



Project no. **SSPE-CT-2004-502457**

Project acronym: **EU-MED AGPOL**

Project full name:

**Impacts of agricultural trade liberalization between the EU and Mediterranean countries**

**Instrument type: Specific Targeted Project**

**Priority name: 8.1 Policy-oriented research**

**Deliverable D13 – Report n°1**

The protection of the European Market in the Fruit and Vegetable sector.  
The agreements between EU and Mediterranean Countries

Due date of deliverable: June 2005  
Actual submission date: August 2005

Start date of project: 01 March 2004

Duration: 36 months

**Organisation name of lead contractor for this deliverable:**  
Institut National de la Recherche Agronomique (INRA, France)

<b>Project co-funded by the European Commission within the Sixth Framework Programme (2002-2006)</b>		
<b>Dissemination Level</b>		
<b>PU</b>	Public PU	PU
<b>PP</b>	Restricted to other programme participants (including the Commission Services)	
<b>RE</b>	Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission Services)	
<b>CO</b>	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	

*This report has been written by*

**Emmanuelle CHEVASSUS-LOZZA (\*)**

**Jacques GALLEZOT(\*\*)**

**Monique HAREL(\*)**

**Vanessa PERSILLET(\*)**

**(\*) INRA Nantes, LERECO, FRANCE**

**(\*) UMR Economie Publique de Paris, INRA-INAPG-FRANCE**

## Table des matières

Table des matières .....	3
Liste des tableaux .....	4
Liste des sigles .....	5
Liste des sigles .....	5
Introduction .....	6
I. Les sources de données : TARIC .....	7
II. MEDITAR : une base de données sur la tarification des fruits et légumes originaires des pays méditerranéens .....	8
III. Les principes de la protection tarifaire appliquée par l'UE aux pays tiers .....	9
III.1. Des prélèvements variables au système du prix d'entrée .....	9
III.2. Une protection qui varie au cours du temps .....	11
III.3. Le problème de la détermination de la valeur en douane .....	11
III.3.1. Les produits avec prix d'entrée .....	12
III.3.2. Les produits sans prix d'entrée .....	13
IV. Les préférences accordées par l'UE dans le cadre de ses accords avec les pays méditerranéens .....	13
IV.1. Des accords bilatéraux, à un stade de la négociation différent d'un pays à l'autre .....	13
IV.2. Les modalités de définition et d'allocation des préférences .....	16
IV.3. Au total, quel est le niveau de préférence accordé par l'UE aux pays méditerranéens ? .....	19
IV.3.1. Un problème méthodologique : le calcul à un niveau agrégé des équivalents ad-valorem .....	20
IV.3.2. Un accès préférentiel au marché de l'UE très différent d'un pays à l'autre .....	20
V. Les normes en vigueur au sein du marché européen .....	25
V.1. Les normes imposées par l'organisation commune de marché (OCM) des fruits et légumes .....	25
V.2. Les normes imposées pour la protection de la santé du consommateur .....	25
V.3. Les contraintes phytosanitaires .....	26
V.4. La protection de l'environnement .....	26
V.5. Les normes privées .....	26
VI. Quelques remarques en guise de conclusion .....	28
Références bibliographiques .....	29
Références des principaux règlements européens cités .....	30

## Liste des tableaux

Tableau 1: Répartition des importations européennes de fruits et légumes selon le système de protection et la provenance géographique (2004).....	9
Tableau 2 : Le système des prix d'entrée ; l'exemple de la protection appliquée à la tomate dans le cadre du régime NPF entre octobre et mars.....	10
Tableau 3 : Evolution au cours de l'année de la protection appliquée dans le cadre du régime NPF et dans le cas de la tomate.....	11
Tableau 4 : La valeur forfaitaire des importations de tomates en provenance des pays tiers (autres que Maroc et Turquie) et le niveau de la protection en janvier 2003.....	12
Tableau 5 : Etat d'avancement des négociations sur les accords d'association euro-méditerranéens (Mai 2004). .....	14
Tableau 6 : Nombre des lignes tarifaires (nc10), par pays et régime tarifaire – fruits et légumes frais (chapitres 7 et 8) – année 2004. ....	14
Tableau 7: Répartition des importations de fruits et légumes de l'UE en provenance des pays méditerranéens selon le régime tarifaire applicable. () .....	15
Tableau 8 : Structure des accords : nombre de lignes tarifaires (nc10-pays-mois), avec une valeur nulle.....	16
Tableau 9: Protection appliquée par l'UE aux pays méditerranéens. Moyenne arithmétique, année 2004– légumes (nomenclature nc4). ....	23
Tableau 10 : Exportations des pays méditerranéens vers le marché européen (1000€), année 2004 – légumes (nomenclature nc4). ....	23
Tableau 11 : Protection appliquée par l'UE aux pays méditerranéens. Moyenne arithmétique, année 2004– fruits (nomenclature nc4). ....	24
Tableau 12 : Exportations des pays méditerranéens vers le marché européen (1000€), année 2004 – fruits (nomenclature nc4). ....	24

## Liste des sigles

### Code des pays

DZ = Algérie

EG = Egypte

IL = Israël

JO = Jordanie

LB = Liban

LY = Libye

MA = Maroc

PS = Territoires Palestiniens

SY = Syrie

TN = Tunisie

TR = Turquie

### Sigles de régimes tarifaires

NPF = Nation la plus favorisée ( en anglais MFN = Most favoured Nation)

SPG = Système des préférences généralisées (en anglais GSP = General System of Preferences)

## Introduction

La réglementation des échanges avec les pays tiers, dans le secteur des fruits et légumes, est un élément clé de l'organisation commune du marché de ce secteur. Elle vise plusieurs objectifs. Le premier, est bien évidemment une protection des producteurs européens, dans un secteur sensible où les productions sont le plus souvent très fortement saisonnalisées et où les produits périssables sont difficilement stockables. Il s'agit alors de protéger les agriculteurs européens sur des périodes très précises : la protection est ainsi étroitement liée à la saison. A la différence d'autres secteurs agricoles européens pour lesquels un système de prix garanti avait été initialement mis en place et des aides directes distribuées aux producteurs, dans le secteur des fruits et légumes, le soutien au prix passe par la protection aux frontières, complétée par un système de retrait en cas d'effondrement du prix de marché. Ce système de protection a pour objectif également de garantir le fonctionnement du marché européen et par là prémunir le producteur européen d'une concurrence déloyale. L'organisation commune du marché des fruits et légumes destinés à la consommation finale est basée sur une normalisation précise de la qualité des produits commercialisés ainsi qu'une définition détaillée des normes d'étiquetage (articles 2 à 7 du règlement n°2200/96). Pour garantir les conditions de commercialisation en vigueur au sein du marché unique, les pays tiers à l'Union européenne sont obligés d'adopter ces normes de commercialisation. Ainsi, selon l'article 8 du règlement n°2200/96, les produits soumis à des normes de qualité ou de commercialisation seront acceptés à l'importation s'ils sont conformes aux normes européennes ou à des normes jugées équivalentes. Enfin, la régulation des échanges avec les pays tiers vise à préserver la santé du consommateur ou à protéger les cultures européennes. Au-delà des règles strictement liées à l'application de l'OCM fruits et légumes, les produits importés doivent respecter les règles sanitaires et phytosanitaires en vigueur dans l'UE.

De ce fait, la réglementation de l'accès au marché européen de fruits et légumes comporte des éléments tarifaires et non tarifaires. Ce système de protection mis en place par l'UE a été redéfini (du moins dans sa partie tarifaire) à la suite des accords de l'OMC signés en 1994 à Marrakech. Afin d'être en conformité avec ses engagements pris à l'OMC, l'UE a supprimé le système de prélèvements variables à la frontière de son marché et l'a remplacé par des taxes ad-valorem et des droits spécifiques. Pour certains produits néanmoins, un système spécifique de prix d'entrée a été mis en place et rend le niveau de la protection appliquée par l'UE dépendante du prix du produit. Parallèlement à ces accords multilatéraux, et à la suite des accords de Barcelone de 1995, l'UE a signé avec ses partenaires européens des accords préférentiels qui prévoient une libéralisation des échanges entre les deux bords de la Méditerranée pour 2010. Ces accords ne sont pas régionaux dans le sens où l'UE a signé des partenariats bilatéraux avec chacun des pays méditerranéens et l'état d'avancement de la libéralisation varie très fortement d'un pays à l'autre voire d'un produit à l'autre.

L'objet de ce rapport est d'apporter un éclairage sur la nature de la protection européenne dans ce secteur sensible et très spécifique des fruits et légumes. Nous montrerons notamment que la complexité du système rend difficile le calcul d'une mesure globale de la protection. L'enjeu, pourtant, est d'apporter une mesure de l'accès au marché européen pour les pays méditerranéens et d'évaluer d'une part les marges préférentielles dont ils bénéficient par rapport aux autres pays tiers mais aussi d'évaluer la hiérarchie des préférences allouées à chaque pays. Cette analyse et ces mesures étant faites, nous discuterons, en guise de conclusion, différentes propositions de scénarios de libéralisation.

## I. Les sources de données : TARIC

Pour conduire l'analyse de la réglementation et des tarifs appliqués par l'UE la principale source mobilisée pour cette étude est le Tarif Intégré de la Communauté européenne (TARIC). Il s'agit d'une base de données gérée par la DG Fiscalité (ex Taxud). Sans conteste, bien que très volumineuse (plus de 250 tables et quelques millions de lignes), c'est la meilleure source concernant les données tarifaires européennes.

**Le Tarif intégré de la Communauté européenne (TARIC)** comporte tous les éléments de la législation communautaire qui se trouvent publiés dans le JO des Communautés (séries C). Il indique tous les taux appliqués par l'UE pour chacun des régimes tarifaires en vigueur, ainsi que toutes les mesures de pratiques commerciales.

Fondé sur la nomenclature combinée (NC) mais à un niveau beaucoup plus fin que la nomenclature des échanges (10 à 14 chiffres au lieu de 8), le tarif intégré des Communautés européennes reprend :

- Toutes les mesures de la réglementation douanière (Tarif Douanier Commun - TDC), les codes de la NC à 8 chiffres, la désignation des marchandises et les montants des droits de douanes.
- Les "sous-positions TARIC" identifiées par un neuvième et dixième chiffre et qui sont nécessaires à la mise en œuvre des mesures communautaires spécifiques (suspensions et contingentements tarifaires, préférences tarifaires, SPG, etc.) Ces subdivisions communautaires complémentaires forment avec la NC le code TARIC.
- Un code additionnel Taric (à quatre caractères et débutant à la onzième position) peut-être également utilisé à des fins d'application des réglementations communautaires spécifiques. Actuellement ce code additionnel sert, par exemple, à coder les éléments anti-dumping et les droits compensateurs se référant à des entreprises, les éléments agricoles (EA) ou encore les restitutions à l'exportation.

