origine de ces coûts est à rechercher dans la traduction des règlements étrangers, le recrutement d'experts techniques chargés d'expliquer les règlements étrangers et les ajustements des moyens de production pour satisfaire aux prescriptions. En outre, il faut prouver que les produits exportés respectent les règlements étrangers.

**Encadré 3. Obstacles non tarifaires − Système d'analyse et d'information commerciales de la CNUCED (TRAINS)**

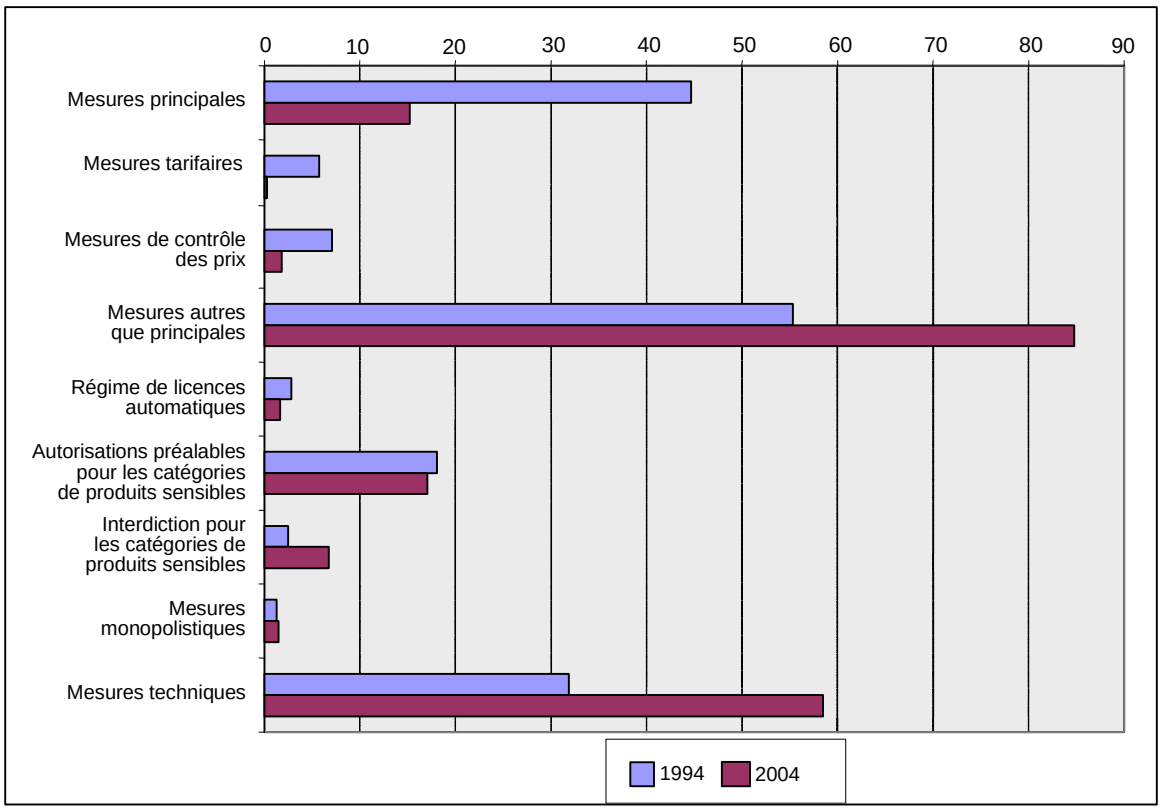
Les premières tentatives d'évaluation et de collecte de données sur les obstacles non tarifaires au niveau multilatéral remontent au début des années 80 quand la CNUCED a établi une classification des différents types d'obstacles non tarifaires, aboutissant ainsi à la création du Système de codage de la CNUCED relatif aux mesures de réglementation commerciale. Depuis, toutes les informations recueillies ont été classifiées et codées d'après ce système, et les données de la CNUCED ont été publiées dans le cadre du **Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS)**. Les données ont été largement utilisées par des gouvernements, des établissements de recherche et des organisations non gouvernementales, et ont fait l'objet de nombreuses publications.

Le système TRAINS de la CNUCED, qui compare les obstacles non tarifaires avant le Cycle d'Uruguay (1994) et après ce cycle (2004), met en évidence un certain nombre d'éléments: les mesures techniques ainsi que les mesures quantitatives connexes ont augmenté de près de 30 % sur 10 ans (voir la figure II.3), et les «mesures autres que principales», qui visent essentiellement à protéger les consommateurs locaux, sont passées de 55,3 à 84,8 %, tandis que les «mesures principales», qui visent à protéger les producteurs locaux, ont été ramenées de 44,7 à 15,2 % durant la même période.

La figure 1 (ci-dessous) semble indiquer que les obstacles non tarifaires deviennent un outil majeur de politique commerciale depuis que les membres de l'OMC ont éliminé progressivement ou réduit de manière substantielle les restrictions quantitatives résultant du Cycle d'Uruguay et des engagements contractés précédemment dans le cadre du GATT. L'augmentation du nombre de mesures techniques mérite une attention particulière. Elle tend à indiquer que les mesures de régulation deviendront probablement des sources primordiales de restriction des échanges. L'analyse dans la figure 2 fait également ressortir une tendance générale, à savoir que les obstacles non tarifaires ne sont plus des mesures principales, mais des mesures autres que principales.

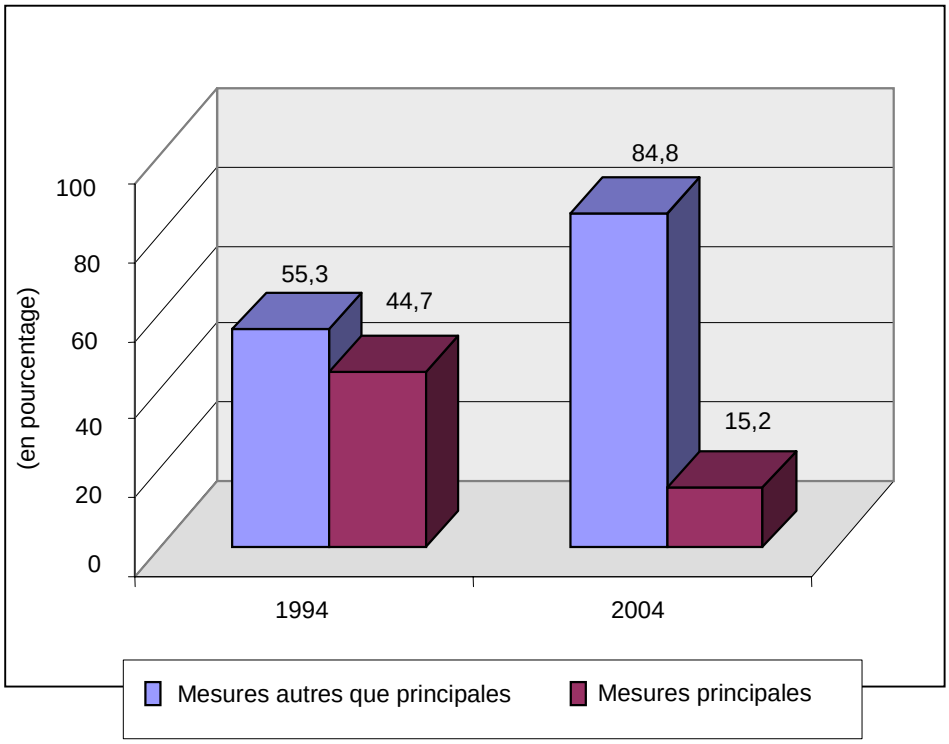
[3] Données contenues dans la base de données TRAINS de la CNUCED.

**Figure 1. Évolution du recours aux obstacles non tarifaires par grandes catégories, 1994 et 2004 (en pourcentage)**




*Source*: Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS) de la CNUCED.

**Figure 2. Évolution des types d'obstacles non tarifaires**




18. Une autre approche est utilisée dans le cadre du Cycle de Doha: les obstacles non tarifaires sont notifiés par les membres concernés conformément à un inventaire convenu qui est différent du système TRAINS de la CNUCED. Les approches et les modalités concernant la façon de traiter les obstacles non tarifaires se répartissent en cinq catégories: 1) le règlement des différends; 2) l'approche fondée sur les demandes et les offres, l'approche bilatérale ou plurilatérale; 3) l'approche verticale ou sectorielle; 4) l'approche horizontale ou multilatérale; et 5) la tarification des obstacles non tarifaires. À la fin de novembre 2005, 40 des 148 membres de l'OMC avaient présenté environ 250 notifications ou propositions concernant les obstacles non tarifaires, soit individuellement, soit en tant que groupe. Ces notifications avaient été présentées par 78 % des pays en développement. Les principales questions abordées dans les notifications sont les suivantes: les formalités douanières et administratives à l'entrée (32,5 %); les obstacles techniques au commerce (21,9 %); et des limitations spécifiques (prescriptions relatives au marquage, à l'étiquetage et à l'emballage, restrictions quantitatives et restrictions à l'exportation (25 %, etc.). Les cinq premiers secteurs du classement sectoriel des obstacles non tarifaires notifiés sont les suivants: produits chimiques (11,5 %), machines et matériel (9,2 %), textiles et vêtements (9,2 %), véhicules et pièces automobiles (7,3 %), et pêche/produits de la pêche (6,1 %)[4].

[4] Groupe de négociation sur l'accès aux marchés: *Aperçu des propositions présentées, mesures non tarifaires*, documents de l'OMC, TN/MA/9/Rev.1, 29 octobre 2004 et (04)/62/Rev.7, 22 novembre 2005.

**Encadré 4. Les obstacles non tarifaires dans le secteur électronique − le cas des prescriptions environnementales**

Les préoccupations en matière d'environnement et de santé liées au volume croissant du matériel électrique et électronique de rebut a donné lieu à la mise en place d'initiatives importantes en matière de politique de l'environnement, comme en témoigne la nouvelle législation très complète adoptée dans l'Union européenne, en Suisse et au Japon; ces initiatives privilégient la prévention, la réutilisation, le recyclage et la récupération du matériel électrique et électronique de rebut grâce à l'application du principe de la responsabilité du producteur. Une législation est aussi en cours d'adoption dans certains États des États-Unis (par exemple dans l'État de Californie) et au Canada.

