

Le Programme de Doha pour le développement : La voie à suivre

Pradeep S. Mehta



Le Programme de Doha pour le développement : La voie à suivre

Pradeep S. Mehta¹

Introduction

Malgré de profondes réformes dans leurs régimes nationaux et d'intenses efforts de négociation lors des discussions commerciales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les pays en développement ne sont pas parvenus à s'intégrer pleinement au système commercial multilatéral. Les Accords du Cycle d'Uruguay conclus en 1994 sont considérés par les pays en développement comme inégaux et inéquitables à l'égard de leurs intérêts. Le déséquilibre est imputé, entre autres, à l'Accord sur les ADPIC (aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce) et aux questions analogues «liées au commerce» qu'on a ajoutées à l'ordre du jour des négociations commerciales.

Suite aux négociations commerciales du Cycle d'Uruguay, l'Organisation mondiale du commerce a été instituée en janvier 1995. Son mandat prévoit que l'OMC va : servir

de tribune pour les négociations commerciales; aider à régler les différends commerciaux; surveiller les politiques commerciales nationales; et offrir une

L'Accord sur les ADPIC ne comporte pas de gains mutuels; il positionne plutôt l'OMC comme un percepteur de loyers en matière de propriété intellectuelle pour le compte des sociétés multinationales.

Jagdish Bhagwati, économiste

assistance technique et une formation aux pays en développement. À la Réunion ministérielle d'inauguration de l'OMC qui s'est déroulée en 1996 à Singapour, on a vu les pays développés préconiser sans vergogne un ordre du jour expansionniste. La réunion de 1996 a débouché sur la création de trois Groupes de travail – des marchés publics, de la concurrence, et de l'investissement – avec l'avertissement que des négociations sur les deux dernières questions ne seraient lancées qu'après un consensus explicite. Ces sujets, plus la facilitation

des échanges, deviendraient mieux connus sous le nom des «questions de Singapour», matière à controverse.

La deuxième Conférence ministérielle de 1998 à Genève a été purement symbolique, servant à célébrer le cinquantième anniversaire du GATT. Puis, la Réunion ministérielle organisée à Seattle en décembre 1999 a attiré de violentes manifestations

...l'OMC [a] connu une croissance plus rapide que les processus convenant à une époque antérieure [...] nous avons besoin d'un [...] degré plus élevé de transparence interne et de participation pour tenir compte de membres aux horizons plus larges et plus diversifiés.

La représentante au Commerce des États-Unis, Charlene Barshefsky, citée dans le RCD 2000.

contre le commerce et provoqué une énorme polémique. Les discussions de Seattle ne sont parvenues à aucun aboutissement pour diverses raisons, mais elles ont surtout échoué à cause des dissensions traditionnelles des États-Unis et de l'Union européenne sur la question agricole, et de la vive opposition des pays du Sud aux réclamations américaines dans le domaine des normes de travail. Seattle a déclenché une crise de crédibilité dans le système commercial multilatéral et indiqué la nécessité fondamentale que le commerce international passe de l'optique étroite «le commerce crée la richesse» à une plus large vision où il est conçu comme un élément d'une stratégie de développement durable².

Après l'«alerte» de Seattle, la quatrième Réunion ministérielle qui a eu lieu en 2001 à Doha, au Qatar, a réussi à connaître une conclusion fructueuse. Dans un langage favorable au développement, la Déclaration ministérielle de Doha a fixé trois domaines d'action. Le premier possède un clair mandat en ce qui concerne la mise en oeuvre, l'agriculture, les services, les produits non agricoles, l'environnement, les règles de l'OMC (antidumping et subventions) et les ADPIC (règlement des différends). Le deuxième couvre les questions ambiguës de Singapour. Et dans le cadre du troisième ordre du jour, un programme d'étude va instituer deux nouveaux Groupes de travail : celui du commerce, de la dette et des finances, et celui du commerce et du transfert de technologie.