En ne considérant ici que les mesures relatives à l'importation, la base de données TARIC reprend à partir des codes NC et subdivisions (9 et 10 chiffres ou un code additionnel) toutes informations concernant :

- les suspensions tarifaires ;
- les contingents tarifaires (conventionnels, OMC) ;
- les préférences tarifaires ;
- les contingents préférentiels ;
- le système des préférences généralisées (SPG) applicable aux pays en développement ;
- les droits antidumping et droits compensateurs ;
- les taxes compensatoires ;
- les éléments agricoles ;
- les valeurs unitaires et forfaitaires à l'importation ;
- les prix de référence et prix minimaux ;
- les prohibitions à l'importation ;
- les surveillances à l'importation.

Le TARIC reprend les variations réglementaires des mesures tarifaires qui ont parfois plusieurs périodes de validité infra-annuelle. En outre, et plus spécifiquement pour les

produits agricoles, les droits sont parfois précisés avec des composants additifs ou des prix d'entrée:

- Éléments agricoles (EA), droit supplémentaire s'appliquant à certains produits transformés utilisant des produits agricoles de base soumis à une protection tarifaire (produits laitiers par exemple).
- Éléments supplémentaires sur le sucre (AD Z) ou sur la farine (AD F/M), dont le montant spécifique sera différent selon les régimes (préférentiels ou NPF).
- Les prix d'entrée des fruits et légumes (tomates, concombres, artichauts, courgettes, citrons, raisins, pommes, abricots, cerises, pêches, prunes, jus de fruits) selon une saisonnalité variable. Les droits vont naturellement être différents selon les niveaux de prix d'entrée, la période et l'origine préférentielle. Compte tenu de l'incertitude et de la complexité à estimer la valeur en douane pour ces produits (périssabilité), les importateurs ont souvent recours à un système reposant sur le choix de "valeurs unitaires" ou de "valeurs forfaitaires".

## **II. MEDITAR : Une base de données sur les droits de douanes appliqués par l'UE aux pays méditerranéens dans le secteur des fruits et légumes.**

La réglementation tarifaire européenne relative aux fruits et légumes représente la partie la plus complexe du système de protection du marché européen. L'analyse de cette réglementation fait l'objet des sections suivantes et exploite les modalités d'applications du règlement douanier repris dans le TARIC. Le traitement du TARIC a conduit à réaliser une base de données spécifique pour les fruits et les légumes permettant de disposer de toutes les composantes des droits s'appliquant à ces produits en 2004. Le cadre de ce projet, destiné à étudier les scénarios de libéralisation des échanges entre l'UE et les pays méditerranéens, nécessite de mobiliser une information précise et récente de la protection en vigueur pour ces produits.

C'est pourquoi il a été réalisé un logiciel adapté à cet objectif reposant sur l'exploitation du TARIC : MEDITAR. Cette application permet une interrogation multicritères du système de protection des fruits et légumes. Les clés d'accès à l'information peuvent se faire à partir du produit, identifié selon la nomenclature TARIC à 10 chiffres ou bien selon la mesure tarifaire (droit NPF, contingent NPF, droit préférentiel, contingent préférentiel) ou bien encore selon le régime de préférence (accord bilatéral, Système de préférence généralisé,...). Toutes ces composantes pouvant être combinées et complétées par d'autres critères (niveau de droits ou pays d'origine). Un traitement des équivalents ad-valorem des droits est inclus dans le logiciel. Celui-ci transforme les droits spécifiques (droits exprimés en Euros par unités de mesure) ou les droits complexes (droits spécifiques associés à un montant ad-valorem ou à un seuil minima à respecter) en équivalent ad-valorem. Pour faire ce calcul, nous avons utilisé soit le prix d'entrée en usage (lorsqu'il y en a un) soit la valeur unitaire de l'échange (valeur de l'importation/ quantité importée) estimée à partir de la base Comext (Eurostat).

### III. Les principes de la protection tarifaire appliquée par l'UE aux pays tiers

#### III.1. Des prélèvements variables au système du prix d'entrée.

Pour la majorité des fruits et légumes, les prélèvements variables en application jusqu'en 1994 ont été supprimés et remplacés par une taxe ad-valorem à laquelle, pour certains produits, des montants spécifiques ont été rajoutés (souvent exprimés en Euros par 100 kg). Si les prélèvements variables permettaient de compenser l'écart entre le prix mondial et celui du marché européen, et donc de garantir un prix élevé aux producteurs européens, ils permettaient également de déconnecter le marché européen des fluctuations du marché mondial. En transformant la protection en taxe ad-valorem, le risque de transmission de la fluctuation des prix mondiaux à l'intérieur du marché européen est maintenant plus grand. La protection par un droit spécifique permettant au contraire de limiter l'accès au marché des produits ayant des prix bas.

Pour certains produits jugés trop sensibles – tomates, concombres, artichauts, courgettes, citrons, raisins de table, pommes, abricots, cerises, pêches, prunes et jus de raisins - il a été nécessaire de garantir un certain niveau de prix, tout en limitant la transmission des fluctuations en provenance du marché mondial. Un système de protection dépendant du prix d'entrée des produits sur le marché européen a été mis en place. Ces douze produits sont importants pour le secteur horticole européen. Ils représentent en effet 22,3% des importations européennes en provenance du reste du monde et 40,90% des échanges intra-européens de fruits et légumes (Tableau 1).

**Tableau 1: Répartition des importations européennes de fruits et légumes selon le système de protection et la provenance géographique (2004).**

	Importations de F&L en provenance des pays tiers			Echanges intra-européens de F&L(*)
	Reste du Monde	Pays Méd.	Total	
Produits avec prix d'entrée	20.77%	28.82%	22.31%	40.90%
Produits sans prix d'entrée	79.23%	71.18%	77.69%	50.10%
Total	100%	100%	100%	100%

Source : Calcul des auteurs à partir des bases COMEXT et TARIC

(\*) Bien évidemment, dans les échanges intra-européens aucun système de protection n'est appliqué. Il faut lire ici la part des deux catégories de produits dans les échanges intra-européens.

#### La protection des produits avec prix d'entrée : le cas de la tomate

Quelle que soit l'origine du produit, la protection européenne est basée sur un prix seuil, appelé « prix de déclenchement ». Quand le produit entre sur le marché européen à un prix au dessus de ce seuil (ici 84,6 €/100kg dans le cas de la tomate, Tableau 2), alors l'importateur doit payer seulement la partie ad-valorem du droit (soit 8,8%). Si le prix d'entrée est en dessous de ce seuil, une mesure de sauvegarde est déclenchée, et l'importateur doit payer en plus de la taxe ad-valorem, des droits spécifiques. Ce montant spécifique est calculé comme la différence entre le prix de déclenchement et le prix d'entrée. Enfin, si le prix d'entrée est en dessous d'un certain niveau, égal à 92% du prix de déclenchement (ici 77,8 €/100kg), alors le droit spécifique imposé est à son maximum soit 29,8 €/100kg. Aussi, plus le prix d'entrée sur le marché est faible, plus les droits à payer sont élevés. Ainsi, si l'on tient compte des deux éléments du droit, quand le prix est juste inférieur à 77,8€, alors le niveau des taxes représente 73,4% du prix.

Il convient de noter que ce montant spécifique maximum est "notifié" par l'UE à l'OMC sur ses listes d'engagement. Ainsi, une fois notifié, ce montant spécifique maximum n'est pas

négociable, même dans le cas d'accord préférentiel. Ceci signifie que si le prix d'entrée du produit est inférieur à 92% du prix de déclenchement (Cf. encadré), le montant spécifique maximum est toujours appliqué. Aussi, les marges de manœuvre pour la négociation des préférences se limitent à l'exemption ou la réduction de la partie ad-valorem du droit de douane, et la réduction du prix de déclenchement. On verra par la suite, comment ces instruments sont utilisés.

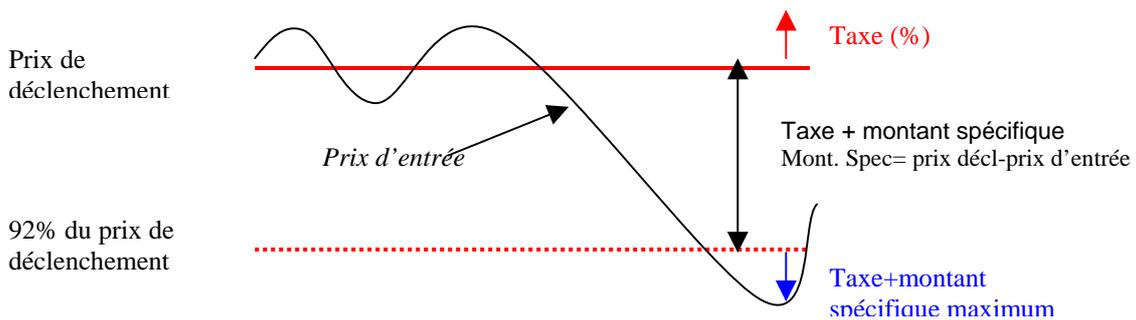
**Tableau 2 : Le système des prix d'entrée ; l'exemple de la protection appliquée à la tomate dans le cadre du régime NPF entre octobre et mars.**

NPF tariffs for tomatoes  
1 October to 31 March

Entry Prices	Ad valorem tax (%)	specific Duty (€/100kg)	Ad valorem equivalent (%) <sup>(*)</sup>
Trigger price $\geq 84,6$	8,8	0	8,8
82,9	8,8	1,7	10,9
81,2	8,8	3,4	13,0
79,5	8,8	5,1	15,2
77,8	8,8	6,8	17,5
$< 77,8$	8,8	29,8	73,4

(\*) Ad valorem equivalent = Ad valorem tax + (specific duty/Entry price).

**Encadré : Le fonctionnement de la protection dans un système avec prix d'entrée.**



### III.2. Une protection qui varie au cours du temps

Contrairement aux autres produits agricoles pour lesquels la protection est définie une fois par an - au mois de juin au moment du dépôt par l'UE de ses listes d'engagement à l'OMC <sup>(1)</sup> - pour les fruits et légumes la protection peut varier au cours de l'année. Ainsi, par exemple, pour les haricots verts, de juillet à octobre, le tarif NPF est de 13,6% alors que sur la période d'hiver il est de 10,4%.

Pour les produits à prix d'entrée, la saisonnalité peut être prise en compte de deux façons :

- variation du prix de déclenchement,
- évolution de la taxe ad-valorem.

Par contre, le montant spécifique maximum reste constant sur toute l'année.