La gestion mondialisée des chaînes d'approvisionnement joue un rôle majeur dans l'adaptation aux nouvelles prescriptions environnementales. Les petites et moyennes entreprises doivent se conformer aux conditions fixées par les chaînes d'approvisionnement mondiales, ou risquent d'être éliminées en tant que fournisseurs d'intrants. Plusieurs questions ont une importance décisive à cet égard: la prise de conscience de ces nouvelles prescriptions environnementales dans différents segments du secteur du matériel électrique et électronique dans les pays en cours d'industrialisation rapide, la coopération en vue de la mise en commun des informations et les consultations entre pays développés et pays en développement, enfin les approches adoptées à l'égard de l'ajustement dans les pays en développement concernés. Il faudrait consacrer des efforts plus importants à définir les incidences éventuelles quant à l'accès des pays en développement aux marchés lors de l'élaboration de nouvelles réglementations en matière d'environnement et s'efforcer aussi de renforcer le dialogue avec ces pays. Cela devrait aider les gouvernements et les entreprises des pays en développement à s'adapter en temps utile aux prescriptions environnementales extérieures. L'Équipe spéciale consultative de la CNUCED sur les prescriptions en matière d'environnement et l'accès aux marchés, ainsi que des initiatives semblables peuvent jouer un rôle utile à cet égard.

*Source*: CNUCED.

19. Les résultats des enquêtes de l'OCDE (réalisées entre 1995 et 2002)[5] auprès des entreprises dans plusieurs pays développés et pays en développement indiquent que les obstacles non tarifaires ont eu de très fortes répercussions négatives sur les industries exploitant des ressources naturelles, comme l'agriculture et les denrées alimentaires, les industries extractives et les textiles, en ce qui concerne les volumes de leurs exportations. Il est également important de noter que ces plaintes résultent souvent de pratiques discriminatoires ou de réglementations inappropriées; il est souvent fait mention de délais et d'obstacles (formalités douanières, procédures de certification et règlements techniques). Ainsi, les six obstacles non tarifaires aux exportations les plus fréquemment signalés dans les pays en développement dans lesquels les enquêtes ont été effectuées, c'est-à-dire des pays d'Amérique latine (Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Paraguay, Uruguay), de la région Asie-Pacifique, notamment la Chine et la République de Corée, et dans le Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de

[5] OCDE (2003), *Vue d'ensemble des obstacles non tarifaires: résultats des enquêtes auprès des entreprises*, TD/TC/WP(2002)38/FINAL, Paris.

l'Afrique australe (COMESA), étaient les suivants: 1) les mesures techniques (OTC et SPS); 2) la réglementation et les formalités douanières; 3) les restrictions d'accès aux marchés liées à la concurrence («obstacles à l'entrée»); 4) les licences d'importation; 5) les subventions; et 6) les instruments de protection commerciale (droits antidumping, droits compensateurs et sauvegardes).

20. Un nouvel environnement commercial plus strict pour les produits de haute technologie et les exportations à faible valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre (jouets, électronique grand public, denrées alimentaires et agriculture, etc.), allant de pair avec l'attention croissante accordée aux obstacles non tarifaires, se fait jour, dix ans après le Cycle d'Uruguay de négociations commerciales multilatérales et la mise en œuvre des Accords de l'OMC, y compris l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) et l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)[6]. Cette tendance a une incidence sur l'ensemble des exportations des pays en développement. Il semble indispensable d'adopter à cet égard les mesures suivantes: 1) permettre aux pays en développement de prendre part à l'élaboration des normes afin qu'ils puissent participer plus pleinement au commerce mondial (c'est là une des questions de mise en œuvre dans le cadre du Cycle de Doha); 2) fournir aux pays en développement des informations systématiques ainsi qu'une formation et des ressources nettement plus importantes, d'une manière régulière et prévisible, pour leur permettre de respecter les nouvelles normes et réglementations visant leurs exportations; et 3) mettre au point une approche équilibrée afin de mettre un terme au côté arbitraire et discrétionnaire du recours à de tels obstacles.

### B. Les obstacles non tarifaires et les pays en développement

21. Les obstacles non tarifaires qui intéressent les pays en développement peuvent être subdivisés en trois grandes catégories: Premièrement, l'accès aux marchés des pays développés et l'entrée sur ces marchés, les mesures techniques et le contrôle des prix. Deuxièmement, les formalités douanières et administratives à l'importation, les mesures paratarifaires (par exemple, les surtaxes à l'importation et les impositions additionnelles), et d'autres mesures de réglementation ayant des effets sur l'infrastructure, la protection des droits de propriété intellectuelle et les institutions, constituent des obstacles au commerce entre les pays en développement. Troisièmement, l'incidence des obstacles non tarifaires est plus grande sur les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement, comme les produits de la pêche, le matériel électrique, les produits pharmaceutiques et les textiles, que sur d'autres secteurs.

22. En particulier, le nombre croissant de mesures techniques mises en place dans les pays développés engendre des frais supplémentaires et entrave inutilement l'accès des entreprises des pays en développement aux marchés internationaux. Par exemple, depuis le début des années 90, les pays développés ont renforcé la réglementation des technologies de l'information et des télécommunications afin de protéger les consommateurs et d'améliorer la sécurité. La normalisation des produits de haute technologie est maintenant plus rapide et plus complexe

---

[6] Pour de plus amples renseignements, voir la Réunion d'experts de la CNUCED sur les obstacles non tarifaires: méthodes, classifications, quantification et incidences sur le développement, documents TD/B/COM.1/2 du 23 juin 2005 et TD/B/COM.1/3 du 8 novembre 2005.

en raison de l'innovation dans le domaine des technologies à haut débit. En outre, de nombreux pays développés axent davantage leur politique de réglementation sur la protection de l'environnement, la santé et la sécurité. Les normes adoptées par certains pays développés sur leur marché intérieur sont souvent plus élevées que les normes internationales en vigueur. Même si, de droit, cette réglementation permet d'atteindre des objectifs légitimes de fait, elle pèse plus qu'il n'est nécessaire sur le commerce des pays en développement[7]. Selon les estimations, les mesures SPS et les OTC sont à l'origine d'au moins 10 % des pertes subies à l'exportation par l'ensemble des pays en développement. Par exemple, on estime que les exportations de bananes africaines pourraient atteindre 410 millions de dollars des États-Unis par an si, au lieu d'utiliser ses propres normes et réglementations, l'Union européenne suivait les normes internationales en matière de traçabilité et la réglementation internationale relative aux résidus de pesticides pour les importations de produits agricoles[8].

23. Un élément important est de veiller à ce que les règles du commerce multilatéral de l'OMC ne limitent pas la capacité des pays d'atteindre leurs objectifs en matière de réglementation, en d'autres termes de faire la différence entre les réglementations légitimes et les abus protectionnistes. Les négociations de l'OMC sur les mesures prises «à l'intérieur des frontières», y compris les obstacles non tarifaires, se sont avérées plus complexes que les négociations habituelles sur l'accès aux marchés parce qu'il est beaucoup plus difficile d'échanger des «concessions». L'important semble donc être d'identifier les règles spécifiques qui devraient être adoptées par l'OMC ou dans le cadre des accords de libre-échange régionaux. La qualité et l'équilibre des règles sont ici absolument cruciaux. Pour les pays en développement, il est indispensable que les résultats du Cycle de Doha en ce qui concerne les obstacles non tarifaires (y compris les résultats obtenus dans le cadre du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et d'autres groupes de négociation) aient une large portée et soient viables sur le plan commercial pour leurs exportations. Un autre élément important est de faire en sorte que les règles adoptées dans le cadre des accords de libre-échange internationaux (tant Nord-Sud que Sud-Sud) relatives aux obstacles non tarifaires soient cohérentes et compatibles avec les règles et disciplines multilatérales pertinentes de l'OMC.

24. Un autre élément est de veiller à ce que l'analyse des obstacles non tarifaires soit plus précise et plus fiable. Il est donc nécessaire de quantifier les obstacles non tarifaires pour évaluer leur incidence sur les courants d'échanges. Pour ce faire, il existe diverses méthodes, qui portent par exemple sur la mesure de la fréquence et de la portée, la comparaison des prix et l'impact quantitatif. La mesure de la fréquence et de la portée ne permet pas d'évaluer l'incidence directe sur les prix. Toutefois, elle peut être utilisée pour mesurer la restriction des échanges et calculer ainsi les incidences sur les quantités et les prix. Néanmoins, ces effets pourraient être mesurés seulement à un niveau global et risqueraient de masquer une variabilité éventuelle importante de l'incidence des obstacles non tarifaires. Une comparaison des prix permettrait de calculer très facilement les équivalents *ad valorem*, mais elle est très difficile à réaliser compte tenu du manque de données pertinentes et, même si elle était possible, elle ne permettrait pas

[7] Dans le cas présent, le terme «de fait» indique que les mesures techniques sont conformes aux normes internationales mais qu'elles entraînent des coûts de conformité plus élevés.

[8] J. S. Wilson and V. O. Abiola (ed.), *Standards and Global Trade − A Voice for Africa,* Banque mondiale, 2003.

de distinguer l'incidence d'un type particulier d'obstacle non tarifaire. L'une des caractéristiques importantes des obstacles non tarifaires réside dans la difficulté, à savoir s'ils sont utilisés de manière discriminatoire ou à des fins de protection (d'un point de vue juridique).

25. Par ailleurs, un environnement juridique et réglementaire favorable est nécessaire dans les pays en développement pour soutenir la participation des entreprises nationales aux marchés internationaux et les mesures destinées à accroître la compétitivité de ces entreprises. Les normes et règlements relatifs aux produits constituent un domaine clef pour de nombreux pays en développement. Il faut moderniser les systèmes de normalisation, y compris les institutions et les infrastructures de certification et d'évaluation de la conformité, pour permettre aux entreprises de fonctionner dans l'environnement commercial mondial actuel. Pour être compétitif sur les marchés internationaux, il est indispensable de satisfaire aux normes internationales en matière de qualité, de sécurité, de santé, d'environnement et de protection des consommateurs, et ceci est devenu un des principaux facteurs empêchant de nombreux exportateurs des pays les moins avancés de bénéficier pleinement des possibilités d'accès aux marchés, et notamment en matière d'accès préférentiel. L'assistance technique destinée à renforcer les capacités pour satisfaire aux règlements et normes techniques devrait être nettement améliorée.