Il est encore trop tôt pour évaluer les résultats en matière de développement des engagements du programme de Doha. On a l'impression que les pays développés ne montrent pas l'enthousiasme requis dans l'exécution du Programme de Doha pour le développement (PDD). Sur les deux grandes questions de la mise en oeuvre et des textiles et des vêtements, les États-Unis semblent répugner à aller de l'avant. De plus, leur adoption d'une mesure de sauvegarde pour l'acier et d'un nouveau projet de loi agricole augmentant les subventions «conformes aux règles de l'OMC» laisse entendre qu'ils manquent de confiance dans les résultats de Doha. Et le récent rapport de l'OMC sur l'Union européenne, dans le cadre de l'examen des politiques

commerciales, a confirmé que celle-ci maintenait des barrières tarifaires élevées dans le cas des textiles et de l'agriculture. Il est venu renforcer les doutes sur l'intégrité des engagements de l'UE et jeter une ombre sur l'efficacité du PDD.

Ces actions ont alimenté le scepticisme de nombreux pays en développement sur la capacité du PDD à réaliser ses objectifs.

Le présent essai va examiner le Programme de Doha pour le développement et sa mise en oeuvre depuis sa présentation au public à l'automne 2001. L'exposé, qui se divise en cinq parties, commence par donner un bref historique des questions, suivi d'une évaluation des grands points sur lesquels les pays en développement ont gagné et perdu à la Conférence ministérielle de Doha. La troisième partie fait ressortir leurs grands sujets de préoccupation à l'égard du système commercial multilatéral. Dans la quatrième, on présente un point de vue du Sud sur les questions de Singapour. Et la dernière partie termine sur les recommandations de politique pertinentes.

Le Programme de Doha pour le développement : Y a-t-il des résultats payants pour les pays en développement?

La Conférence ministérielle de Doha a constitué la première réunion de l'OMC où il y avait une reconnaissance positive des voix des pays en

développement. La réunion de Doha a produit trois documents clés : la Déclaration sur l'accord sur les ADPIC et la santé publique; la Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre; la Déclaration ministérielle. Dans la discussion qui suit, on décrit l'importance de ces documents pour les pays en développement.

La Déclaration sur l'accord sur les ADPIC et la santé publique

Selon la plupart des analystes, la Déclaration sur l'accord sur les ADPIC et la santé publique est une clarification de l'Accord sur les ADPIC en ce qui concerne l'accès aux médicaments pour affronter pandémies ou épidémies. L'article 31 de l'Accord sur les ADPIC permet à des gouvernements membres d'autoriser des tierces parties à produire un produit breveté par le biais de «licences obligatoires» délivrées en fonction des besoins locaux. Mais il prescrit que, avant que cette autorisation soit accordée, la tierce partie doit s'être efforcée d'obtenir l'autorisation du titulaire du brevet à des conditions commerciales raisonnables. Il est possible de déroger à cette prescription «dans des situations d'urgence nationale ou d'autres circonstances d'extrême urgence».

La Déclaration sur l'accord sur les ADPIC et la santé publique de Doha dilue les exigences auxquelles doivent satisfaire les gouvernements membres avant de délivrer les licences obligatoires. Elle reconnaît que chaque membre a «le droit d'accorder des licences obligatoires et la liberté de

déterminer les motifs pour lesquels de telles licences sont accordées». Elle ajoute que chaque membre a «le droit de déterminer ce qui constitue une situation d'urgence nationale ou d'autres circonstances d'extrême urgence, étant entendu que les crises dans le domaine de la santé publique, y compris celles qui sont liées au VIH/SIDA, à la tuberculose, au paludisme et à d'autres épidémies, peuvent représenter une situation d'urgence nationale ou d'autres circonstances d'extrême urgence». En donnant aux membres le droit de décider ce qui constitue «une urgence nationale» ou «une extrême urgence», la Déclaration leur accorde apparemment une plus grande liberté de délivrer des licences obligatoires sans que le concessionnaire en puissance ne s'efforce au préalable d'obtenir l'autorisation à des conditions commerciales raisonnables. L'étendue de cette disposition reste imprécise jusqu'à ce que ses limites soient éprouvées à l'Organe de règlement des différends³.