Dans le cas de la tomate, par exemple, deux saisons sont définies : la période d'hiver qui va de novembre à mai, et celle d'été de juin à fin octobre. Les taux ad-valorem sont définis pour chacune de ces deux périodes. Par contre, les prix d'entrée peuvent varier au sein de ces périodes en fonction des conditions de production en Europe (Tableau 3). Ainsi, par exemple, le prix élevé d'avril est destiné à protéger les productions sous serre du Nord de l'Europe.

**Tableau 3 : Evolution au cours de l'année de la protection appliquée dans le cadre du régime NPF et dans le cas de la tomate.**

	Trigger Price €/100kg	Ad- valorem (%)	Specific duty €/100kg	<92% Trigger Price €/100kg	Ad-valorem (%)	Specific duty €/100kg
January-March	84,6	8,8	0	77,8	8,8	29,8
April	112,6	8,8	0	103,6	8,8	29,8
May	72,6	8,8	0	66,8	8,8	29,8
June-September	52,6	14,4	0	48,4	14,4	29,8
October	62,6	14,4	0	57,6	14,4	29,8
Nov-December	62,6	8,8	0	57,6	8,8	29,8

Source : TARIC

### III.3. Le problème de la détermination de la valeur en douane

Les produits étant périssables et vendus en consignment, la valeur de la transaction n'est connue qu'au moment de la mise en marché et non lors de l'entrée sur le marché européen. En effet, l'exportateur du pays tiers à l'UE expédie son produit à un importateur qui se chargera de la vente. Au départ du pays d'origine, le prix du produit n'est pas fixé. Après la vente, l'exportateur est payé au prix du marché au moment de la vente. Aussi, pour le douanier, le principal problème pour calculer le montant de la protection à appliquer est de connaître la valeur en douane. Dans le cas des fruits et légumes deux systèmes sont pratiqués : l'un spécifique aux produits à prix d'entrée, le deuxième appliqué aux autres produits qui est le système de la valeur unitaire.

1 Ces engagements n'ont pas varié depuis 2001, dernière année de mise en œuvre des accords de Marrakech.

### III.3.1. Les produits avec prix d'entrée

Trois possibilités sont offertes à l'importateur pour la déclaration de la valeur en douane :

- L'utilisation de la valeur forfaitaire à l'importation (VFI)
- L'utilisation de la valeur FOB (augmentée des coûts de transports et des frais d'assurance) – méthode FOB
- La valeur en douane ou valeur de facturation (méthode déductive)

La valeur forfaitaire est un prix « officiel » publié chaque jour dans le Journal Officiel des Communautés européennes. Il est appliqué dans tous les pays membres, le jour suivant la publication. La valeur forfaitaire est calculée par la Commission, par produit et par origine, sur la base de la moyenne pondérée des prix du produit recensés sur les marchés d'importation représentatifs des pays membres ou sur d'autres marchés quand c'est nécessaire. La valeur ainsi calculée est diminuée d'un montant forfaitaire de 5€/100kg et de la valeur de la taxe ad-valorem <sup>(2)</sup>.

Si l'importateur choisit la valeur forfaitaire (VFI) lors du dédouanement, le montant spécifique à appliquer est déterminé en comparant la VFI à l'échelle de prix d'entrée définie précédemment. Dans l'exemple ci dessous (Tableau 4), le 4 janvier 2003, la VFI appliquée à tous les pays tiers était de 39,9€/100kg. A ce prix qui est en dessous du prix de déclenchement (77,8€/100kg), l'importateur doit payer en plus de la taxe ad-valorem, le montant spécifique maximum (29,8 €/100kg). Par contre, le 9 janvier, la VFI étant au-dessus du prix de déclenchement, l'importateur n'a pas à payer de montant spécifique.

**Tableau 4 : La valeur forfaitaire des importations de tomates en provenance des pays tiers (autres que Maroc et Turquie) et le niveau de la protection en janvier 2003.**

	Valeur forfaitaire	Taxe ad-valorem (%)	Montant spécifique
04-janv	39,9	8,8	29,8
07-janv	87,6	8,8	
08-janv	94,4	8,8	
09-janv	90,1	8,8	
14-janv	75,6	8,8	29,8

Source : JOCE

Le calcul des droits à payer est le même pour les deux autres méthodes (déductive et FOB). La différence entre ces méthodes repose dans le choix de la valeur de dédouanement adoptée. L'importateur peut choisir entre :

- le prix FOB des produits dans leur pays d'origine augmenté des coûts d'assurance et de transports jusqu'à la frontière européenne, dans la mesure où ce prix et ces frais sont connus au moment de la déclaration en douane. Si ces prix sont supérieurs à 8% de la valeur forfaitaire à l'importation, l'importateur doit constituer une garantie égale au montant des droits qu'il aurait payé si la valeur forfaitaire avait été utilisée,
- ou la valeur en douane calculée (prix de facturation) appliquée aux seuls produits concernés. Dans ce cas, les droits peuvent être déduits et l'importateur doit également déposer une garantie dont le montant est calculé de la même manière que précédemment.

L'importateur a un mois pour vendre le produit et il est soumis à un délai de quatre mois, à compter de la date d'acceptation de la mise en libre circulation du produit, pour prouver que le lot a bien été vendu dans les conditions de prix déclaré. Si l'importateur ne se conforme pas à une de ses dates limites, il perd sa caution. Il perd également sa caution s'il n'a pas pu prouver que les conditions déclarées ont été remplies.

---

<sup>2</sup>  $SIV = (WAP - 5\text{€/}100\text{kg}) / (1 + t)$  where t is the ad-valorem duty and WAP is the weighted average of prices

L'importateur choisira une de ces trois méthodes (VFI, FOB, déductive) en fonction du niveau de la valeur forfaitaire (comparativement au prix de déclenchement). Dans la pratique, il apparaît que le choix de ces méthodes dépend des opérateurs (taille) et des différents Etats Membres. Si ces différentes méthodes répondent à des conditions de gestion de la valeur de dédouanement des fruits et légumes, l'unification des procédures mériterait une réflexion.

### *III.3.2. Les produits sans prix d'entrée*

Pour les produits sans prix d'entrée, le problème de la détermination de la valeur en douane est le même que précédemment. Des procédures simplifiées ont été mises en place pour certains produits sans prix d'entrée. Elles consistent en l'adoption de valeurs unitaires (VU) applicables aux dits produits pendant des périodes de quatorze jours chacune (commençant un vendredi). Les valeurs unitaires sont calculées à partir des prix au cours d'une période de référence antérieure. Représentant la valeur en douane des marchandises concernées, il n'est donc pas nécessaire de les ajuster en fonction des frais (livraison, etc.) ou des réductions de prix éventuelles.

Les procédures simplifiées ne peuvent être appliquées qu'aux fruits et légumes. Elles sont aussi exclues lorsque ces mêmes produits agricoles sont soumis au système des valeurs forfaitaires. (Voir Règlement (CE) n°3223/94 du 21/12/94, J.O. n°L 337 du 24 décembre 1994).

L'application de ce système est facultative pour l'importateur. Toutefois, afin d'éviter que le régime le plus favorable ne soit systématiquement choisi, le recours aux dites procédures est soumis à certaines restrictions.

Ainsi, une fois que l'importateur a choisi la procédure simplifiée pour la déclaration de la valeur en douane du ou des produits qu'il importe, il « adhère au système ». Ceci signifie que par cette adhésion, l'importateur s'engage implicitement à appliquer le système des procédures simplifiées à ce ou ces produits, jusqu'à la fin de l'année civile en cours. Si un importateur, après avoir appliqué les procédures simplifiées, recourt aux règles habituelles d'évaluation pour le même produit (en déclarant par exemple le prix d'achat), il perd le bénéfice des procédures simplifiées pour ledit produit jusqu'à la fin de l'année civile en cours. La mesure d'exclusion, qui peut s'étendre parfois jusqu'à la fin de l'année civile suivante, est toujours prise par l'Administration centrale.

## **IV. Les préférences accordées par l'UE dans le cadre de ses accords avec les pays méditerranéens**

### **IV.1. Des accords bilatéraux, à un stade de la négociation différent d'un pays à l'autre**

Le régime tarifaire précédent s'applique à tous les pays tiers entrant sur le marché européen, y compris les pays méditerranéens. A la suite de la conférence « EUROMED » de Barcelone de 1995, l'UE et ses partenaires méditerranéens ont négocié des accords commerciaux préférentiels. L'état d'avancement de ces négociations diffère d'un pays à l'autre (Tableau 5). Ainsi, avec la Tunisie, l'accord a été signé dès juin 1995, alors que la Libye a pour l'instant le statut d'observateur et aucun accord commercial n'a été signé. Les négociations sont en cours avec la Syrie. Enfin, d'autres pays comme le Maroc ou Israël ont déjà renégocié leur premier accord commercial. Notons que dans le cadre de la négociation de l'adhésion de la Turquie à l'UE, celle-ci a signé un accord d'Union Douanière avec l'UE, dans le prolongement des accords d'association signés dès 1963. Cette union douanière concerne tous les produits industriels, y compris la part industrielle des produits transformés.

Par contre, les produits agricoles comme les services ne sont pas inclus dans l'accord. Des préférences tarifaires leurs sont allouées.

**Tableau 5 : Etat d'avancement des négociations sur les accords d'association euro-méditerranéens (Mai 2004).**

	Conclusions of the negotiations	Signature of agreement	Entry into force of the agreement	Modification of the agreement
Tunisia	June 95	July. 95	Mach -98	
Israël	Sept. 95	Nov. 95	June-00	December 03
Morocco	Nov. 95	February. 96	March -00	December 03
Occ. Palestinian Territory	Dec 96	February 97	July. 97	
Jordan	April97	Nov. 97	May-02	
Egypt	June -99	June-01	January. 04	
Algeria	Dec. 01	April02		
Lebanon	Jan. 02	June 02	March 03	
Syria	In progress			
Libya	Observer			
Turkey ( Custom Union with the EU)		1995	Jan 1996	

Même si des accords d'association ont été signés, tous les produits ne sont pas concernés mais peuvent bénéficier d'autres préférences allouées dans le cadre d'autres accords préférentiels (SPG notamment). Ainsi, pour les 5446 lignes tarifaires (nc10) répertoriées chaque mois dans les chapitres 7 et 8 de la nomenclature combinée (Tableau 6), les accords entre l'UE et la Tunisie ne concernent que 791 lignes. 3147 produits bénéficient d'une préférence allouée dans le cadre du régime SPG. À l'inverse, la quasi-totalité des produits importés en provenance de la Turquie entre dans le cadre de l'accord préférentiel Euro-Turc. La Libye, qui n'a pas encore d'accord avec l'UE, peut exporter ses produits sous le régime SPG.