26. La participation des pays en développement à la définition des normes internationales devrait être encouragée et facilitée, y compris en ce qui concerne les résultats du Cycle de Doha. La promotion d'accords de reconnaissance mutuelle entre pays développés et pays en développement, ainsi qu'entre pays en développement, contribuera à apaiser les tensions et les différends dus aux disparités des règlements entre les partenaires commerciaux et permettra aux entreprises exportatrices de faire des économies importantes.

## III. DÉTERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION: QUELQUES DONNÉES EMPIRIQUES

27. Comment peut-on tirer parti des possibilités d'accès aux marchés sous la forme d'exportations? Les travaux de recherche menés récemment par le secrétariat de la CNUCED pour connaître les déterminants de la compétitivité à l'exportation des pays en développement soulignent l'importance de facteurs liés à l'offre et à la demande[9]. Cette compétitivité ne s'explique pas seulement par le fait de produire des biens pour lesquels la demande est importante. Elle est probablement due à une combinaison de divers éléments déterminant le cadre de production et l'accès aux marchés internationaux des produits destinés à l'exportation. Les déterminants de la compétitivité à l'exportation peuvent être scindés en deux catégories: les éléments internes et les éléments externes. On entend par éléments externes les conditions d'accès aux marchés et d'autres facteurs ayant une incidence sur la demande d'importations. Hormis les obstacles au commerce et les facteurs liés à la concurrence, l'accès aux marchés étrangers est également déterminé par les coûts de transport, y compris l'infrastructure géographique et physique. On entend par éléments internes les conditions liées à l'offre.

28. La capacité de production est également affectée par les éléments liés à la situation géographique qui peuvent, par exemple, avoir une incidence sur l'accès aux matières premières

---

[9] Fugazza M. (2004). *Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraints.* UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities No.26, UNCTAD/ITCD/TAB/27.

et à d'autres ressources. Elle dépend également du coût de facteurs comme la main-d'œuvre et le capital. Outre la dotation en ressources, le coût des facteurs résulte essentiellement de la politique économique et de l'environnement institutionnel. L'accès aux technologies qui aura vraisemblablement une incidence sur la productivité du secteur externe peut également être un déterminant important.

29. Afin d'examiner ces questions, le secrétariat de la CNUCED a effectué une analyse économétrique en utilisant un modèle de flux commerciaux bilatéraux. On teste la validité de ce modèle, qui fait appel à des techniques de la gravité, par le biais de séries de données sur l'accès aux marchés étrangers et la capacité de production d'un échantillon de 84 pays. On observe que, globalement, toutes les régions ont bénéficié, à des degrés différents, d'une plus grande intégration dans l'économie mondiale durant la période allant de 1985 à 2003. Il semble que les pays africains aient dû faire face à de sérieuses contraintes en matière de capacités de production ces 20 dernières années, alors que leur accès aux marchés étrangers n'avait pratiquement pas changé.

30. Les résultats à l'exportation des pays d'Asie de l'Est et du Pacifique ont été déterminés par les progrès réalisés dans les capacités de production et l'accès aux marchés étrangers. La croissance des exportations des pays d'Asie du Sud peut être expliquée essentiellement par un accroissement de la capacité de production. L'existence de relations non linéaires entre la compétitivité à l'exportation, la capacité de production et l'accès aux marchés étrangers a également été examinée; il est ressorti de cet examen que les restrictions en matière d'accès aux marchés étrangers contribuent pour une large part au manque de compétitivité à l'exportation.

31. Cependant, les pays dont la productivité a été bonne durant la deuxième moitié des années 90 se sont aussi heurtés à des contraintes externes plus fortes, mais ils ont pu les surmonter. En général, une hausse des exportations tendrait à augmenter les prix à la production, ce qui, par ricochet, freine l'essor des exportations. En ce qui concerne la capacité de production, on a constaté que les infrastructures internes de transport ont une incidence importante et positive sur l'amélioration de la compétitivité; il en va de même lorsque l'environnement macroéconomique est bon. L'IED est un déterminant important à tous les niveaux de la compétitivité à l'exportation. La contribution de l'investissement étranger direct à la formation de capital permet d'inclure un élément technologique qui pourrait avoir un lien avec la structure du secteur externe. La conclusion est que l'IED est important et a une incidence positive sur la compétitivité à l'exportation à tous les niveaux.

32. Il s'ensuit généralement qu'il faut considérer que l'accès aux marchés étrangers et la capacité de production revêtent une importance similaire dans le processus de développement du secteur exportateur. Agir simultanément sur la capacité de production et l'accès aux marchés étrangers permet d'améliorer la compétitivité et de renforcer les structures du secteur exportateur. Autrement dit, l'accès aux marchés ne suffit pas à valoriser les effets positifs du commerce sur le développement. Il doit s'accompagner de politiques et stratégies destinées à renforcer la capacité de production concurrentielle pour l'exportation. L'infrastructure des transports et la stabilité macroéconomique sont des éléments importants de la capacité de production au premier stade de développement du secteur exportateur.

33. La coopération internationale, par exemple une «aide pour le commerce» adéquate et de qualité, peut jouer un rôle important dans le renforcement de la capacité de production des pays en développement, en particulier les PMA, et les aider à s'adapter aux réformes commerciales.

## IV. RENFORCEMENT DE LA CAPACITÉ DE PRODUCTION ET AJUSTEMENT À LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE: LE CONCEPT DE «L'AIDE POUR LE COMMERCE»

34. Un sujet en rapport avec les questions relatives à la compétitivité des pays en développement est leur capacité d'ajustement aux chocs provoqués par la libéralisation du commerce. On s'accorde aujourd'hui plus largement à reconnaître qu'une aide à l'ajustement à court ou moyen terme[10] aux chocs commerciaux est indispensable pour les pays en développement afin de faciliter la viabilité économique, sociale et politique de la libéralisation du commerce, favoriser le développement et les gains financiers. Le chômage structurel est peut-être le coût social le plus important de l'ajustement aux réformes commerciales. Les autres ajustements sont notamment: la nécessité de remplacer les recettes douanières au fur et à mesure de la diminution de la protection; la perte probable des préférences accordées sur les marchés étrangers car la libéralisation multilatérale prévoit un abaissement des taux NPF; et la réaffectation des ressources intrasectorielles et intersectorielles pour tenir compte des changements intervenus dans les niveaux de protection.

35. Ces incidences à court et à moyen terme de la libéralisation du commerce, qui sont aussi fonction du rythme des réformes commerciales, portent directement atteinte au bien-être des populations en modifiant leur accès aux biens, aux services, aux possibilités, et souvent à leurs modes de vie traditionnels. Les plus vulnérables et les moins capables de s'adapter aux changements résultant de ces réformes sont notamment les pauvres, les femmes, les personnes âgées, et les travailleurs non qualifiés ou peu qualifiés. Malheureusement, la plupart des pays en développement n'ont pas de filet de sécurité sociale bien établi (allocations de chômage, programmes de réinsertion, portabilité des retraites, etc.) pour remédier à ces problèmes. De ce point de vue, la libéralisation du commerce peut avoir des répercussions graves, à court et à moyen terme, sur le développement humain dans les pays en développement qui auront peut-être besoin d'une aide à l'ajustement qui ne devra pas se limiter à des activités d'appui à la mise en œuvre si on veut qu'ils puissent s'adapter à ces changements.

36. En outre, les pays en développement devraient pouvoir tirer parti de l'amélioration de l'accès aux marchés et des conditions d'importation sous la forme d'exportations grâce au renforcement et à la diversification de leurs capacités de production. Les éléments les plus importants sont notamment les suivants: la stabilité de l'environnement macroéconomique, réglementaire et financier; l'application stratégique de politiques complémentaires (par exemple dans les domaines commercial, industriel, financier et technologique); l'utilisation ciblée des politiques sociales; le renforcement de la capacité des entreprises d'innover et d'intégrer les technologies pour qu'elles puissent se spécialiser dans l'offre de biens et services à forte valeur ajoutée; l'établissement de réseaux solides d'entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises, véritablement reliées aux marchés mondiaux; et un accès plus large aux informations spécialisées, y compris l'information commerciale, et une plus grande interaction producteur-fournisseur.

---

[10] Pour un examen détaillé des questions relatives à l'ajustement, voir *Developping Countries in International Trade, 2005*, chap. 3, CNUCED, 2005.

37. Il ressort de l'analyse d'études de cas réalisées par la CNUCED[11] et de l'examen d'autres données d'expérience qu'il serait souhaitable d'envisager ces ajustements de plusieurs façons. Il faudrait notamment encourager l'investissement étranger et national, y compris par le biais de la législation et d'institutions favorables aux entreprises, développer les marchés de capitaux comme sources de financement, notamment des PME, constituer des filets de sécurité sociale, mettre en place des activités de recyclage de la main-d'œuvre et étendre l'application d'autres programmes d'enseignement professionnel, fournir une infrastructure matérielle, notamment dans le secteur du transport, faciliter le commerce, se débarrasser des lourdeurs administratives, et aider les pays en développement à surmonter les obstacles à l'importation (SPS/OTC) sur les principaux marchés, etc.

38. Les accords commerciaux multilatéraux du GATT et de l'OMC ont toujours été muets sur la question relative à l'ajustement, laissant intégralement le soin aux pays de l'examiner dans le cadre de leurs politiques nationales. Toutefois, cette approche est sur le point d'être modifiée, comme en témoigne l'initiative «Aide pour le commerce».

**Encadré 5. L'initiative «Aide pour le commerce»**

L'idée selon laquelle les accords commerciaux multilatéraux devraient être complétés par des mesures spécifiques destinées à faire face aux coûts d'ajustement et à renforcer la capacité de production dans les PMA et d'autres pays en développement vulnérables gagne du terrain. L'une des idées avancées très récemment est de créer un «Fonds d'aide pour le commerce» international à titre temporaire afin d'aider les pays en développement à faire face aux coûts d'ajustement liés à la mise en œuvre des négociations de Doha.

Par exemple, un «Fonds d'aide pour le commerce» temporaire a été proposé par l'Équipe spéciale chargée du commerce dans le cadre du projet objectifs du Millénaire pour le développement de l'ONU dans son rapport de 2005 intitulé «La contribution du commerce au développement», alors que Peter Mandelson, le Commissaire au commerce de l'UE, a proposé en février 2005 d'établir un fonds spécial d'ajustement commercial pour «aider les pauvres à commercer plus efficacement et alléger les coûts sociaux de l'ajustement». L'adoption d'initiatives du même type a été envisagée par le Gouvernement britannique dans son «Rapport de la Commission sur l'Afrique»; sont venus ensuite l'engagement pris par les chefs d'État et de gouvernement en faveur de l'Afrique lors du Sommet du G-8 de Gleneagles en 2005 et l'annonce par les Ministres des finances du G-7 au début de décembre 2005 que les dépenses consacrées à l'aide pour le commerce seraient portées à 4 milliards de dollars.

