
RECONNAISSANCE DES SIGNES DE QUALITÉ DANS LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES : UNE POMME DE DISCORDE TRÈS ANCIENNE

par Thierry **POUCH**¹

Les accords bilatéraux, régionaux, ou plus précisément préférentiels, sont souvent qualifiés d'accords de « seconde génération ». Il faut comprendre par là le fait que le démantèlement des tarifs douaniers ne constitue plus la priorité des négociateurs : ce sont surtout les barrières non tarifaires qu'il s'agit d'abaisser.

Mais cette dimension, désormais centrale dans les négociations actuelles, se heurte à la question des signes de qualité (AO, IG...). L'UE y voit des intérêts offensifs, tandis que les autres pays (Amérique du Nord en premier lieu), estiment qu'il s'agit de biens marchands standards et qu'ils ne doivent pas pénétrer les marchés sous leur appellation d'origine.

L'exposé s'efforce de mettre en lumière les enjeux qui se cristallisent autour de ces signes de qualité, et de montrer en quoi ils renvoient à deux logiques économiques qui peuvent être vues soit comme complémentaires, soit comme antagoniques.

¹ Membre correspondant de l'Académie d'Agriculture de France. Responsable du service Études et prospective à l'APCA, Chercheur associé à l'université de Reims