**Tableau 6 : Nombre des lignes tarifaires (nc10), par pays et régime tarifaire – fruits et légumes frais (chapitres 7 et 8) – année 2004.**

	No preference	EU-MED	SPG	total
DZ	1546	659	3241	5446
EG	1499	649	3298	5446
IL	4626	821		5447
JO	1569	529	3348	5446
LB	648	4218	590	5456
LY	1819	0	3627	5446
MA	1242	2538	1666	5446
PS	5054	387		5441
SY	1725	174	3547	5446
TN	1508	791	3147	5446
TR	759	4697		5456

*Les lignes sont comptabilisées mois par mois*

*Source : Calculs des auteurs à partir de la base TARIC*

Rapportée à la valeur totale des importations européennes de fruits et légumes, en provenance des pays méditerranéens, la part de ces accords est importante. 87,8% des importations bénéficient de ce régime (Tableau 7), et c'est la quasi-totalité pour les importations en provenance de Turquie. Il convient en revanche de noter que plus du tiers

des ventes israéliennes sur le marché européen ne bénéficie d'aucune préférence et sont donc échangées au tarif NPF.

**Tableau 7: Répartition des importations de fruits et légumes de l'UE en provenance des pays méditerranéens selon le régime tarifaire applicable. <sup>(3)</sup>**

	NPF	EU-MED	SPG	Total
DZ	0,1%	67,4%	32,6%	100,0%
EG	8,4%	72,7%	18,9%	100,0%
IL	32,4%	67,6%	0,0%	100,0%
JO	8,6%	81,8%	9,6%	100,0%
LB	1,6%	94,6%	3,8%	100,0%
LY	11,1%	0,0%	88,9%	100,0%
MA	1,1%	90,5%	8,4%	100,0%
PS	7,9%	92,1%	0,0%	100,0%
SY	5,5%	65,1%	29,4%	100,0%
TN	0,7%	89,1%	10,2%	100,0%
TR	2,7%	97,3%	0,0%	100,0%
Total	8,0%	87,8%	4,3%	100,0%

Source : Calculs des auteurs à partir des bases TARIC et COMEXT

Une autre analyse de l'état d'avancement du processus de libéralisation entre l'UE peut être faite en comptabilisant le nombre de lignes tarifaires (nc10) qui sont nulles (Tableau 8). Ainsi, pour la Turquie et le Maroc, près de 90% du nombre de lignes concernées par les accords sont à taux zéro. Pour les autres pays, ce pourcentage est également élevé sauf pour l'Algérie où moins de la moitié des lignes tarifaires est à taux zéro.

Au total, il apparaît que même si l'essentiel des importations de fruits et légumes frais de l'UE en provenance des pays méditerranéens bénéficie actuellement de préférences dans le cadre des accords euro-méditerranéens, l'accès au marché européen n'est pas totalement libéralisé. C'est pour le Liban et la Turquie que le processus est le plus avancé.

3 Les régimes tarifaires sont donnés par ligne tarifaire en nomenclature nc10. Par contre, les échanges sont donnés dans la base COMEXT en nomenclature à 8 chiffres. Pour pouvoir mettre en correspondance échanges et régimes tarifaires, des simplifications ont été nécessaires. En effet, pour certains produits décrits en nomenclature nc8, il peut y avoir plusieurs lignes tarifaires en nomenclature nc10 ; et, pour un même pays et une même période, le régime tarifaire en vigueur peut différer d'une ligne à l'autre. Aussi, avons-nous classé, pour un pays et une période donnés, les produits nc8 dans le régime préférentiel méditerranéen si au moins une ligne tarifaire du niveau nc10 était soumise à ce régime, faisant l'hypothèse que cette préférence était d'importance pour le produit (nc8).

**Tableau 8 : Structure des accords : nombre de lignes tarifaires (nc10-pays-mois), avec une valeur nulle.**

Country	NPF	EU MED	SPG	Total
DZ	28,1%(*)	48,3%	15,2%	22,9%
EG	26,4%	82,6%	14,9%	26,1%
IL	10,8%	83,8%		21,8%
JO	28,0%	76,4%	15,4%	24,9%
LB	22,7%	83,0%	15,3%	68,5%
LY	29,0%		15,5%	20,0%
MA	34,9%	89,2%	22,7%	56,5%
PS	10,6%	67,2%		14,6%
SY	25,8%	72,4%	15,2%	20,4%
TN	30,0%	67,5%	15,4%	27,0%
TR	10,3%	90,2%		79,1%

Source : own computation from TARIC

(\*)Clé de lecture : sur les 1546 lignes tarifaires pour lesquelles le régime NPF est obligatoirement appliqué, 435 sont au tarif nul, soit 28,1%

## IV.2. Les modalités de définition et d'allocation des préférences

Les modalités de définition et d'allocation des préférences sont très variables d'un produit à l'autre, d'un mois à l'autre et d'un pays à l'autre. Il peut s'agir de préférences tarifaires allant jusqu'à l'exemption totale de la partie ad-valorem du tarif ou de préférences tarifaires définies à l'intérieur de quotas ou de quantités de référence.

Ces contingents tarifaires sont un moyen pour l'UE d'améliorer l'accès à son marché tout en limitant la quantité des produits introduits à ces conditions. Le règlement (CE n°747/2001) définit les concessions tarifaires accordées aux pays méditerranéens ainsi que les volumes des contingents alloués et les périodes sur lesquels ils sont applicables. En 2003 et 2004, le Maroc, Israël, l'Egypte et le Liban ont renégocié le volume et le niveau des concessions tarifaires qui leur étaient alloués. Le bénéfice des concessions est subordonné à la preuve de l'origine du produit (règles d'origines prévues dans les accords préférentiels). L'allocation des quotas, codifiée par le règlement n°96/2200 et reprise dans le règlement n°747/2001, est faite selon le principe du « premier venu, premier servi », c'est-à-dire selon l'ordre chronologique des dates de déclaration en douane.

Pour les fruits et légumes frais, seuls l'Egypte, Israël, le Liban, le Maroc, la Tunisie et la Turquie ont des préférences sous quotas <sup>(4)</sup> (Cf. Annexe 2). Toutefois, bien que bénéficiant le plus d'accès à droit nul, la Turquie a peu de produits soumis à des restrictions quantitatives (oignons, aubergines, courgettes, pastèques, fruits congelés et tomates préparées). Par contre, ces restrictions sont contraignantes pour la Turquie dans le sens où le volume exporté pour ces produits est supérieur ou égal au volume des quotas alloués. À l'inverse, notons le cas du Liban dont l'accord a été signé en 2004 et où les préférences sont négociées dans le cadre de quotas. Pour l'instant, en 2004, ces préférences n'ont pas permis au Liban d'augmenter ses ventes à l'UE et les quotas ne sont quasiment pas utilisés.

Pour Israël, les quotas sont largement dépassés pour les pommes de terre, les tomates, et les deux catégories « autres légumes » et « autres fruits ». Pour l'Egypte, les contraintes portent sur les oignons et les haricots verts. Enfin, pour le Maroc, les quotas « tomates »

<sup>4</sup> Les autres pays peuvent avoir des quotas mais soit pour les fruits et légumes transformés, soit pour d'autres produits comme le vin.

sont totalement remplis sans qu'aucune exportation en dehors des quotas ne soit réalisée. Ceci peut s'expliquer par le système particulier de préférences négocié entre l'UE et le Maroc.

### Le cas particulier du Maroc

Pour certains produits qui sont soumis au système des prix d'entrée (tomates, courgettes, concombres, artichauts et clémentines), le Maroc a négocié, à l'intérieur de quotas, un prix d'entrée spécifique, appelé prix d'entrée négocié (en anglais « conventional price » ou « agreed price »). Cet accord qui est une concession faite par l'UE au Maroc, à la suite des accords de l'OMC en 1994, permettait de préserver la position compétitive du Maroc et ce malgré la mise en place du système de protection dépendant du prix d'entrée.

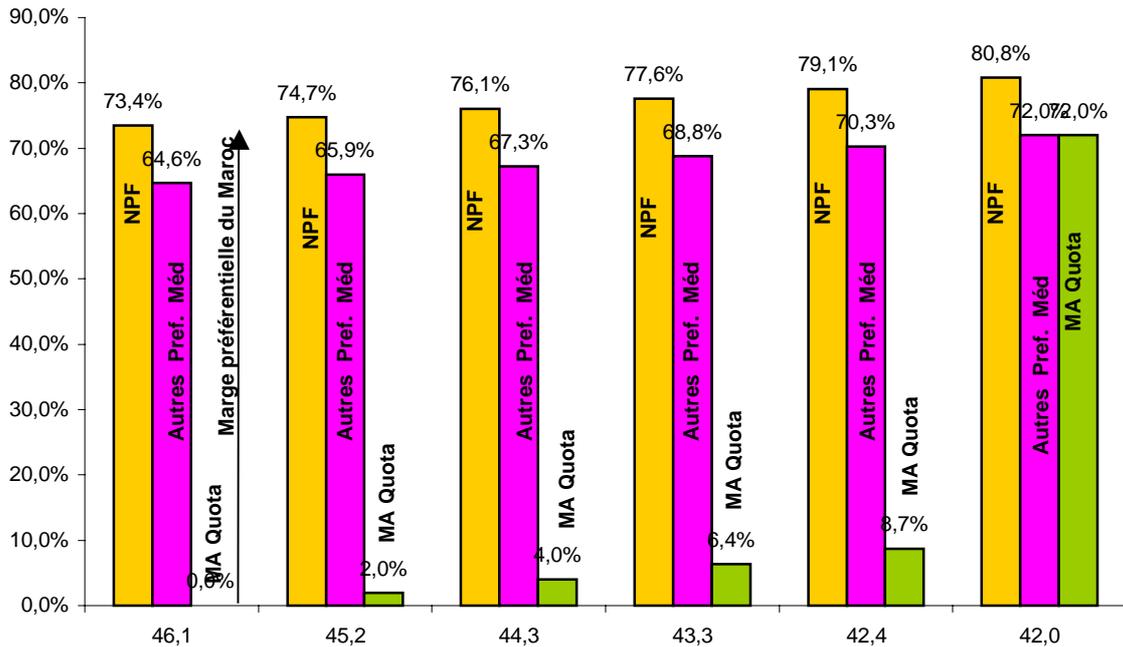
Ainsi, dans le cas de la tomate, alors que le prix de déclenchement « OMC » est de 84,6€/100kg, pour le Maroc il est de 46,1€/100kg. A l'intérieur du quota, si le prix d'entrée des tomates marocaines est au dessus de 46,1 €/100kg, les droits de douane sont nuls. Par contre, dès lors que le prix passe en dessous de ce prix négocié, un montant spécifique doit être payé par l'importateur. Ce montant est calculé de la même manière que dans le système OMC de prix d'entrée. Il est égal à la différence entre le prix négocié et le prix d'entrée. Si le prix d'entrée est inférieur à 92% du prix négocié, alors le montant spécifique est égal à sa valeur maximum soit 29,8€/100kg.