Il importe de souligner l'asymétrie dans la façon dont différents membres bénéficient de la plus grande flexibilité pour l'émission de licences obligatoires. L'article 31 de l'Accord sur les ADPIC permet d'autoriser la production par des tierces parties «principalement pour l'approvisionnement du marché intérieur du Membre qui a autorisé cette utilisation». Mais les membres qui n'ont pas la capacité nationale pour une telle production seront en fait incapables de profiter de la nouvelle flexibilité. La Déclaration a enjoint au Conseil des ADPIC «de

trouver une solution rapide à ce problème et de faire rapport au Conseil général avant la fin de 2002».

La Déclaration laisse aux pays les moins avancés (PMA) dix années de plus pour mettre en oeuvre l'Accord sur les ADPIC en ce qui concerne les produits pharmaceutiques. La date de mise en oeuvre des brevets de médicaments se trouve ainsi repoussée du 1^{er} janvier 2006 au 1^{er} janvier 2016 dans le cas des PMA. Les perspectives pour les autres questions de brevets restent incertaines; on avance l'hypothèse que les semences et les produits chimiques pour l'agriculture pourraient se révéler un sujet controversé en rapport avec les arguments de la sécurité alimentaire.

La Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre

Cette question a pris de l'importance pendant la mise en oeuvre de l'Accord du Cycle d'Uruguay. Les pays en développement s'étaient plaints d'un certain nombre de points dans le cadre des divers accords de l'OMC, et on a fini par appeler ces préoccupations «les questions de mise en oeuvre». À Seattle, les pays en développement avaient fait pression, sans succès, pour obtenir un accord sur ces questions. Le sujet a été de nouveau soulevé à Doha, où il a mené à la signature d'un texte séparé : la «Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre».

Même si le titre indique que les questions concernent la mise en oeuvre peu satisfaisante de l'Accord du Cycle d'Uruguay, pratiquement aucun point ne fait intervenir une violation assez grave pour justifier une contestation à l'Organe de règlement des différends. Mais un examen plus détaillé montre que la presque totalité des questions font intervenir soit l'exécution de clauses non contraignantes, «de l'effort maximal», dans l'Accord du Cycle d'Uruguay, soit de nouvelles concessions. Pratiquement toutes les questions importantes ont atterri dans le futur ordre du jour des négociations de la Déclaration ministérielle de Doha, les pays développés offrant principalement d'autres clauses «de l'effort maximal», «d'efforts de bonne foi».

La Décision se divise en 14 sections traitant de questions concernant les Accords du Cycle d'Uruguay sur : l'agriculture; l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires; les textiles et les vêtements; les obstacles techniques au commerce; les mesures concernant les investissements et liées au commerce; l'antidumping; l'évaluation en douane; les règles d'origine; les subventions et les mesures compensatoires; les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Espérons que les futures discussions dépasseront le stade de «la prise en note» ou de «l'effort maximal».

On peut donner deux exemples. Premièrement, en vertu de la disposition dite de la «Catégorie verte», l'Accord sur l'agriculture exempte certains programmes de soutien agricole des pays en développement

dans le calcul de la Mesure globale du soutien, sur lequel sont axés les engagements en matière de libéralisation. (Les paiements de la Catégorie verte comprennent les subventions pour des raisons environnementales, l'assurance, et une gamme de mesures additionnelles)⁴. Ces programmes, qui visent à encourager le développement agricole et rural, comprennent les subventions à l'investissement, subventions aux moyens de production agricoles, etc., généralement offertes aux producteurs qui ont de faibles revenus (ou sont dotés de ressources limitées) dans les pays en développement membres. La Décision (de Doha) sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre «prie instamment» les membres de faire preuve de modération dans la contestation des mesures que les pays en développement appliquent au titre de la Catégorie verte pour promouvoir le développement rural et répondre de manière adéquate aux préoccupations concernant la sécurité alimentaire.

Deuxièmement, les accords du Cycle d'Uruguay sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et sur les obstacles techniques au commerce permettent aux membres de l'OMC d'introduire de nouvelles normes techniques et mesures sanitaires et phytosanitaires légitimes. Dans certains cas, les accords donnent aux pays exportateurs de courts délais pour mettre en oeuvre ces normes et mesures. Toutefois, ils ne précisent pas la durée exacte des délais, parlant vaguement de «délais plus longs pour permettre le respect» ou de «délai raisonnable» pour l'introduction des normes. La Décision définit cette

période, à interpréter comme signifiant normalement une période qui ne sera pas inférieure à six mois.