[11] Les études de cas réalisées par la CNUCED portaient sur les pays suivants: Bangladesh, Brésil, Bulgarie, Inde, Jamaïque, Malawi, Philippines et Zambie. Ces pays avaient été choisis car ils étaient représentatifs de différentes régions, de différentes superficies et de différents stades de développement, ainsi qu'en raison de la disponibilité de données. Les projets sont disponibles sur le site Web de la CNUCED à l'adresse: www.unctad.org/tab.

Il est reconnu dans la Déclaration ministérielle de Hong Kong du 18 décembre 2005 que l'Aide pour le commerce devrait viser à aider les pays en développement, en particulier les PMA, à se doter de la capacité d'offre et de l'infrastructure liée au commerce dont ils ont besoin, pour les aider à mettre en œuvre les Accords de l'OMC et en tirer profit et, plus généralement, pour accroître leur commerce. L'Aide pour le commerce est considérée comme ne pouvant pas se substituer aux avantages en matière de développement qui résulteront d'une conclusion positive du Cycle de Doha, en particulier sur l'accès aux marchés. Toutefois, elle peut contribuer utilement au résultat de ces négociations.

## V. CONCLUSIONS

39. Les questions relatives à l'accès aux marchés, à l'entrée sur les marchés et à la compétitivité devraient en fin de compte être considérés dans le cadre général du rôle que le commerce et la libéralisation des échanges jouent dans la politique de développement. Bien que la libéralisation du commerce ait été un élément clef des stratégies de développement ces 20 dernières années, et qu'on estime que la poursuite de la libéralisation résultant des négociations de l'OMC sera extrêmement bénéfique à long terme, il faudra faire face à un certain nombre de problèmes, à savoir les ajustements à court terme et les pertes de recettes douanières dans les pays en développement, la réduction de l'accès préférentiel aux grands marchés, le renoncement aux droits de douane et à d'autres incitations à des fins de développement lorsqu'il existe des externalités positives, et la question fondamentale qui est de savoir comment les pays en développement peuvent renforcer leurs capacités de production notamment pour l'exportation, pour tirer parti de l'ouverture de nouveaux marchés. Compte tenu de ces préoccupations, et gardant à l'esprit les effets positifs que les négociations commerciales peuvent avoir, il est désormais question d'une aide pour le commerce qui pourrait faciliter la mise en œuvre par les pays en développement de tout nouvel engagement en matière de libéralisation et de renforcement de leurs capacités de production.

40. La baisse des droits de douane à la suite de huit cycles de négociations commerciales multilatérales a fait ressortir l'importance relative des obstacles non tarifaires en tant qu'instruments de protection et de régulation du commerce. Cette tendance a une incidence sur l'ensemble des exportations des pays en développement. Trois mesures semblent indispensables à cet égard, à savoir: 1) permettre aux pays en développement de prendre part à l'élaboration des normes afin qu'ils puissent participer plus pleinement au commerce mondial; 2) fournir aux pays en développement des informations systématiques, ainsi qu'une formation et des ressources nettement plus importantes, d'une manière régulière et prévisible, pour leur permettre de respecter les nouvelles normes et réglementations visant leurs exportations; et 3) mettre au point une approche équilibrée afin de mettre un terme aux côtés arbitraire et discrétionnaire du recours à de tels obstacles.

41. La remise en question des arguments en faveur d'une libéralisation maximale provient de plusieurs sources. Par exemple, l'expérience acquise par certains pays en développement, en particulier en Asie de l'Est, confirme la pertinence de réformes «stratégiques» et plus progressives du commerce et des politiques commerciales qui reposent sur le dosage et la coordination des actions menées dans les domaines de la libéralisation du commerce,

de la politique industrielle et de l'investissement. On s'accorde également de plus en plus à reconnaître que la situation particulière de tel ou tel pays peut jouer un rôle crucial et devrait être prise en considération, notamment en ce qui concerne les petits pays et les PMA. Une approche unique n'est pas acceptable. Par exemple, la vulnérabilité financière des pays en développement, le niveau élevé de la dette extérieure d'un grand nombre d'entre eux, leur dépendance aux produits de base et leur capacité de production limitée figurent parmi les raisons importantes qui peuvent réduire ou neutraliser les effets positifs d'une politique commerciale libérale. En outre, l'état et la capacité de leurs institutions juridiques, économiques et sociales d'élaborer une politique de plus grande ouverture commerciale et de contribuer ainsi au développement nécessitent, en bonne logique, de se pencher au préalable sur la question et de l'analyser avant d'adopter des politiques de libéralisation du commerce. Le nouvel indicateur du commerce et du développement de la CNUCED fournit certains renseignements sur les types de mesures qui sont nécessaires pour promouvoir le commerce et le développement.

## ANNEXE STATISTIQUE

### Tableau 1. Importation d'un certain nombre de secteurs de produits en provenance des pays en développement et des PMA (en millions de dollars des États-Unis)

| Marchés | Secteur de produits | Pays en développement | | | | | | | | Pays les moins avancés | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1990 | | 1995 | | 2000 | | 2004 | | 1990 | | 1995 | | 2000 | | 2004 | |
| | | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) |
| Pays développés | IMPORTATIONS TOTALES: | 569 215 | | 825 732 | | 1 298 406 | | 1 841 389 | | 14 103,1 | | 14 177,4 | | 23 508,4 | | 34 279,2 | |
| | Produits alimentaires et animaux vivants | 57 161 | 10,0 | 23 064 | 9,5 | 77 905 | 6,0 | 103 294 | 5,6 | 2 219,1 | 15,7 | 3 127,7 | 22,1 | 2 647,4 | 11,3 | 3 148,5 | 9,2 |
| | − Pêche | 9 038 | 1,6 | 78 392 | 2,8 | 25 174 | 1,9 | 29 915 | 1,6 | 444,8 | 3,2 | 1 302,0 | 9,2 | 1 466,7 | 6,2 | 1 837,7 | 5,4 |
| | Combustibles minéraux/lubrifiants | 162 716 | 28,6 | 136 380 | 16,5 | 244 565 | 18,8 | 342 116 | 18,6 | 4 184,5 | 29,7 | 3 654,3 | 25,8 | 6 228,5 | 26,5 | 10 934,4 | 31,9 |
| | Produits chimiques et produits n.d.a. | 13 297 | 2,3 | 23 147 | 2,8 | 34 818 | 2,7 | 59 743 | 3,2 | 284,6 | 2,0 | 208,8 | 1,5 | 208,2 | 0,9 | 348,2 | 1,0 |
| | − Produits pharmaceutiques | 175 | 0,0 | 520 | 0,1 | 1 038 | 0,1 | 2 916,6 | 0,2 | 0,1 | 0,0 | 1,1 | 0,0 | 2,8 | 0,0 | 13,4 | 0,0 |
| | Articles manufacturés | 67 326 | 11,8 | 93 174 | 11,3 | 136 808 | 10,5 | 210 583 | 11,4 | 2 062,9 | 14,6 | 1 342,3 | 9,5 | 2 939,2 | 12,5 | 3 319,0 | 9,7 |
| | Machines et matériel de transport | 99 593 | 17,5 | 237 869 | 28,8 | 451 199 | 34,8 | 637 019 | 34,6 | 1 206,4 | 8,6 | 239,6 | 1,7 | 683,1 | 2,9 | 903,7 | 2,6 |
| | − Articles manufacturés à faible intensité de compétence | 84 539 | 14,9 | 131 522 | 15,9 | 199 635 | 15,4 | 306 995 | 16,7 | 1 879,1 | 13,3 | 891,2 | 6,3 | 3 131,4 | 13,3 | 2 560,4 | 7,5 |
| | − Produits manufacturés à forte intensité de compétence | 88 067 | 15,5 | 201 919 | 24,5 | 357 241 | 27,5 | 510 985 | 27,8 | 415,1 | 2,9 | 365,4 | 2,6 | 418,9 | 1,8 | 560,5 | 1,6 |
| | − Matériel électrique et électronique | 70 866 | 12,4 | 186 141 | 22,5 | 343 880 | 26,5 | 471 426 | 25,6 | 61,4 | 0,4 | 88,3 | 0,6 | 127,6 | 0,5 | 90,4 | 0,3 |
| | − Pièces et accessoires de véhicules à moteur | 816 | 0,1 | 5 618 | 0,7 | 11 067 | 0,9 | 19 279 | 1,0 | 0,1 | 0,0 | 0,5 | 0,0 | 1,4 | 0,0 | 2,6 | 0,0 |
| | − Textiles | 77 417 | 13,6 | 116 312 | 14,1 | 156 506 | 12,1 | 202 109 | 11,0 | 2 009,3 | 14,2 | 3 936,4 | 27,8 | 8 954,4 | 38,1 | 13 221,9 | 38,6 |