Le graphique n°1 met en évidence le niveau de préférence dont bénéficie le Maroc, en janvier et février, en comparaison de ses autres partenaires méditerranéens <sup>(5)</sup>. Au prix de 46,1€/100kg – c'est à dire au prix d'entrée négocié entre l'UE et le Maroc - l'exportateur marocain ne paye ni taxe ni droit spécifique. Par contre, à ce prix, ses partenaires méditerranéens payent le montant spécifique maximum de 29,8€/100kg. Pour les autres pays méditerranéens, la marge préférentielle par rapport au tarif OMC est de 8,8 points, très faible comparativement à celle dont bénéficie le Maroc (73,4 points). Par contre, en dessous de 42€/100kg, la marge préférentielle accordée au Maroc et aux autres pays méditerranéens est identique.

---

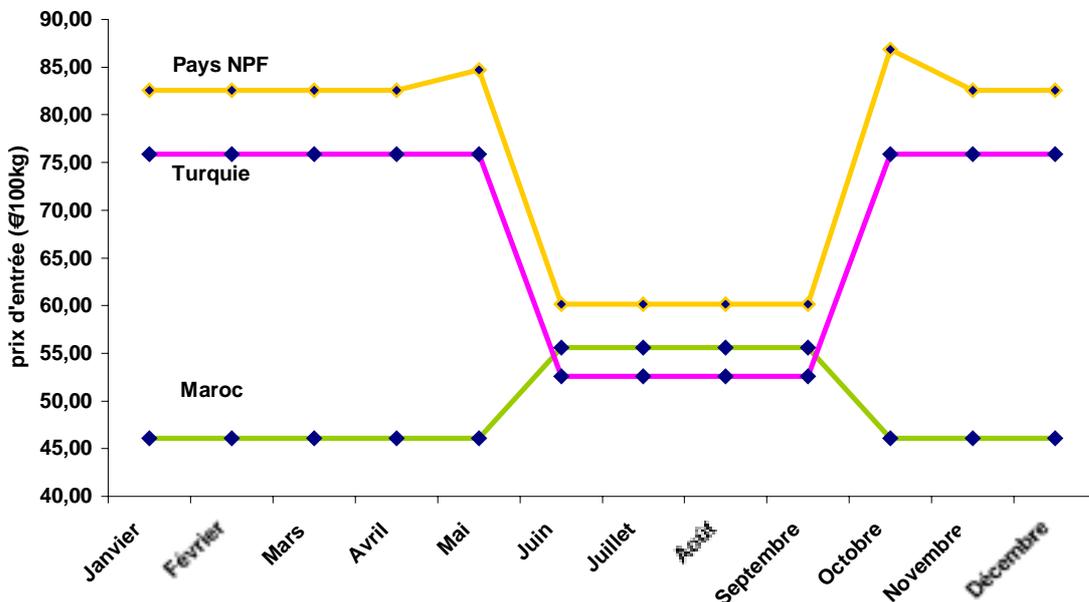
<sup>5</sup> A cette période, l'Algérie, l'Egypte, Israël, la Jordanie, les territoires palestiniens, la Tunisie et la Turquie bénéficient également d'une exemption de taxe ad-valorem, mais appliquée sur la base des prix d'entrée OMC.

**Graphique 1 : Les préférences accordées au Maroc. Comparaison à celles accordées aux autres pays Méditerranéens. Cas de la tomate en janvier et février.**



Source : Base TARIC

**Graphique 2 : “Prix de vente” si les tomates entrent dans l’UE au prix d’entrée convenu entre l’UE et le Maroc. Cas d’école.**



source : Calculs des auteurs à partir de la base TARIC

clé de lecture : d’octobre à Mai, le Maroc bénéficie d’un prix d’entrée convenu, de Juin à Septembre, le prix d’entrée est celui appliqué à tous les pays membres de l’OMC.

“Prix de vente” = prix d’entrée + droits de douane

Le graphique n°2 permet de mettre en évidence l’évolution des préférences, au cours de l’année, dont bénéficie le Maroc pour la tomate. Les prix sont calculés sur la base du prix négocié marocain, auxquels nous avons appliqué les droits de douane selon la provenance

géographique du produit (prix que nous appelons par commodité prix de vente). Les préférences accordées au Maroc lui permettent de vendre à un prix presque deux fois moins élevé que celui des pays de l'OMC. Par contre, en été, ne bénéficiant que d'une préférence tarifaire appliquée sur le système de prix d'entrée de l'OMC, l'avantage compétitif du Maroc est alors fortement réduit.

Pour résumer, dans le cas de la tomate, les préférences dont bénéficient le Maroc sont basées sur deux éléments clés :

- une exemption de la partie ad-valorem de la protection (comme pour les autres pays méditerranéens)
- et surtout une réduction du niveau du prix de déclenchement qui permet une réduction très importante des montants spécifiques à payer. Le Maroc ne paye rien tant que son prix est supérieur à 42€/100kg.

Le nouveau règlement concernant les contingents tarifaires pour les tomates en provenance du Maroc prévoit des volumes de quotas mensuels (Cf. annexe 2) pour chaque campagne d'importation du 1<sup>er</sup> octobre au 31 mai. Ce nouveau règlement pour la tomate marocaine a permis de simplifier le système précédemment en vigueur. Antérieurement, deux types de quotas préférentiels étaient alloués pour les tomates marocaines. Le premier fonctionnant sur le principe expliqué précédemment, d'un volume de 63270 tonnes, permettait une exemption de la taxe et l'application du prix d'entrée spécifique. Le deuxième quota préférentiel d'un volume de 168757 tonnes accordait également l'exemption totale de la partie ad-valorem du droit mais fonctionnait sur la base des prix d'entrée OMC.

Il peut donc apparaître que le volume total accordé jusqu'en 2003 était supérieur à celui alloué par la suite, mais les préférences ont été largement étendues, même si en dehors du quota, les tomates ne peuvent être vendues que dans le cadre du régime NPF, c'est-à-dire en payant la taxe NPF et en appliquant le montant spécifique sur la base des prix d'entrée OMC.

Néanmoins, le système reste contraignant pour le Maroc puisque l'intégralité des tomates est vendue à l'intérieur du quota, limitant ainsi le volume échangé. Le Maroc a négocié des prix d'entrée pour cinq autres produits : la courgette, l'artichaut, le concombre, la clémentine et l'orange. Pour l'orange, ce prix d'entrée négocié est appliqué également à Israël et à l'Egypte.

### **IV.3. Au total, quel est le niveau de préférence accordé par l'UE aux pays méditerranéens ?**

La mesure des marges préférentielles au niveau agrégé du secteur des fruits et légumes offre une vision synthétique des accords et du niveau de la protection appliquée à l'entrée de l'UE. Toutefois, les développements précédents ont soulevé différentes difficultés méthodologiques pour mesurer cet indicateur (équivalent ad-valorem). Ne connaissant pas les droits de douane réellement appliqués lors du passage de la marchandise en douanes (<sup>6</sup>), des partis pris méthodologiques ont été nécessaires.

---

<sup>6</sup> Cette information ne peut être obtenue que dans les Déclarations Administratives Uniques (formulaires remplis par les entreprises) que nous n'avons pas pour cette étude.

#### *IV.3.1. Un problème méthodologique : le calcul à un niveau agrégé des équivalents ad-valorem*

La protection dans le cadre des produits avec prix d'entrée rend difficile la construction d'un indicateur synthétique de la protection (équivalent ad-valorem) qui prenne en compte toutes les mesures. Traditionnellement, l'équivalent ad-valorem a la forme suivante :

$$AVE = \text{taxe} + \frac{\text{specific duty}}{\text{price}}$$

Se pose donc le problème pour le calcul du choix du prix à utiliser, dans le cas des produits à prix d'entrée notamment (<sup>7</sup>). Tout dépend du point de vue auquel on se place :

- si l'on veut apprécier le niveau effectivement appliqué de la protection lors des importations, il s'agit de prendre au minimum la valeur forfaitaire au mieux les prix effectivement choisis pour le dédouanement (données que nous n'avons pas). Ces prix sont toutefois endogènes à la protection car dépendant du volume mis en marché, volume lui-même dépendant de la protection.
- Si l'on veut avoir une vue d'ensemble de la protection, la mesure de l'équivalent ad-valorem au prix correspondant à 92% du prix de déclenchement OMC permet de tenir compte de l'ensemble des mesures tarifaires en place dans le système. Ceci permet de calculer la différence de préférences accordées lors de prix négociés. C'est la mesure que nous avons choisie dans la suite de cette étude, sachant toutefois qu'elle ne correspond pas forcément aux droits effectivement payés par les importateurs.

Nous avons ensuite adopté la hiérarchie d'application des droits suivante :

- Tarif préférentiel sous quota
- Tarif préférentiel « EU-MED » hors quota si pas de quota
- Tarif préférentiel SPG si pas d'accord EU-MED sur le produit concerné avec le pays
- Tarif NPF si aucune préférence

Cette règle a été appliquée, à chaque produit nc10, pour chaque pays et chaque mois.

#### *V.3.2. Un accès préférentiel au marché de l'UE très différent d'un pays à l'autre*

Ainsi, il apparaît deux groupes de pays pour les fruits et légumes (graphiques 3 et 4) :

Le premier groupe comprend la Turquie, le Liban et le Maroc, pays pour lesquels l'accès au marché européen est très avantageux, non seulement vis-à-vis des autres pays tiers (soumis au régime NPF) mais aussi vis-à-vis des autres pays méditerranéens. Pour le Maroc, c'est surtout pour les légumes que l'avantage préférentiel est le plus fort et la marge préférentielle par rapport au tarif NPF est de l'ordre de 10 points. Pour les fruits par contre, le taux moyen appliqué au Maroc est de 8,1%, protection assez proche de celle appliquée aux autres partenaires méditerranéens. Dans ce groupe, notons la place un peu particulière du Liban, pays pour lequel l'application des accords date de 2004. L'incidence sur les ventes libanaises n'est pas encore sensible (nous l'avons vu plus haut, les quotas sont largement sous-utilisés).