La Déclaration ministérielle

Comme lors des pourparlers qui ont précédé Seattle, on a vu, durant les préparatifs de Doha, les préoccupations de développement se refléter dans les appels au lancement d'un «Cycle (de négociations) du développement». Le Programme de Doha pour le développement qui a vu le jour est une reconnaissance de la nécessité de placer les préoccupations des pays en développement au centre de l'OMC. Quoique l'ordre du jour des négociations et le programme de travail de Doha viennent illustrer l'importance des pays en développement dans le système commercial, parvenir à un résultat qui soit pro-développement demeure un défi majeur.

La Déclaration ministérielle offre un clair mandat de négociation pour sept domaines dans le cadre du programme de travail de Doha : les questions de mise en oeuvre, l'agriculture, les services, l'accès au marché pour les produits non agricoles, le commerce et l'environnement, les règles de l'OMC, les ADPIC et le règlement des différends. Les pays en développement devraient bénéficier de gains sur les fronts de l'agriculture, de l'accès au marché pour les produits non agricoles et des règles de l'OMC. Mais le libellé concernant les indications géographiques et les ADPIC⁵ est vague, et l'inclusion de l'environnement est perçue comme un revers.

L'agriculture ressort comme un domaine controversé depuis le Cycle d'Uruguay. Principale cause de l'échec du ministérielle de Seattle, elle allait conserver sa volatilité à Doha. Finalement, l'agriculture se révéla la clé des négociations au Qatar quand l'Union européenne fit un compromis dans ses positions sur les subventions à l'agriculture. La Déclaration ministérielle de Doha reconnaît les progrès réalisés dans les négociations sur l'agriculture imposées par l'Accord du Cycle d'Uruguay, et elle fait prendre aux membres l'engagement de mener des négociations globales visant à : des améliorations substantielles de l'accès aux marchés; des réductions de toutes les formes de subventions à l'exportation, en vue de leur retrait progressif; et des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges⁶.

Beaucoup d'experts estiment que c'était une victoire pour les pays en développement. En réalité, l'Union européenne n'a fait sa concession qu'en échange d'un libellé plus puissant sur l'environnement, l'investissement et la politique de la concurrence. Le triangle constitué par l'agriculture, l'environnement et les «questions de Singapour» (en particulier, l'investissement et la politique de la concurrence) devint le plus important lien des négociations et tractations commerciales dans les dernières heures de Doha⁷.

La Déclaration ministérielle contient un puissant libellé en faveur du traitement spécial et différencié pour les pays en développement : «Nous convenons que le traitement spécial et différencié pour les pays en

développement fera partie intégrante de tous les éléments des négociations et sera incorporé dans les Listes de concessions et d'engagements et selon qu'il sera approprié dans les règles et disciplines à négocier, de manière à être effectif d'un point de vue opérationnel et à permettre aux pays en développement de tenir effectivement compte de leurs besoins de développement, y compris en matière de sécurité alimentaire et de développement rural.» On considère cela comme une amélioration par rapport au libellé de l'article 15.1 de l'Accord sur l'agriculture, promettant des efforts de bonne foi.

La Déclaration ministérielle prend aussi note des considérations autres que d'ordre commercial «reflétées dans les propositions de négociation présentées par les Membres» et confirme qu'elles seront prises en compte dans les négociations comme il est prévu dans l'Accord sur l'agriculture. La mention des considérations autres que d'ordre commercial est considérée comme une porte ouverte au débat sur tout l'éventail de ces questions, dont l'argument de l'Union européenne au sujet de la multifonctionnalité⁸.

Le système commercial multilatéral : Les questions clés pour les pays en développement

Après l'institution de l'OMC en 1995, il devint clair que bien des gouvernements de pays en développement, des entreprises et des organisations non

gouvernementales (ONG) étaient déçus de l'issue du Cycle d'Uruguay, tant par les récompenses sur le plan de l'accès aux marchés que par le fardeau de la mise en oeuvre de certains accords de l'OMC.