| Marchés | Secteur de produits | Pays en développement | | | | | | | | Pays les moins avancés | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1990 | | 1995 | | 2000 | | 2004 | | 1990 | | 1995 | | 2000 | | 2004 | |
| | | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) | Valeur | Part du total (%) |
| Pays en développement | IMPORTATIONS TOTALES: | 134 828 | | 515 674 | | 778 976 | | 1 166 060 | | 3 438,6 | | 7 331,4 | | 13 379,0 | | 20 473,5 | |
| | Produits alimentaires et animaux vivants | 10 316 | 7,7 | 31 630 | 6,1 | 39 922 | 5,1 | 45 902 | 3,9 | 707,6 | 20,6 | 1 399,2 | 19 ,1 | 1 521,8 | 11,4 | 1 411,6 | 6,9 |
| | − Pêche | 1 162 | 0,9 | 4 505 | 0,9 | 5 911 | 0,8 | 6 883 | 0,6 | 72,6 | 2,1 | 370,4 | 5,1 | 448,0 | 3,3 | 359,6 | 1,8 |
| | Combustibles minéraux/lubrifiants | 44 669 | 33,1 | 77 403 | 15,0 | 152 116 | 19,5 | 206 973 | 17,7 | 538,1 | 15,6 | 2 003,0 | 27,3 | 7 693,7 | 57,5 | 13 414,9 | 65,5 |
| | Produits chimiques et produits n.d.a. | 9 181 | 6,8 | 43 802 | 8,5 | 64 743 | 8,3 | 100 664 | 8,6 | 132,9 | 3,9 | 210,2 | 2,9 | 263,7 | 2,0 | 377,3 | 1,8 |
| | − Produits pharmaceutiques | 288 | 0,2 | 1 628 | 0,3 | 3 150 | 0,4 | 3 981 | 0,3 | 0,3 | 0,0 | 10,0 | 0,1 | 29,1 | 0,2 | 25,1 | 0,1 |
| | Articles manufacturés | 22 675 | 16,8 | 104 567 | 20,3 | 124 074 | 15,9 | 163 045 | 14,0 | 697,1 | 20,3 | 1 277,6 | 17,4 | 1 032,6 | 7,7 | 1 391,9 | 6,8 |
| | Machines et matériel de transport | 26 232 | 19,5 | 148 454 | 28,8 | 263 108 | 33,8 | 446 104 | 38,3 | 326,6 | 9,5 | 147,0 | 2,0 | 351,2 | 2,6 | 265,6 | 1,3 |
| | − Articles manufacturés à faible intensité de compétence | 22 192 | 16,5 | 112 655 | 21,8 | 128 223 | 16,5 | 153 180 | 13,1 | 477,8 | 13,9 | 557,0 | 7,6 | 774,1 | 5,8 | 877,9 | 4,3 |
| | − Produits manufacturés à forte intensité de compétence | 30 410 | 22,6 | 170 456 | 33,1 | 286 081 | 36,7 | 502 916 | 43,1 | 178,9 | 5,2 | 257,4 | 3,5 | 354,9 | 2,7 | 478,5 | 2,3 |
| | − Matériel électrique et électronique | 17 700 | 13,1 | 106 646 | 20,7 | 209 758 | 26,9 | 366 938 | 31,5 | 18,8 | 0,5 | 30,2 | 0,4 | 67,2 | 0,5 | 55,6 | 0,3 |
| | − Pièces et accessoires de véhicules à moteur | 305 | 0,2 | 2 553 | 0,5 | 3 444 | 0,4 | 6 543 | 0,6 | 0,4 | 0,0 | 2,4 | 0,0 | 3,7 | 0,0 | 2,3 | 0,0 |
| | − Textiles | 10 984 | 8,1 | 63 603 | 12,3 | 73 588 | 9,4 | 76 889 | 6,6 | 468,2 | 13,6 | 981,8 | 13,4 | 1 161,8 | 8,7 | 1 688,4 | 8,2 |

*Source*: Base COMTRADE de la Division de statistique de l'ONU.

**Tableau 2. Conditions d'accès des pays en développement aux marchés par secteur de produits (taux de droit effectivement appliqués)**

| Marchés | Secteur de produits | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) |
| Pays développés | Produits alimentaires et animaux vivants | 4,80 | 4,19 | 80 | 12,1 | 7,16 | 4,13 | 427 | 11,5 | 2,54 | 3,12 | 238 | 6,3 | 2,68 | 2,98 | 162 | 6,0 |
| | − Pêche | 3,10 | 3,82 | 35 | 2,4 | 3,40 | 3,73 | 110 | 0,9 | 1,44 | 2,63 | 110 | 0,7 | 1,52 | 2,47 | 35 | 0,3 |
| | Combustibles minéraux/lubrifiants | 2,52 | 3,74 | 20 | 1,0 | 0,99 | 0,58 | 12 | 0,0 | 0,45 | 0,53 | 8 | 0,0 | 0,71 | 0,45 | 13 | 0,0 |
| | Produits chimiques et produits n.d.a. | 2,63 | 2,73 | 75 | 3,1 | 2,27 | 1,84 | 50 | 2,4 | 1,47 | 1,34 | 495 | 0,2 | 1,55 | 1,55 | 58 | 0,2 |
| | − Produits pharmaceutiques | 2,20 | 1,13 | 16 | 1,3 | 0,70 | 0,21 | 20 | 0,5 | 0,11 | 0,06 | 30 | 0,1 | 0,40 | 0,05 | 12 | 0,0 |
| | Articles manufacturés | 4,47 | 3,11 | 60 | 4,0 | 5,26 | 3,00 | 90 | 8,1 | 3,64 | 2,32 | 90 | 4,1 | 3,56 | 2,22 | 90 | 1,8 |
| | Machines et matériel de transport | 2,39 | 2,51 | 41 | 1,1 | 1,88 | 1,22 | 47 | 0,5 | 1,20 | 0,44 | 90 | 0,2 | 1,37 | 0,54 | 35 | 0,2 |
| | − Articles manufacturés à faible intensité de compétence | 3,96 | 4,05 | 90 | 3,1 | 4,70 | 2,89 | 90 | 6,8 | 3,21 | 2,08 | 110 | 3,3 | 3,27 | 2,00 | 100 | 1,6 |
| | − Produits manufacturés à forte intensité de compétence | 2,43 | 2,46 | 45 | 1,6 | 2,32 | 1,34 | 1 500 | 1,0 | 1,19 | 0,48 | 495 | 0,2 | 1,31 | 0,56 | 58 | 0,1 |
| | − Matériel électrique et électronique | 2,70 | 2,49 | 35 | 1,9 | 2,16 | 0,86 | 35 | 0,8 | 1,08 | 0,26 | 60 | 0,2 | 1,13 | 0,34 | 35 | 0,0 |
| | − Pièces et accessoires de véhicules à moteur | 0,87 | 1,71 | 10 | 0,0 | 1,65 | 0,91 | 28 | 0,6 | 2,25 | 0,42 | 28 | 0,4 | 2,63 | 0,56 | 18 | 1,0 |
| | − Textiles | 10,64 | 10,71 | 93 | 18,2 | 12,15 | 9,76 | 90 | 27,4 | 10,41 | 8,97 | 90 | 20,9 | 9,51 | 9,28 | 90 | 17,0 |

| Marchés | Secteur de produits | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) |
| Pays en développement | Produits alimentaires et animaux vivants | 26,49 | 20,59 | 200 | 62,9 | 16,94 | 11,64 | 100 | 41,2 | 17,82 | 15,34 | 400 | 38,8 | 12,20 | 10,60 | 210 | 30,8 |
| | − Pêche | 23,39 | 22,88 | 100 | 61,8 | 17,67 | 18,73 | 70,0 | 42,3 | 19,71 | 21,40 | 105 | 47,6 | 9,72 | 7,46 | 50 | 22,4 |
| | Combustibles minéraux/lubrifiants | 9,92 | 4,75 | 70 | 6,2 | 10,58 | 7,31 | 80 | 10,1 | 8,83 | 5,82 | 279 | 13,8 | 6,45 | 2,55 | 233 | 10,4 |
| | Produits chimiques et produits n.d.a. | 23,52 | 24,85 | 150 | 43,4 | 12,71 | 10,80 | 100 | 11,6 | 10,53 | 10,27 | 210 | 21,0 | 8,07 | 7,59 | 182 | 20,6 |
| | − Produits pharmaceutiques | 18,87 | 14,50 | 60 | 36,1 | 8,25 | 6,68 | 65 | 4,0 | 6,88 | 6,48 | 50 | 19,3 | 5,00 | 4,03 | 100 | 16,2 |
| | Articles manufacturés | 28,84 | 24,12 | 300 | 53,4 | 15,95 | 10,48 | 80 | 35,0 | 15,00 | 12,86 | 220 | 36,7 | 11,36 | 8,97 | 100 | 30,9 |
| | Machines et matériel de transport | 22,32 | 17,98 | 250 | 43,8 | 12,91 | 6,98 | 265 | 23,6 | 11,58 | 9,42 | 225 | 26,3 | 8,29 | 3,92 | 200 | 21,9 |
| | − Articles manufacturés à faible intensité de compétence | 29,77 | 22,99 | 300 | 56,8 | 16,68 | 11,38 | 105 | 38,5 | 15,71 | 14,14 | 220 | 38,8 | 11,92 | 10,09 | 105 | 33,2 |
| | − Produits manufacturés à forte intensité de compétence | 21,90 | 20,76 | 250 | 43,1 | 12,48 | 7,50 | 105 | 18,4 | 10,86 | 9,30 | 210 | 23,4 | 7,95 | 4,94 | 182 | 20,3 |
| | − Matériel électrique et électronique | 26,54 | 18,96 | 200 | 50,9 | 14,50 | 5,42 | 100 | 26,8 | 12,88 | 7,45 | 180 | 29,7 | 9,32 | 2,50 | 70 | 23,9 |
| | − Pièces et accessoires de véhicules à moteur | 30,89 | 31,04 | 100 | 63,8 | 17,55 | 10,68 | 100 | 23,9 | 16,29 | 19,03 | 125 | 35,9 | 12,00 | 11,64 | 200 | 28,4 |
| | − Textiles | 33,25 | 25,30 | 300 | 56,8 | 18,65 | 11,83 | 100 | 51,3 | 18,44 | 17,55 | 220 | 52,6 | 14,09 | 13,78 | 100 | 42,0 |

*Source*: Base de données TRAINS de la CNUCED.