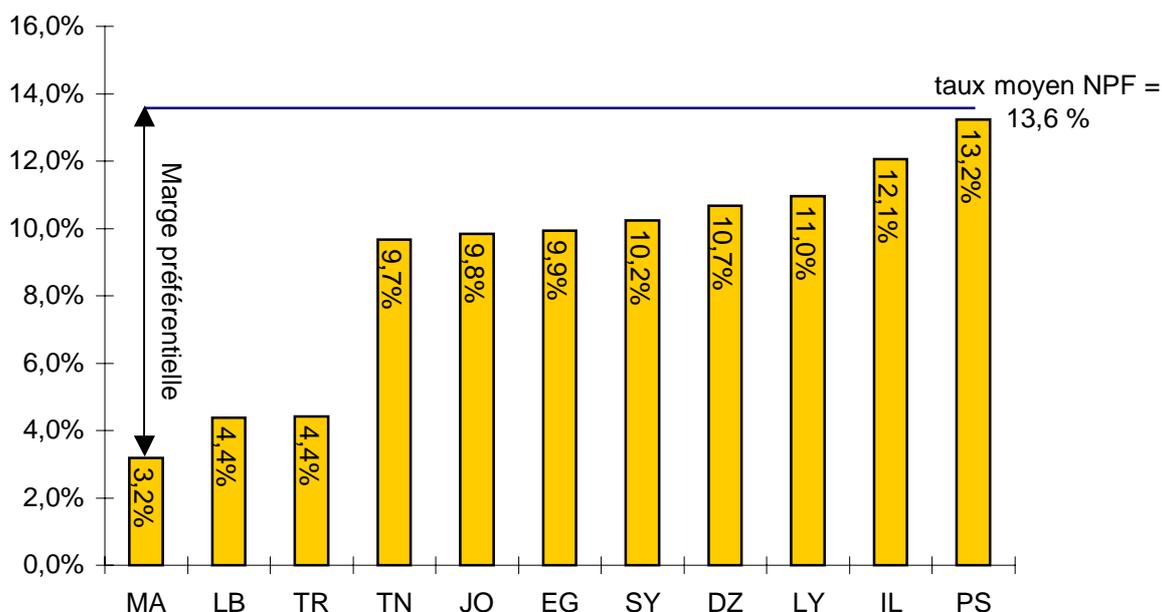
A l'opposé de ce groupe de pays pour lesquels la marche vers la libéralisation des échanges est très avancée dans le secteur des fruits et légumes, deux pays ont des conditions d'accès à l'UE très peu avantageuses comparativement aux autres pays méditerranéens : il s'agit d'Israël et de la Palestine. Nous l'avons vu plus haut, peu de produits font l'objet de

---

<sup>7</sup> Pour les autres produits, nous nous sommes basés sur la moyenne 2001-2003 de la valeur unitaire d'importation du produit, relevée dans la base COMEXT.

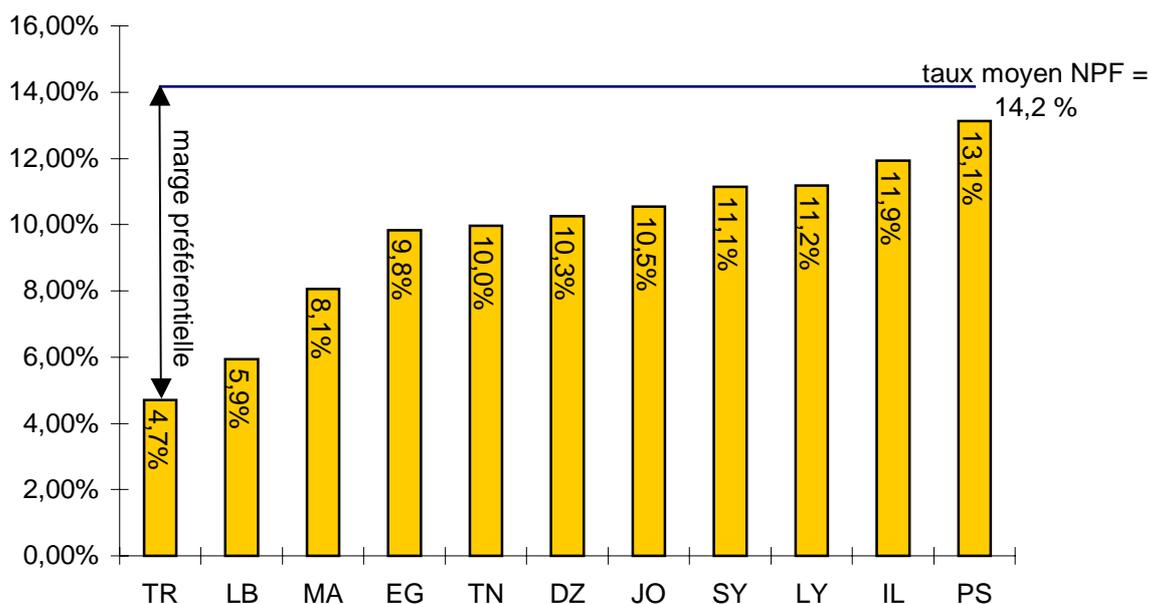
préférences et peu de produits bénéficient de droits nuls. Ainsi, le tarif moyen appliqué par l'UE à Israël est de 12,1% pour l'ensemble des légumes et de 11,9% pour les fruits. Etant donnée la position exportatrice d'Israël, 3<sup>ème</sup> pays méditerranéen sur l'UE, on peut anticiper qu'un meilleur accès au marché européen entraînera un gain notable pour les ventes de ce pays. La situation est équivalente pour l'Egypte, 4<sup>ème</sup> exportateur méditerranéen sur le marché de l'UE, malgré une protection encore élevée.

**Graphique 3: Le degré de préférences accordées aux pays méditerranéens pour les légumes frais - Moyenne arithmétique – année 2004.**



Source : calcul des auteurs à partir de la base de données TARIC

**Graphique 4 : Le degré de préférences accordées aux pays méditerranéens pour les fruits frais - Moyenne arithmétique – année 2004.**



Source : calcul des auteurs à partir de la base de données TARIC

Si au total, le niveau des préférences apparaît très inégal d'un pays à l'autre, elles sont aussi très hétérogènes d'un produit à l'autre (Tableau 9 et Tableau 11). Ainsi, les produits avec prix d'entrée (tomates, concombres, agrumes et cerises) apparaissent comme les plus protégés.

La mise en relation par produit et par pays des tarifs et des échanges (Tableau 10, Tableau 12 et Annexe1) permet de pointer les produits et les pays pour lesquels l'accès au marché européen n'est pas encore totalement ouvert et pour lesquels les pays ont déjà un fort potentiel d'exportation.

Ainsi, pour Israël, plusieurs produits du chapitre des légumes apparaissent encore fortement protégés, comparativement à ses concurrents méditerranéens sur le marché européen.

- *Les pommes de terre*, pour lesquelles Israël réalise la moitié des ventes des pays méditerranéens sur l'UE. Dans cette catégorie, les pommes de terre primeurs bénéficient d'un quota qui est largement dépassé. Les autres pommes de terre sont vendues sans quotas et sans préférences, au tarif NPF. Pour ce produit, l'Egypte et le Maroc, les deux autres exportateurs d'importance, bénéficient de préférences à la fois à l'intérieur et en dehors de leur quota. Pour l'Egypte également, le volume du quota est également insuffisant par rapport au volume total exporté. Enfin, la Turquie, bénéficie d'un accès à droit nul, sans contrainte de quantité.
- *Les tomates*, sont exemptées de taxe à l'intérieur d'un quota, dont le volume est largement dépassé. En dehors du quota, Israël est soumis au régime NPF.
- Dans la catégorie « autres légumes », le quota alloué à Israël est largement dépassé pour les *poivrons doux*. Là encore, la marge préférentielle accordée à Israël est plus faible que celle du Maroc et de la Turquie, ses deux principaux concurrents qui bénéficient d'un accès sans droit au marché européen.
- Dans la catégorie « légumes congelés », le principal produit concerné par Israël est *le maïs*, pour lequel le quota est également dépassé et les préférences limitées. Par contre, même si le Maroc bénéficie d'un quota à droit nul, le quota marocain est loin d'être rempli.

Dans le chapitre des fruits (nc2=8), la concurrence d'Israël avec ses concurrents méditerranéens porte sur quelques produits seulement, mais de l'analyse de la protection, il apparaît là encore quelques produits fortement exportés mais encore relativement protégés. Ainsi,

- Les *avocats*, seulement exportés par Israël, sont vendus à taux nul de juin à décembre. Par contre, alors que les exportations sont encore importantes, de janvier à mai, le droit appliqué est celui du régime NPF.
- Pour les *melons*, le quota préférentiel est quasiment rempli, le tarif hors quota est un tarif préférentiel. Sur la période de juin à septembre, contrairement au Maroc qui bénéficie de préférences, le melon est exporté au taux NPF.
- Pour les autres fruits, le principal produit exporté est la *fraise*. Israël bénéficie de préférences sous quota de novembre à mars. En dehors de cette période, ce fruit est vendu à taux NPF alors que le Maroc, autre exportateur de fraises, bénéficie d'un droit nul de novembre à mars (mais entre ensuite au tarif NPF). L'Egypte ne bénéficie pas de quota préférentiel, et le taux appliqué est celui du SPG pendant la période d'hiver et NPF au printemps et en été.

**Tableau 9: Protection appliquée par l'UE aux pays méditerranéens. Moyenne arithmétique, année 2004– légumes (nomenclature nc4).**

nc4	DZ	EG	IL	JO	LB	LY	MA	PS	SY	TN	TR	NPF
Potatoes	4	4,1	7,2	4	1,6	4,3	3,9	7,7	4,3	4,1	0,6	7,7
Tomatoes	56,3	58,5	49,1	58,5	50,6	60,7	22,4	58,5	60,7	53,9	49,1	60,7
Onions and leek	24,7	5,7	27,3	5,7	17	25,4	5,3	27,3	6,6	5,6	0	28,3
Cabbage	8,5	8,5	11,2	8,5	1,4	8,5	2,3	12	8,5	8,5	0	12
Lettuce	7,3	7,3	9	6,1	1,1	7,3	1,1	10,8	7,3	7,3	0	10,8
Carrots	9,6	9,8	12,9	9,6	1,7	9,8	1,7	13,3	9,8	9,5	0	13,3
Cucumbers	68,5	67,7	68,5	66,8	56,7	68,5	26,8	68,5	68,5	63,2	54,6	68,5
Leguminous vegetables	5,9	6,3	10,9	6	1,1	7,4	5,6	10,9	7,4	5,6	2,8	10,9
Vegetables nes	7,4	7,2	7,5	6,7	2,5	7,8	2,6	9,9	7,7	6,7	3,2	10,6
Vegetables frozen	10,8	10,7	13,6	10,5	2,3	11	0,3	13,6	10,9	10,8	0,5	14,1
Vegetables prov. y preserved	13,3	13,4	16,2	13,6	2,6	13,6	2,4	16	13,5	13,1	9,2	16,6
Vegetables, dried	8,5	7,8	8,3	8,5	1,6	8,5	1,3	11,8	8,1	8,5	0,1	11,8
Veg. Leg. dried, shelled	0	0	0,7	0	0	0	0	0,7	0	0	0	0,7