Les Accords du Cycle d'Uruguay ont produit un grand pas en avant, en soumettant les secteurs de l'agriculture et des services aux disciplines du GATT. Afin de réaliser les gains que pouvait offrir le commerce, les pays en développement ont fait d'importants progrès dans la libéralisation de leurs propres politiques commerciales. Ils ont réduit les droits de douane, et moins de produits ont fait l'objet de restrictions quantitatives. Mais en dépit des efforts que les pays en développement ont déployés pour libéraliser les échanges, leur succès en matière d'intégration dans l'économie mondiale est loin d'être universel. Les pays les moins avancés ont connu une

La lutte contre la pauvreté par le commerce est subordonnée à l'accès des pays pauvres aux marchés des pays riches.

Oxfam, Deux Poids Deux Mesures, page 10

plus ample marginalisation. La part des PMA dans les exportations mondiales de biens et de services a chuté de moitié entre 1980 et 1999, passant à 0,42 p. 100. Quant à leur part dans les importations mondiales, elle a diminué de 40 p. 100 durant la même période et se situait à 0,7 p. 100 en 1999⁹.

Encadré 1

L'Accord sur l'agriculture : De sérieuses préoccupations

- La pratique de la «tarification sale» (des droits de douane fixés plus haut que l'équivalent des barrières non tarifaires existantes) s'est soldée par des droits de douane consolidés à des taux anormalement élevés. Comme les prix internationaux des produits agricoles durant la période de référence (1986-1988) de l'Accord sur l'agriculture du Cycle d'Uruguay étaient bien inférieurs aux prix intérieurs élevés que soutenaient les contingents, la conversion des contingents en équivalents tarifaires a conduit à de hauts taux de protection tarifaire.
- Le soutien aux producteurs agricoles dans les pays à revenu élevé reste assez considérable. L'OCDE l'a estimé à 245 milliards \$ US en 2000, ou environ cinq fois le niveau de l'aide internationale au développement^a. Le soutien total à l'agriculture, d'après l'OCDE, est encore plus élevé : environ 327 milliards \$ US en 2000, représentant à peu près 1,3 p. 100 du PIB des pays de l'OCDE.
- Les subventions à l'exportation dans le secteur agricole permettent aux pays d'exporter les excédents sur le marché mondial à des prix inférieurs aux prix intérieurs élevés. Les subventions à l'exportation ont représenté en moyenne quelque 7 milliards \$ US durant la période 1995-1998, dont 95 p. 100 ont été accordés par l'Union européenne.
- Pour comble, après la réunion de Doha, les États-Unis ont annoncé un subventionnement agricole de 55 milliards \$ US qui, même s'il est conforme aux règles de l'OMC, va à l'encontre de l'esprit de libéralisation.
- Les taux moyens de remplissage des contingents tarifaires ont été faibles et en diminution, passant de 67 p. 100 en 1995 à 63 p. 100 en 1998, et environ le quart des contingents tarifaires ont été remplis à moins de 20 p. 100^b.
- Les considérations autres que d'ordre commercial comme la sécurité alimentaire et le développement rural des pays pauvres ont une très grande importance, car entre 40 et 60 p. 100 des gens les plus pauvres du monde en développement vivent en zone rurale^c.

Notes :

- a OCDE, L'Accord sur l'agriculture du cycle d'Uruguay : Une évaluation de sa mise en oeuvre dans les pays de l'OCDE, Paris, 2001.
- b OCDE, Les régimes douaniers après le Cycle d'Uruguay : Bilan et perspectives, Paris, 1999.
- c Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde 2000, Washington.

Dans le secteur agricole, il subsiste d'importantes barrières de protection, tandis que dans le cas des produits non agricoles, les pays en développement continuent à se heurter à des crêtes tarifaires et à une progressivité des droits de douane pour certaines catégories de produits manufacturés, comme textiles et vêtements, chaussures, etc. Le scénario général, dans le commerce mondial, reflète le maintien d'un protectionnisme par les pays développés et l'absence de mesures complémentaires importantes pour la création d'un cadre propice aux réactions de l'offre aux changements d'incitations¹⁰.