**Tableau 3. Conditions d'accès des pays les moins avancés aux marchés par secteur de produits (taux de droit effectivement appliqués)**

| Marchés | Secteur de produits | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) |
| Pays développés | Produits alimentaires et animaux vivants | 2,47 | 2,73 | 70 | 5,0 | 3,80 | 2,83 | 282 | 3,6 | 1,20 | 1,30 | 40 | 2,2 | 0,83 | 0,42 | 50 | 3,0 |
| | − Pêche | 3,07 | 4,50 | 25 | 2,1 | 3,24 | 4,12 | 100 | 0,4 | 1,33 | 1,74 | 25 | 0,1 | 0,91 | 0,54 | 15 | 0,0 |
| | Combustibles minéraux/lubrifiants | 1,58 | 1,28 | 10 | 0,0 | 1,00 | 0,97 | 10 | 0,0 | 0,09 | 0,01 | 8 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,0 |
| | Produits chimiques et produits n.d.a. | 1,60 | 2,85 | 75 | 3,3 | 0,81 | 0,07 | 30 | 1,0 | 0,55 | 0,19 | 30 | 0,3 | 0,32 | 0,00 | 12 | 0,0 |
| | − Produits pharmaceutiques | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 1,88 | 6,06 | 30 | 7,7 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,0 |
| | Articles manufacturés | 2,79 | 0,44 | 60 | 3,5 | 4,35 | 0,92 | 90 | 8,1 | 2,75 | 2,07 | 60 | 4,3 | 1,97 | 2,01 | 90 | 2,1 |
| | Machines et matériel de transport | 0,92 | 0,10 | 35 | 1,6 | 0,76 | 0,32 | 35 | 1,2 | 0,30 | 1,46 | 10 | 0,0 | 0,28 | 0,02 | 35 | 0,3 |
| | − Articles manufacturés à faible intensité de compétence | 2,23 | 0,98 | 90 | 3,4 | 3,03 | 1,76 | 90 | 5,4 | 2,08 | 1,86 | 90 | 3,3 | 1,37 | 2,56 | 100 | 1,2 |
| | − Produits manufacturés à forte intensité de compétence | 0,95 | 0,45 | 35 | 1,9 | 0,73 | 0,12 | 35 | 1,5 | 0,37 | 2,73 | 30 | 0,1 | 0,27 | 0,02 | 35 | 0,4 |
| | 0,11 | 1,28 | 0,11 | 35 | 2,3 | 0,60 | 0,29 | 35 | 1,1 | 0,26 | 5,24 | 10 | 0,0 | 0,14 | 0,02 | 35 | 0,1 |
| | − Pièces et accessoires de véhicules à moteur | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,0 | 1,28 | 0,75 | 28 | 3,5 | 1,42 | 1,04 | 10 | 0,0 | 0,39 | 0,07 | 10 | 0,0 |
| | − Textiles | 10,85 | 11,26 | 93 | 21,7 | 12,54 | 11,88 | 90 | 31,1 | 10,32 | 11,87 | 90 | 28,1 | 6,28 | 10,01 | 90 | 15,4 |

| Marchés | Secteur de produits | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires intérieures (% du total) |
| Pays en développement | Produits alimentaires et animaux vivants | 25,84 | 26,62 | 200 | 37,3 | 22,69 | 20,84 | 100 | 48,5 | 18,80 | 15,37 | 175 | 39,0 | 15,36 | 19,56 | 160 | 42,6 |
| | − Pêche | 29,16 | 46,11 | 55 | 48,5 | 20,79 | 26,41 | 70 | 40,8 | 21,94 | 29,32 | 100 | 61,1 | 11,22 | 6,69 | 43 | 35,4 |
| | Combustibles minéraux/lubrifiants | 8,02 | 0,52 | 40 | 3,2 | 13,09 | 5,00 | 70 | 13,5 | 14,66 | 4,85 | 279 | 23,3 | 5,95 | 0,35 | 40 | 6,1 |
| | Produits chimiques et produits n.d.a. | 20,40 | 44,56 | 150 | 41,8 | 24,85 | 7,09 | 80 | 32,9 | 12,51 | 8,54 | 170 | 29,8 | 13,07 | 20,95 | 40 | 49,7 |
| | − Produits pharmaceutiques | 14,69 | 21,00 | 30 | 24,5 | 9,70 | 9,35 | 65 | 7,4 | 6,98 | 6,85 | 25 | 18,1 | 4,51 | 8,32 | 30 | 26,7 |
| | Articles manufacturés | 25,43 | 56,63 | 100 | 39,5 | 20,71 | 7,25 | 80 | 41,1 | 15,84 | 11,15 | 100 | 39,8 | 15,96 | 12,88 | 70 | 54,5 |
| | Machines et matériel de transport | 17,51 | 3,03 | 150 | 42,4 | 17,04 | 9,14 | 265 | 27,4 | 11,12 | 6,80 | 175 | 28,7 | 9,90 | 12,39 | 158 | 31,5 |
| | − Articles manufacturés à faible intensité de compétence | 23,58 | 5,17 | 200 | 41,9 | 21,88 | 10,82 | 80 | 45,8 | 16,72 | 10,77 | 115 | 42,9 | 16,16 | 18,93 | 70 | 54,5 |
| | − Produits manufacturés à forte intensité de compétence | 14,07 | 40,22 | 150 | 36,2 | 18,18 | 9,05 | 100 | 25,5 | 10,89 | 8,37 | 170 | 28,7 | 10,33 | 18,69 | 50 | 35,7 |
| | − Matériel électrique et électronique | 14,70 | 11,16 | 100 | 30,9 | 18,35 | 14,86 | 100 | 26,6 | 11,76 | 11,81 | 80 | 33,9 | 10,28 | 14,39 | 50 | 28,7 |
| | − Pièces et accessoires de véhicules à moteur | 19,90 | 13,67 | 100 | 59,8 | 23,34 | 17,81 | 100 | 20,0 | 14,11 | 13,22 | 50 | 37,2 | 15,74 | 18,17 | 43 | 42,8 |
| | − Textiles | 23,67 | 19,81 | 100 | 34,2 | 22,25 | 7,55 | 80 | 46,7 | 20,87 | 10,64 | 90 | 53,5 | 15,95 | 23,97 | 100 | 52,2 |

*Source*: Base de données TRAINS de la CNUCED.

**Tableau 4. Définitions des filières de production utilisées dans les tableaux 5 à 8 (nomenclature du SH combiné)**

| Filière de production | Stades de production − Désignation | Étapes de production − Produits visés |
|---|---|---|
| Agrumes | Frais ou secs | 0805 |
| | Préparés ou conservés | 200791, 200830 |
| | Jus | 200911-200930, 900919 |
| Cacao | Fèves de cacao | 1801 |
| | Pâte de cacao et coques et pellicules | 1802, 1803 |
| | Beurre de cacao et poudre de cacao | 1804, 1805 |
| | Chocolat | 1806 |
| Café | Café à l'état brut | 090111-090112 |
| | Café torréfié, coques et pellicules de café | 090121-090130 |
| | Extraits ou essences de café et préparation à base de ces extraits ou de ces essences | 210110-210112 |
| Bois et liège | Bois et liège: À l'état brut | 440310-440399, 450110, 450190 |
| | Bois et liège: Demi-produits | 440410-440799, 450200 |
| | Bois et liège: Plaquage, contre-plaqué, etc. | 440810-441300, 450410, 450490 |
| | Articles en bois et en liège (à l'exclusion des meubles) | 441400-442190, 450310, 450390 |
| | Bois et liège: Meubles en bois | 940161, 940169, 940330-940360 |
| Cuivre | Cuivre: À l'état brut | 260300, 740110, 740120, 740400 |
| | Cuivre: Lingots et autres formes primaires | 740200-740329, 740500 |
| | Cuivre: Demi-produits | 740610-741129 |
| | Cuivre: Produits finis | 741210-741999 |
| Textiles et vêtements | Non transformés | 500100-500390, 510111-510400, 520100-520299, 530110-530599 |
| | Légèrement transformés | 510510-510540, 520300 |
| | Fils | 500400-500600, 510610-511000, 520411-520790, 530610-530890, 540110-540620, 550110-551130, 560110-560130, 560410-560500 |
| | Tissus | 500710-500790, 511111-511300, 520811-521225, 530911-531090, 540710-540834, 551211-551694, 560210-560300, 560600-560900, 570110-570500, 580110-600299 |
| | Vêtements et autres articles confectionnés | 610110-631090 |

*Source*: CNUCED.

**Tableau 5. Progressivité des droits de douane pour certaines filières de production; marchés: pays développés; partenaires: pays en développement**

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Agrumes | Frais ou secs | 0,98 | 3,16 | 20,0 | 0,3 | 0,92 | 1,78 | 38,7 | 3,0 | 1,46 | 3,24 | 32,0 | 5,0 | 1,56 | 1,88 | 32,0 | 6,5 |
| | Préparés ou conservés | 12,93 | 15,04 | 40,0 | 27,4 | 9,99 | 21,86 | 100,0 | 24,9 | 6,49 | 15,19 | 34,0 | 11,9 | 6,67 | 11,59 | 34,0 | 13,5 |
| | Jus | 8,39 | 17,01 | 35,0 | 11,8 | 15,04 | 22,10 | 100,0 | 34,3 | 3,34 | 7,96 | 29,8 | 13,7 | 6,77 | 10,10 | 45,0 | 32,2 |
| Cacao | Fèves de cacao | 0,05 | 0,00 | 3,6 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Pâte de cacao et coques et pellicules | 1,20 | 0,36 | 10,0 | 0,0 | 0,61 | 0,24 | 7,0 | 0,0 | 0,80 | 0,55 | 7,0 | 0,0 | 0,43 | 0,16 | 7,0 | 0,0 |
| | Beurre de cacao et poudre de cacao | 1,72 | 0,10 | 15,0 | 0,0 | 1,32 | 0,15 | 10,5 | 0,0 | 1,11 | 0,24 | 10,5 | 0,0 | 0,80 | 0,30 | 12,9 | 0,0 |
| | Chocolat | 9,51 | 14,12 | 35,0 | 19,4 | 20,42 | 18,49 | 304,3 | 7,2 | 5,90 | 12,42 | 29,8 | 6,9 | 5,73 | 9,84 | 29,8 | 7,2 |
| Café | Café à l'état brut | 0,19 | 0,01 | 12,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Café torréfié, coques et pellicules de café | 4,41 | 0,49 | 20,0 | 14,3 | 1,39 | 0,82 | 10,0 | 0,0 | 1,66 | 0,69 | 10,0 | 0,0 | 1,75 | 1,45 | 12,0 | 0,0 |
| | Extraits ou essences de café et préparation à base de ces extraits ou de ces essences | 9,23 | 10,60 | 35,0 | 23,4 | 5,86 | 11,36 | 34,1 | 14,6 | 3,67 | 3,62 | 29,8 | 15,3 | 2,98 | 3,54 | 29,8 | 8,7 |