Source ; TARIC database

**Tableau 10 : Exportations des pays méditerranéens vers le marché européen (1000€), année 2004 – légumes (nomenclature nc4).**

nc4	DZ	EG	IL	JO	LB	LY	MA	PS	SY	TN	TR	total
Potatoes	15	60385	95743	0	90	0	21201	0	40	2920	4857	185236
Tomatoes	0	908	20423	77	0	0	136210	525	122	2059	21199	181523
Onions and leek	0	9355	8296	768	0	0	2302	0	0	37	3891	24649
Cabbage	0	0	44	120	0	0	214	0	0	0	1419	1797
Lettuce	0	155	380	7	0	0	814	0	2	156	397	1911
Carrots	0	33	2323	0	0	0	58	0	0	0	973	3387
Cucumbers	0	414	245	794	19	0	2311	0	23	37	6989	10832
Leguminous vegetables	4	34808	0	363	6	0	97405	0	1	16	1328	133927
Vegetables nes	52	8699	93737	1307	103	0	60655	2	52	1749	50288	216592
Vegetables frozen	0	6445	7290	602	4	0	4833	0	7	70	51274	70525
Vegetables prov. y preserved	173	746	15	0	20	0	10748	0	680	346	8218	20773
Vegetables, dried	0	20006	2488	0	16	0	404	0	2527	1531	16592	43564
Veg. Leg. dried, shelled	13	9373	2	4	195	0	1151	0	1589	14	37013	49341

Source ; COMEXT database

**Tableau 11 : Protection appliquée par l'UE aux pays méditerranéens. Moyenne arithmétique, année 2004– fruits (nomenclature nc4).**

nc4	DZ	EG	IL	JO	LB	LY	MA	PS	SY	TN	TR	NPF
Nuts except coconut, brazil ,,,	0,5	0,5	3,0	0,5	0,1	0,5	0,5	3,0	0,5	0,4	0,4	3,0
Dates, figs, avocado,,,	1,9	1,5	2,8	1,3	0,4	2,2	1,4	4,7	2,2	1,8	0,0	4,7
Citrus fruit	18,7	15,7	16,2	20,5	18,4	23,6	13,1	19,4	23,5	18,3	12,8	24,9
Grapes	3,3	3,4	5,6	3,5	1,6	4,0	2,9	5,9	4,0	2,9	1,8	5,9
Melons, watermelons...	4,0	3,8	3,5	3,2	0,7	4,4	1,9	3,9	4,4	2,1	3,5	7,3
Apples, pears and quinces	35,2	35,2	35,7	35,2	31,1	35,2	34,9	35,7	35,2	35,2	30,3	35,7
apricot, cherry, plum, peach	15,0	15,1	16,4	15,1	7,1	15,1	6,1	16,4	15,1	13,3	5,8	16,4
Fruits nes	4,0	4,1	4,1	3,9	0,7	4,1	3,6	6,5	4,1	3,5	0,0	6,9
Fruits frozen	11,9	11,9	17,2	11,9	2,0	11,9	8,7	18,1	11,9	11,9	0,0	18,1
Fruits, nuts prov,preserved	4,0	4,9	6,5	4,9	0,8	4,9	3,8	7,6	4,9	4,0	0,0	8,4
Fruit, dried	1,8	1,8	4,8	1,8	0,3	1,8	2,1	4,8	1,7	1,8	0,0	4,8
Peel of citrus fruit or melons	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6

**Tableau 12 : Exportations des pays méditerranéens vers le marché européen (1000€), année 2004 – fruits (nomenclature nc4).**

nc4	DZ	EG	IL	JO	LB	LY	MA	PS	SY	TN	TR	total
Nuts except coconut, brazil ,,,	9	113	121	1	200	0	5032	16	211	1848	320290	327841
Dates, figs, avocado,,,	12414	784	75950	582	130	109	26	39	68	52999	65394	208495
Citrus fruit	0	29377	60773	0	2	0	145010	0	526	10353	102184	348225
Grapes	0	27351	12817	321	1	0	12965	0	20	18	212057	265550
Melons, watermelons...	0	1604	10499	68	11	3	29332	0	111	1196	5468	48292
Apples, pears and quinces	0	0	47	0	1	0	195	0	3	0	4400	4646
apricot, cherry, plum, peach	0	708	5304	2	190	0	8306	0	25	405	128665	143605
Fruits nes	0	13300	35947	363	7	7	43786	1553	0	923	4393	100279
Fruits frozen	0	1326	3064	0	0	0	38883	0	1	27	21212	64513
Fruits, nuts prov,preserved	0	23	3239	0	0	0	68	0	3	0	4512	7845
Fruit, dried	0	7	42	0	102	0	1	0	30	68	87955	88205
Peel of citrus fruit or melons	0	2	26	0	0	0	260	0	0	120	502	910

## **V. Les normes en vigueur au sein du marché européen**

Au-delà de la réglementation des échanges avec les pays tiers par des contraintes tarifaires, le règlement de l'organisation commune du marché des fruits et légumes, définit également de normes de qualité, commercialisation et d'étiquetage des produits échangés. Ces normes en place au sein du marché européen doivent être également appliquées par les pays tiers lorsque leurs produits entrent dans l'Union européenne. Ces normes deviennent barrières non tarifaires dès lors qu'elles ne sont pas respectées par les vendeurs des pays tiers. Toutefois à la différence des tarifs, ces règles s'appliquent à tous les opérateurs sur le marché européen, sans qu'il y ait d'accord préférentiel. Autrement dit, la position des pays méditerranéens est la même que celle des autres pays tiers. Seule compte la capacité de l'exportateur à se mettre en conformité avec ces normes européennes ; mise en conformité qui peut induire des coûts et limiter fortement le volume d'exportation vers l'UE. Toutefois, si les normes à appliquer sont les mêmes pour tous, les méthodes de contrôle de conformité peuvent être différentes selon les pays. Ainsi, le Maroc a-t-il signé un protocole d'accord en 2001, lui permettant de limiter les coûts de transaction induits par la procédure de contrôle.

Enfin, si ces normes de commercialisation ont été construites dans le cadre de la politique de "normalisation" mise en place pour le fonctionnement du marché unique et plus précisément l'OCM fruits et légumes, la sécurité alimentaire et la santé des consommateurs restent la priorité de la politique alimentaire européenne. Aussi, à côté de ces normes de commercialisation, d'autres réglementations concernant la sécurité des aliments, doivent être appliquées dans les échanges de fruits et légumes. Celles-ci ne sont toutefois pas spécifiques à l'OCM fruits et légumes mais s'imposent à tous les produits alimentaires.

### **V.1. Les normes imposées par l'organisation commune de marché (OCM) des fruits et légumes**

Les objectifs de l'harmonisation technique au sein du marché unique européen étaient d'assurer une concurrence loyale, de permettre la transparence du marché, d'éliminer les produits de qualité non satisfaisante et de réduire les coûts de transaction et de mises aux normes selon les différents marchés. Dans ce contexte, une attention particulière a été portée aux normes de commercialisation, afin de permettre la différenciation des produits et d'harmoniser les critères de qualité : fraîcheur, goût, traçabilité, sécurité sanitaire, considérations environnementales, nature et quantité de sucre, aspects sanitaires... Ces normes permettaient ainsi à la fois la protection du producteur et du consommateur Européen.

La nouvelle organisation commune de marché a été mise en place en 1996, notamment pour être en conformité avec les standards adoptés par la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies (UN/ECE). Tous les produits listés dans l'annexe I de ce règlement doivent être en conformité avec les normes appliqués à tous les stades de la commercialisation.

Les normes imposent également des contraintes concernant la taille et les aspects de qualité, l'emballage, la présentation et le contenu de l'information sur les étiquettes (identification, nature et origine du produit, spécifications commerciales, calibre, catégorie...). Ces dispositions s'appliquent à tout le secteur mais se déclinent de manière spécifique pour chaque produit, chacun ayant alors une réglementation particulière correspondant à ses propres caractéristiques (par exemple, pour la cerise, règlement CE n°214/2004).

### **V.2. Les normes imposées pour la protection de la santé du consommateur**

La directive 93/43/CEE a été le premier cadre réglementaire concernant l'hygiène des aliments. Cette directive vient compléter le dispositif de contrôle des denrées alimentaires (directive 89/397/CEE). Elle vise à améliorer **le niveau d'hygiène des denrées**

**alimentaires** à tous les stades d'élaboration du produit et ainsi à accroître le niveau de confiance concernant ce dernier. En s'appuyant davantage sur la prévention, elle propose l'élaboration de « guides de bonnes pratiques d'hygiène auquel les entreprises pourront volontairement se référer » (Art. 5).

Dans le secteur des fruits et légumes, à ces contraintes en termes d'hygiène des produits alimentaires, viennent s'ajouter des normes concernant les **résidus de pesticides** (directives 90/462/CEE et 895/CEE), **contaminants** (règlement CE/94/97), **les organismes génétiquement modifiés** (règlement (CE) n°1139/98 concernant l'étiquetage) **et les additifs**, etc.

En outre, après les crises alimentaires du milieu des années 90 et toujours dans l'objectif de protéger le consommateur, la question de la traçabilité est devenue une priorité pour l'organisation du secteur alimentaire européen. Toute la chaîne (du producteur au distributeur) doit être capable de fournir, aux autorités compétentes, l'information concernant les conditions de production. Ainsi, les exportateurs doivent pouvoir prouver la conformité de leurs produits avec les contraintes imposées par l'UE, conformité soit aux normes européennes, soit aux normes équivalentes reconnues par la Communauté ou par un accord spécifique.

### **V.3. Les contraintes phytosanitaires**

Les fruits et légumes sont également directement concernés par les réglementations phytosanitaires. La protection du producteur reste la première priorité de la directive 2000/29/CE qui indique les mesures de protection nécessaires contre l'introduction dans la Communauté d'organismes dangereux pour les plantes ou les produits végétaux et contre leur dissémination. Cette directive a été modifiée par celle de 2002 (2002/89/CE). Une licence phytosanitaire est exigée de manière à prouver que le produit est indemne d'organisme pathogène. Selon Vital (1997), ces certificats phytosanitaires sembleraient jouer comme une restriction quantitative aux importations. Ils représentent des coûts administratifs et financiers importants, coûts fortement liés à la durée de la période de validité des licences.