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Bois et liège | Bois et liège: À l'état brut | 0,05 | 0,00 | 5,0 | 0,0 | 0,11 | 0,22 | 4,7 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 3,5 | 0,0 | 0,01 | 0,00 | 5,0 | 0,0 |
| | Bois et liège: Demi-produits | 1,08 | 1,29 | 10,0 | 0,0 | 0,08 | 0,32 | 9,0 | 0,0 | 0,37 | 0,27 | 10,0 | 0,0 | 0,34 | 0,23 | 10,0 | 0,0 |
| | Bois et liège: Plaquage, contre-plaqué, etc. | 2,75 | 6,40 | 20,0 | 0,9 | 1,56 | 6,29 | 40,0 | 0,3 | 1,17 | 3,35 | 40,0 | 0,1 | 1,87 | 3,12 | 20,0 | 0,1 |
| | Articles en bois et en liège (à l'exclusion des meubles) | 1,80 | 2,45 | 50,0 | 0,3 | 2,13 | 1,55 | 60,0 | 1,5 | 1,43 | 1,19 | 60,0 | 0,8 | 2,14 | 1,63 | 60,0 | 0,3 |
| | Bois et liège: Meubles en bois | 2,67 | 3,04 | 16,3 | 2,0 | 3,05 | 1,42 | 42,5 | 0,9 | 1,77 | 0,36 | 42,5 | 0,8 | 3,77 | 0,48 | 100,0 | 2,0 |
| Cuivre | Cuivre: À l'état brut | 0,64 | 0,01 | 8,0 | 0,0 | 0,21 | 0,00 | 8,8 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Cuivre: Lingots et autres formes primaires | 0,30 | 0,00 | 6,0 | 0,0 | 0,70 | 0,10 | 8,8 | 0,0 | 0,11 | 0,19 | 1,0 | 0,0 | 0,35 | 0,33 | 11,0 | 0,0 |
| | Cuivre: Demi-produits | 1,57 | 1,16 | 8,0 | 0,0 | 1,28 | 0,55 | 8,8 | 0,0 | 1,14 | 0,65 | 5,0 | 0,0 | 1,50 | 0,98 | 12,0 | 0,0 |
| | Cuivre: Produits finis | 2,35 | 3,26 | 11,2 | 0,0 | 3,00 | 3,11 | 50,0 | 0,7 | 1,73 | 1,60 | 50,0 | 0,3 | 1,92 | 1,68 | 14,0 | 0,0 |
| Textiles et vêtements | Non transformés | 0,21 | 1,15 | 35,0 | 0,2 | 0,18 | 1,28 | 35,0 | 0,1 | 0.04 | 0,01 | 4,3 | 0,0 | 0,02 | 0,00 | 4,3 | 0,0 |
| | Légèrement transformés | 0,59 | 0,02 | 4,0 | 0,0 | 0,90 | 0,14 | 10,0 | 0,0 | 0,46 | 0,06 | 5,0 | 0,0 | 0,62 | 0,09 | 5,0 | 0,0 |
| | Fils | 5,01 | 2,69 | 15,0 | 0,0 | 5,66 | 3,84 | 24,1 | 1,2 | 3,87 | 3,19 | 40,0 | 0,3 | 3,78 | 3,60 | 16,0 | 0,1 |
| | Tissus | 9,33 | 7,81 | 60,0 | 10,4 | 10,76 | 8,08 | 90,0 | 22,5 | 7,51 | 6,84 | 90,0 | 9,0 | 6,80 | 5,65 | 90,0 | 1,9 |
| | Vêtements et autres articles confectionnés | 12,51 | 12,06 | 93,0 | 24,0 | 14,05 | 10,57 | 90,0 | 33,4 | 13,27 | 9,74 | 90,0 | 30,0 | 12,12 | 10,08 | 90,0 | 27,4 |

*Source*: Base de données TRAINS de la CNUCED.

**Tableau 6. Progressivité des droits de douane pour certaines filières de production; marchés: pays développés; partenaires: pays en développement**

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Agrumes | Frais ou secs | 31,67 | 29,80 | 60,0 | 84,6 | 14,42 | 12,85 | 60,0 | 47,2 | 16,46 | 11,58 | 70,0 | 19,1 | 9,30 | 6,29 | 200,0 | 19,4 |
| | Préparés ou conservés | 38,75 | 31,38 | 60,0 | 88,0 | 16,37 | 25,26 | 50,0 | 59,8 | 20,76 | 23,66 | 50,0 | 71,6 | 11,20 | 8,62 | 30,0 | 38,1 |
| | Jus | 34,65 | 48,17 | 60,0 | 100,0 | 20,82 | 39,17 | 75,0 | 58,0 | 22,11 | 19,43 | 50,0 | 53,9 | 16,39 | 10,30 | 73,0 | 45,5 |
| Cacao | Fèves de cacao | 18,46 | 17,60 | 30,0 | 34,8 | 11,65 | 6,88 | 30,0 | 20,3 | 11,21 | 13,72 | 35,0 | 25,0 | 6,84 | 7,72 | 30,0 | 14,9 |
| | Pâte de cacao et coques et pellicules | 23,85 | 20,74 | 30,0 | 56,3 | 13,94 | 8,52 | 30,0 | 26,0 | 10,55 | 6,06 | 65,0 | 7,4 | 6,94 | 3,02 | 30,0 | 9,9 |
| | Beurre de cacao et poudre de cacao | 25,23 | 9,50 | 60,0 | 57,7 | 14,47 | 8,78 | 43,0 | 29,5 | 14,76 | 12,53 | 85,0 | 34,2 | 11,08 | 10,25 | 43,0 | 35,2 |
| | Chocolat | 33,80 | 31,37 | 80,0 | 91,8 | 19,03 | 11,00 | 70,0 | 51,5 | 19,71 | 14,28 | 50,0 | 41,6 | 15,44 | 9,47 | 73,0 | 49,4 |
| Café | Café à l'état brut | 7,64 | 4,92 | 100,0 | 3,8 | 8,07 | 3,60 | 35,0 | 50,9 | 16,72 | 10,01 | 75,0 | 39,0 | 8,91 | 7,69 | 100,0 | 50,2 |
| | Café torréfié, coques et pellicules de café | 24,36 | 17,90 | 60,0 | 81,8 | 16,54 | 17,89 | 80,0 | 44,2 | 22,32 | 22,91 | 95,0 | 45,3 | 13,13 | 11,69 | 100,0 | 31,7 |
| | Extraits ou essences de café et préparation à base de ces extraits ou de ces essences | 32,47 | 26,61 | 50,0 | 100,0 | 22,19 | 12,78 | 70,0 | 63,7 | 26,27 | 22,97 | 141,0 | 53,3 | 14,50 | 7,72 | 141,0 | 36,0 |

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Bois et liège | Bois et liège: À l'état brut | 18,60 | 19,19 | 60,0 | 12,0 | 3,95 | 1,77 | 30,0 | 1,1 | 4,22 | 2,25 | 30,0 | 16,9 | 3,25 | 1,69 | 30,0 | 1,6 |
| | Bois et liège: Demi-produits | 12,45 | 14,99 | 60,0 | 29,8 | 9,83 | 4,68 | 70,0 | 8,0 | 8,18 | 5,46 | 55,0 | 14,1 | 5,20 | 1,09 | 30,0 | 13,2 |
| | Bois et liège: Plaquage, contre-plaqué, etc. | 24,68 | 17,11 | 100,0 | 51,9 | 16,39 | 10,20 | 70,0 | 21,2 | 13,70 | 12,42 | 110,0 | 28,6 | 10,22 | 7,62 | 75,0 | 29,5 |
| | Articles en bois et en liège (à l'exclusion des meubles) | 23,43 | 17,24 | 60,0 | 52,5 | 16,92 | 8,07 | 80,0 | 31,4 | 17,02 | 11,25 | 215,0 | 40,6 | 12,89 | 7,04 | 50,0 | 36,0 |
| | Bois et liège: Meubles en bois | 28,43 | 25,65 | 60,0 | 50,0 | 21,83 | 7,39 | 80,0 | 49,2 | 21,70 | 15,34 | 215,0 | 69,8 | 15,81 | 11,50 | 50,0 | 44,2 |
| Cuivre | Cuivre: À l'état brut | 34,57 | 11,00 | 100,0 | 29,9 | 3,35 | 3,58 | 17,0 | 0,5 | 3,51 | 1,85 | 15,0 | 0,0 | 7,10 | 1,32 | 25,0 | 50,5 |
| | Cuivre: Lingots et autres formes primaires | 29,32 | 28,46 | 100,0 | 23,9 | 4,83 | 3,51 | 15,0 | 0,0 | 5,08 | 4,69 | 25,0 | 1,8 | 6,52 | 2,82 | 25,0 | 20,5 |
| | Cuivre: Demi-produits | 26,05 | 46,28 | 100,0 | 34,4 | 11,00 | 7,75 | 70,0 | 12,4 | 9,58 | 7,31 | 50,0 | 23,2 | 7,50 | 4,92 | 43,0 | 18,7 |
| | Cuivre: Produits finis | 29,38 | 27,37 | 100,0 | 67,9 | 14,92 | 12,85 | 80,0 | 35,8 | 15,16 | 14,16 | 175,0 | 40,2 | 10,43 | 11,19 | 43,0 | 31,9 |
| Textiles et vêtements | Non transformés | 10,11 | 7,07 | 60,0 | 11,0 | 5,79 | 4,52 | 70,0 | 2,4 | 7,32 | 4,60 | 90,0 | 3,6 | 8,85 | 24,06 | 50,0 | 9,1 |
| | Légèrement transformés | 9,31 | 2,90 | 60,0 | 3,9 | 5,68 | 4,08 | 30,0 | 0,5 | 7,83 | 13,44 | 90,0 | 1,0 | 9,29 | 18,89 | 47,2 | 15,1 |
| | Fils | 27,31 | 22,67 | 100,0 | 49,1 | 12,96 | 9,74 | 80,0 | 27,0 | 11,13 | 12,16 | 210,0 | 27,4 | 8,91 | 7,86 | 50,0 | 25,3 |
| | Tissus | 36,69 | 32,84 | 300,0 | 53,1 | 18,70 | 16,42 | 80,0 | 53,2 | 17,62 | 21,08 | 220,0 | 56,0 | 13,81 | 15,05 | 50,0 | 43,2 |
| | Vêtements et autres articles confectionnés | 33,15 | 31,71 | 100,0 | 69,6 | 20,42 | 9,19 | 100,0 | 61,0 | 21,05 | 19,51 | 220,0 | 58,2 | 15,73 | 12,60 | 100,0 | 47,1 |

*Source*: Base de données TRAINS de la CNUCED.