### **V.4. La protection de l'environnement**

Si la protection des consommateurs reste le point central des politiques alimentaires, les considérations environnementales deviennent une question importante en Europe. Les opérateurs du secteur alimentaire doivent notamment se conformer aux indications fournies par le Parlement européen et par la Directive du Conseil 94/62/CE sur les emballages et la réduction du gaspillage d'emballages. Cette directive couvre tous les types d'emballage mis sur le marché. Ces exigences concernent essentiellement la prévention, le recyclage et les systèmes de collecte.

### **V.5. Les normes privées**

En ce qui concerne la gestion de la qualité des fruits et légumes, il est clairement établi que l'OCM est la base et que les règlements concernant la protection des consommateurs sont une priorité. Au-delà, les opérateurs du secteur (producteurs mais aussi exportateurs) doivent être également en conformité avec d'autres normes de qualité « non écrites ». Les organismes certificateurs peuvent fournir des informations concernant ces normes qui doivent être remplies par chaque type de produits. Les normes privées les plus courantes pour les fruits et légumes sont celles d'EUREP-GAP et Safe Quality Food (SQF). Par exemple, EUREP-GAP a établi des contraintes plus strictes concernant la traçabilité : archivage des enregistrements et auto-contrôle, conservation des souches et des variétés, cahier des charges sur la gestion du site, du sol et du substrat, conditions de fertilisation,

d'irrigation, de protection des cultures, de gestion des déchets et des polluants, etc. On peut également noter que pour les fruits et légumes transformés de nombreuses normes privées sont en application : HACCP, British Retail Consortium (BRC), Int'l Food Standard (IFS), Safe Quality Food (SQF) and ISO 9000.

La liste de ces normes (réglementaires ou privées) pose la question de l'ensemble des coûts supportés par les opérateurs pour leur mise en application par l'exportateur dès lors que son produit est vendu dans l'UE. Cette question nous semble d'importance dès lors que l'on s'intéresse à la mesure des conditions d'accès au marché européen, mais la mesure de ces coûts ne faisait pas l'objet de cette étape du projet. Toutefois, l'étude de Darmawan (2004) donnent quelques indications des contraintes pour l'exportateur au moment de la mise en vente de son produit. Parmi les plus importantes on peut citer le fait :

- d'avoir fait des tests sur échantillons à faire avant la mise en vente,
- d'avoir suivi le programme d'inspection,
- d'avoir obtenu un certificat d'exportation,
- et d'avoir obtenu l'enregistrement de son produit.

D'après cette étude, les principales sources de rejet des produits au moment de l'importation sont :

- le produit ne respecte pas les contraintes du pays importateur,
- le manque d'information et de connaissances sur la législation et les procédures à suivre dans le pays d'importation,
- pas de contrôle à l'exportation efficace,
- procédures et documents à fournir.

Et les plus grandes sources de problèmes à l'échange sont l'étiquetage, les problèmes de contamination, les résidus de pesticides, les additives, les toxines et les contaminants.

Le nombre important et très différent de normes à appliquer pose le problème non seulement du coût de mise en conformité des produits, du coût de transaction induit par les certificats, les contrôles à produire, mais en amont pose aussi le problème du coût d'information. Ces normes sont nombreuses, d'origine très différentes (réglementation de l'OCM fruits et légumes, règlements sanitaires, contraintes environnementales...). Ces règlements évoluent également dans le temps. E. Rouvière (2004) montre par exemple que l'accès à l'information dépend de la taille de la firme, du niveau d'intégration entre producteurs et distributeurs et de la spécialisation du pays exportateur sur le produit considéré. Plus l'entreprise exportatrice est grande plus sa capacité à connaître l'ensemble de la réglementation est grande (services spécialisés). De la même manière la spécialisation du pays exportateur permet de générer des économies d'échelle en termes de connaissance des marchés étrangers.

Un autre problème souligné par ces études est le fait que les normes décrites précédemment diffèrent en fait d'un état membre à l'autre. En effet, même s'il existe une directive européenne sur le contrôle officiel des denrées alimentaires par exemple, cette directive est transposée dans chaque état membre. Par conséquent, la plupart des états membres ont leur propre dispositif de contrôle qui peut être plus drastique que ce que ne prévoit la législation européenne. Aussi, pour l'exportateur étranger, le marché européen reste en quelque sorte fragmenté même si un produit mis en libre pratique dans un pays peut être vendu ensuite sur tout le territoire européen.

## VI. Quelques remarques en guise de conclusion

De l'analyse précédente, il apparaît que les accords signés entre l'UE et les pays méditerranéens sont très hétérogènes d'un pays à l'autre. La discussion de scénarios de libéralisation doit tenir compte de plusieurs éléments.

Cette discussion ne peut pas être faite indépendamment des négociations en cours à l'OMC. D'une part, parce que certains pays comme Israël verront leur accès au marché européen de fait amélioré, mais d'autre part parce que cette ouverture dans le cadre multilatéral, entraînera de fait une érosion des marges préférentielles actuellement accordées aux pays méditerranéens.

Le processus d'une plus grande libéralisation peut être envisagé de deux manières :

- d'une part en adoptant un alignement des préférences régionales sur celle du pays méditerranéen qui est la plus favorable (de type SPG). Cette solution, qui suppose la volonté de construction d'un espace régional méditerranéen, conduirait à la réalisation d'un seul accord euro-méditerranéen. Cette solution conduirait à une très forte ouverture du marché européen aux produits de la région.
- Le processus de libéralisation peut d'autre part être poursuivi dans la voie du bilatéralisme. La négociation se faisant ici par produit pour chaque pays. Cette solution permet de cibler sur les produits sensibles des pays méditerranéens et de poursuivre, par un élargissement des quotas (volumes alloués, périodes d'application) le processus déjà engagé.

Il n'empêche que quelle que soit la solution choisie, une plus grande ouverture accordée à l'Egypte ou à Israël va affecter considérablement les marges préférentielles actuellement allouées au Maroc et à la Turquie et intensifier la concurrence non seulement avec les pays européens mais aussi entre les pays méditerranéens sur le marché européen. Dans ce contexte, d'autres éléments de la compétitivité entreront en jeu : importance des coûts de transport et de logistiques, capacités à s'adapter aux normes européennes et aux normes privées imposées par les distributeurs.

Enfin, la compréhension des enjeux de ces négociations ne peut pas être complète sans prendre en considération le degré de symétrie des accords entre l'UE et les pays méditerranéens. La question des niveaux de réciprocités des préférences est au coeur de ce débat.

## Références bibliographiques

- CBI (2001) "EU Strategic Marketing Guide: Fresh Fruits and Vegetables", Rotterdam, The Netherlands, 47 p
- Cioffi, A. and C. dell'Aquila. (2004). The effects of trade policies for fresh fruit and vegetables of the european union, *Food Policy*, 29(2): 169-85.
- Darmawan, T. (2004) "Exporting fruits and vegetables to the EU: practical guidance on the relevant EU rules", presented at: Safety first seminar, ICC, Bangkok, Thailand, 28-29.05.2004.
- Rouvière E. (2004) "Changement institutionnel et adaptation des acteurs publics et privés : Analyse de l'évolution des dispositifs de contrôle de la qualité sanitaire des fruits et légumes frais à l'importation sur le marché Saint Charles", INRA, UMR MOISA, 117 p.
- Grethe, H. and S. Tangermann. (1999), 'The EU import regime for fresh fruit and vegetables after implementation of the results of the uruguay round', *Diskussionbeitrag 9901.*, Göttingen: Institute of Agricultural Economics, 40p.
- Swinbank, A. and C. Ritson. (1995). The impact of the GATT agreement on EU fruit and vegetable policy., *Food Policy*, 20(4): 339-57.
- T. W. Vital (1997) "Les importations de fruits frais du Brésil par l'Union européenne : la régulation du marché", Paris, 35 p.

## Références des principaux règlements européens cités

- Décision n° 1/95 du Conseil d'association CE-Turquie, du 22 décembre 1995, relative à la mise en place de la phase définitive de l'union douanière
- Directive 89/397/CEE du Conseil, du 14 juin 1989, relative au contrôle officiel des denrées alimentaires
- Directive 93/43/CEE du Conseil, du 14 juin 1993, relative à l'hygiène des denrées alimentaires
- Règlement (CE) n° 209/2003 de la Commission du 3 février 2003 portant modification du règlement (CE) n° 747/2001 du Conseil en ce qui concerne les contingents tarifaires communautaires pour certains produits agricoles originaires du Liban
- Règlement (CE) n° 214/2004 de la Commission du 6 février 2004 fixant la norme de commercialisation applicable aux cerises
- Règlement (CE) n° 3223/94 de la Commission, du 21 décembre 1994, portant modalités d'application du régime à l'importation des fruits et légumes
- Règlement (CE) n° 3290/94 du Conseil, du 22 décembre 1994, relatif aux adaptations et aux mesures transitoires nécessaires dans le secteur de l'agriculture pour la mise en oeuvre des accords conclus dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay
- Règlement (CE) n° 37/2004 de la Commission du 9 janvier 2004 modifiant le règlement (CE) n° 747/2001 du Conseil en ce qui concerne les contingents tarifaires communautaires et les quantités de référence pour certains produits agricoles originaires du Maroc
- Règlement (CE) n° 53/2004 de la Commission du 12 janvier 2004 portant modification du règlement (CE) n° 747/2001 du Conseil en ce qui concerne les contingents tarifaires communautaires et les quantités de référence pour certains produits agricoles originaires d'Égypte
- Règlement (CE) n° 54/2004 de la Commission du 12 janvier 2004 portant modification du règlement (CE) n° 747/2001 du Conseil en ce qui concerne les contingents tarifaires communautaires et les quantités de référence pour certains produits agricoles originaires d'Israël
- Règlement (CE) n° 747/2001 du Conseil du 9 avril 2001 portant mode de gestion de contingents tarifaires communautaires et de quantités de référence pour des produits susceptibles de bénéficier de préférences en vertu d'accords avec certains pays méditerranéens, et abrogeant les règlements (CE) n° 1981/94 et (CE) n° 934/95
- Règlement (CE) n° 1139/98 du Conseil du 26 mai 1998 concernant la mention obligatoire, dans l'étiquetage de certaines denrées alimentaires produites à partir d'organismes génétiquement modifiés, d'informations autres que celles prévues par la directive 79/112/CEE
- Règlement (CE) n° 2200/96 du conseil du 28 octobre 1996 portant organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes
- Règlement (CE) n° 2201/96 du conseil du 28 octobre 1996 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits transformés à base de fruits et légumes
- Règlement (CEE) n° 2454/93 de la Commission, du 2 juillet 1993, fixant certaines dispositions d'application du règlement (CEE) n° 2913/92 du Conseil établissant le code des douanes communautaire