**Tableau 7. Progressivité des droits de douane pour certaines filières de production; marchés: pays développés; partenaires: pays en développement**

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Agrumes | Frais ou secs | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Préparés ou conservés | . | . | . | 0, 0 | . | . | . | . | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | . | . | . | . |
| | Jus | 5,50 | 9,46 | 11,0 | 0,0 | . | . | . | . | 2,50 | 2,50 | 5,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| Cacao | Fèves de cacao | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Pâte de cacao et coques et pellicules | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | . | . | . | . |
| | Beurre de cacao et poudre de cacao | . | . | . | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | . | . | . | . |
| | Chocolat | 1,00 | 1,73 | 10,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 10,00 | 10,00 | 10,0 | 0,0 | 0,29 | 0,09 | 3,5 | 0,0 |
| Café | Café à l'état brut | 0,16 | 0,00 | 8,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Café torréfié, coques et pellicules de café | 2,86 | 1,49 | 20,0 | 10,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,92 | 1,30 | 12,0 | 0,0 |
| | Extraits ou essences de café et préparation à base de ces extraits ou de ces essences | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 19,37 | 19,37 | 34,1 | 54,5 | 1,47 | 0,76 | 8,8 | 0,0 | 0,98 | 1,42 | 8,8 | 0,0 |

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Bois et liège | Bois et liège: À l'état brut | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,18 | 0,39 | 4,7 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Bois et liège: Demi-produits | 0,18 | 0,59 | 10,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,36 | 0,18 | 4,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Bois et liège: Plaquage, contre-plaqué, etc. | 0,60 | 0,90 | 10,0 | 0,0 | 2,28 | 0,79 | 40,0 | 4,4 | 1,60 | 0,58 | 40,0 | 1,8 | 0,19 | 0,02 | 10,0 | 0,0 |
| | Articles en bois et en liège (à l'exclusion des meubles) | 0,81 | 0,46 | 50,0 | 1,7 | 0,80 | 0,08 | 50,0 | 3,7 | 1,11 | 0,72 | 50,0 | 3,0 | 0,79 | 0,45 | 60,0 | 4,1 |
| | Bois et liège: Meubles en bois | 0,24 | 0,45 | 6,6 | 0,0 | 0,40 | 0,44 | 5,3 | 0,0 | 0,79 | 0,28 | 5,0 | 0,0 | 0,06 | 0,00 | 5,0 | 0,0 |
| Cuivre | Cuivre: À l'état brut | 2,00 | 0,51 | 8,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Cuivre: Lingots et autres formes primaires | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,20 | 0,01 | 1,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Cuivre: Demi-produits | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | . | . | . | . | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Cuivre: Produits finis | 1,18 | 1,85 | 10,0 | 0,0 | 4,88 | 1,93 | 50,0 | 8,6 | 1,29 | 0,87 | 5,0 | 0,0 | 0,11 | 0,53 | 3,0 | 0,0 |
| Textiles et vêtements | Non transformés | 0,91 | 1,00 | 35,0 | 2,2 | 0,95 | 3,05 | 35,0 | 1,8 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 |
| | Légèrement transformés | 1,50 | 1,50 | 1,5 | 0,0 | . | . | . | 0,0 | 0,00 | 0,00 | 0,0 | 0,0 | . | . | . | . |
| | Fils | 2,91 | 0,08 | 10,0 | 0,0 | 0,27 | 0,05 | 4,8 | 0,0 | 3,54 | 0,37 | 12,0 | 0,0 | 1,61 | 0,30 | 10,6 | 0,0 |
| | Tissus | 6,96 | 1,93 | 60,0 | 6,7 | 7,50 | 1,79 | 60,0 | 11,9 | 5,20 | 1,93 | 60,0 | 6,5 | 3,74 | 1,57 | 90,0 | 2,3 |
| | Vêtements et autres articles confectionnés | 12,61 | 13,20 | 93,0 | 27,7 | 14,16 | 12,77 | 90,0 | 36,7 | 11,42 | 12,32 | 90,0 | 32,7 | 6,94 | 10,23 | 90,0 | 18,3 |

*Source*: Base de données TRAINS de la CNUCED.

**Tableau 8. Progressivité des droits de douane pour certaines filières de production; marchés: pays développés; partenaires: pays en développement**

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Agrumes | Frais ou secs | 60,00 | 60,00 | 60,0 | 100,0 | 28,75 | 24,11 | 35,0 | 75,0 | 21,88 | 19,27 | 70,0 | 37,3 | 9,79 | 27,24 | 35,0 | 30,3 |
| | Préparés ou conservés | . | . | . | . | . | . | . | . | 37,50 | 37,50 | 37,5 | 100,0 | . | . | . | . |
| | Jus | . | . | . | . | . | . | . | . | 34,00 | 39,66 | 50,0 | 85,7 | 28,00 | 34,26 | 35,0 | 100,0 |
| Cacao | Fèves de cacao | . | . | . | . | 2,50 | 0,61 | 10,0 | 0,0 | 5,00 | 5,00 | 5,0 | 0,0 | 4,00 | 2,14 | 8,0 | 0,0 |
| | Pâte de cacao et coques et pellicules | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . | . |
| | Beurre de cacao et poudre de cacao | . | . | . | . | . | . | . | . | 13,13 | 15,04 | 23,0 | 50,0 | 8,33 | 2,15 | 20,0 | 50,0 |
| | Chocolat | 50,00 | 50,00 | 50,0 | 100,0 | 25,00 | 25,99 | 30,0 | 66,7 | 35,00 | 30,73 | 40,0 | 75,0 | 21,36 | 21,34 | 35,0 | 88,2 |
| Café | Café à l'état brut | 5,00 | 6,61 | 15,0 | 0,0 | 11,60 | 5,44 | 30,0 | 66,3 | 15,63 | 6,97 | 50,0 | 32,1 | 9,15 | 1,04 | 100,0 | 54,3 |
| | Café torréfié, coques et pellicules de café | . | . | . | . | 27,63 | 39,85 | 80,0 | 55,6 | 14,22 | 14,82 | 25,0 | 22,2 | 13,75 | 13,83 | 20,0 | 63,6 |
| | Extraits ou essences de café et préparation à base de ces extraits ou de ces essences | . | . | . | . | 16,67 | 24,33 | 30,0 | 66,7 | 32,27 | 21,26 | 65,0 | 86,7 | 14,40 | 15,11 | 20,0 | 40,0 |

| Filière de production | | 1990 | | | | 1995 | | | | 2000 | | | | 2004 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nom | Stade de production | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) | Moyenne simple (%) | Moyenne pondérée (%) | Taux maximal (%) | Crêtes tarifaires inté-rieures (% du total) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| Bois et liège | Bois et liège: À l'état brut | 26,90 | 36,22 | 60,0 | 9,7 | 4,56 | 1,36 | 30,0 | 1,0 | 3,37 | 1,61 | 25,0 | 20,4 | 3,01 | 1,99 | 17,0 | 1,5 |
| | Bois et liège: Demi-produits | 11,95 | 50,70 | 60,0 | 18,5 | 10,58 | 2,65 | 70,0 | 26,7 | 5,97 | 2,57 | 25,0 | 11,3 | 5,31 | 0,34 | 25,0 | 11,7 |
| | Bois et liège: Plaquage, contre-plaqué, etc. | 32,97 | 29,02 | 60,0 | 52,1 | 13,51 | 11,70 | 70,0 | 29,6 | 14,06 | 9,17 | 60,0 | 47,7 | 17,46 | 16,42 | 30,0 | 62,2 |
| | Articles en bois et en liège (à l'exclusion des meubles) | 23,21 | 25,81 | 60,0 | 43,1 | 20,75 | 29,21 | 43,0 | 62,0 | 21,35 | 22,82 | 100,0 | 50,4 | 15,03 | 12,99 | 43,0 | 44,9 |
| | Bois et liège: Meubles en bois | 22,00 | 24,04 | 30,0 | 40,0 | 27,43 | 29,15 | 80,0 | 56,7 | 25,06 | 18,69 | 45,0 | 75,9 | 17,76 | 15,37 | 40,0 | 51,5 |
| Cuivre | Cuivre: À l'état brut | 54,08 | 44,32 | 100,0 | 53,8 | 3,00 | 1,45 | 15,0 | 0,0 | 5,86 | 0,09 | 15,0 | 0,0 | 9,30 | 0,67 | 25,0 | 68,2 |
| | Cuivre: Lingots et autres formes primaires | 44,46 | 65,71 | 100,0 | 35,3 | 3,50 | 4,26 | 15,0 | 0,0 | 4,44 | 5,02 | 12,0 | 0,0 | 11,42 | 3,49 | 25,0 | 42,9 |
| | Cuivre: Demi-produits | 43,91 | 89,31 | 100,0 | 29,4 | 10,25 | 9,74 | 25,0 | 15,4 | 11,17 | 11,65 | 20,0 | 21,4 | 15,86 | 7,74 | 25,0 | 65,1 |
| | Cuivre: Produits finis | 20,76 | 16,60 | 40,0 | 53,8 | 9,75 | 8,41 | 40,0 | 20,0 | 13,36 | 12,34 | 25,0 | 36,0 | 15,97 | 22,57 | 30,0 | 69,6 |
| Textiles et vêtements | Non transformés | 10,66 | 18,26 | 60,0 | 16,5 | 6,73 | 6,24 | 65,0 | 6,9 | 7,55 | 5,12 | 90,0 | 4,0 | 10,60 | 29,98 | 47,2 | 8,7 |
| | Légèrement transformés | 15,00 | 15,00 | 15,0 | 0,0 | 12,50 | 14,94 | 15,0 | 0,0 | 19,40 | 29,88 | 30,0 | 25,0 | 13,44 | 21,86 | 47,2 | 16,7 |
| | Fils | 17,04 | 15,67 | 27,0 | 31,0 | 16,52 | 6,79 | 70,0 | 33,0 | 12,00 | 13,05 | 40,0 | 25,2 | 14,43 | 14,16 | 30,0 | 65,8 |
| | Tissus | 26,42 | 28,04 | 100,0 | 32,2 | 31,55 | 23,55 | 80,0 | 68,4 | 17,24 | 42,16 | 70,0 | 50,4 | 17,19 | 20,49 | 43,0 | 65,4 |
| | Vêtements et autres articles confectionnés | 32,42 | 39,37 | 90,0 | 52,9 | 21,76 | 8,74 | 80,0 | 51,7 | 23,91 | 19,82 | 60,0 | 61,0 | 16,14 | 9,38 | 100,0 | 51,6 |

*Source*: Base de données TRAINS de la CNUCED.

---