Dans la partie qui suit, on donne un aperçu des questions clés liées à l'accès aux marchés, et des contraintes d'ordre institutionnel et en matière d'offre qui gênent les pays en développement. Un meilleur accès aux marchés doit être complété par des initiatives au niveau de l'offre pour remédier aux insuffisances de la capacité commerciale nationale et améliorer le climat d'investissement existant dans les pays en développement.

Les grands obstacles dans l'accès aux marchés

Les négociations à l'OMC sur l'accès aux marchés se concentrent sur les réductions tarifaires et sur la réduction ou l'élimination de certaines barrières à l'importation non tarifaires. Les règles de l'OMC comme celles sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce, l'antidumping, les subventions et les mesures compensatoires, etc.,

qui couvrent la protection contingente, ne font pas partie des négociations proprement dites sur l'accès aux marchés, même si elles peuvent avoir un important effet sur les conditions de l'accès aux marchés.

Il serait injuste de prétendre que le Cycle d'Uruguay n'a aucunement contribué à l'abaissement des barrières commerciales au niveau mondial. Cependant, les pays pauvres n'ont pas encore pu pénétrer les marchés des pays développés. La majorité des consolidations tarifaires sont nettement plus élevées que les droits effectivement appliqués, et créent des incertitudes pour les exportateurs désireux d'accéder à ces marchés. Si le recours global aux mesures non tarifaires a diminué, l'emploi de certains instruments correctifs, comme mesures anti-dumping et mesures compensatoires, est en train d'augmenter. Qui plus est, il existe des preuves croissantes des difficultés que rencontrent les pays en développement, et surtout les pays les moins avancés, pour exécuter les engagements envers l'OMC dans les nouveaux domaines comme les ADPIC, les mesures sanitaires et phytosanitaires, et les obstacles techniques au commerce.

Les grandes préoccupations, pour les pays pauvres, sont les crêtes tarifaires, la progressivité des droits de douane, les distorsions dans le commerce des produits agricoles, les restrictions visant textiles et vêtements, et l'incidence croissante des mesures antidumping, etc. Ce sont les principaux obstacles à un accès libre et équitable aux marchés des pays développés. Ces obstacles entravent

les pays pauvres dans leur capacité à s'intégrer à l'OMC ou à entraîner leurs gens sur le chemin de la libéralisation des échanges.

La structure tarifaire de bien des pays industriels contient encore des taux supérieurs à 100 p. 100. La faible moyenne des droits masque des droits de douane élevés et une progressivité tarifaire. Les crêtes tarifaires se concentrent souvent dans les produits dont l'exportation intéresse les pays en développement, dont des grands produits agricoles comme le sucre, les céréales, et le poisson; le tabac et certaines boissons alcoolisées; les fruits et les légumes; les textiles et les vêtements; les chaussures¹¹. Les pays en développement doivent aussi faire face à d'autres formes de barrières tarifaires, telles que droits de douane variables et contingents tarifaires. Les importations aux crêtes tarifaires représentent environ cinq pour cent

Je ne sais pas comment les cultivateurs américains peuvent vendre à ce pays du maïs à des prix aussi bas. J'ai entendu dire que leur gouvernement leur donnait de l'argent pour ça. Ce que je sais c'est que nous ne pouvons survivre à une telle concurrence. Les importations sont en train de détruire nos débouchés et de tuer nos communautés.

Hector Chavez, petit exploitant agricole du Chiapas (Mexique) cité dans Oxfam, 2002, p. 25

des importations que la Quadrilatérale (Canada, États-Unis, Japon et Union européenne) reçoit des pays en développement, et plus de 11 p. 100 de celles qu'elle reçoit des pays les moins avancés¹².

Encadré 2

L'amélioration des normes : Une fiche d'informations

Les normes de produits occupent une place cruciale dans le commerce au vingt-et-unième siècle. Celles-ci comprennent les normes de produits et les normes sanitaires et phytosanitaires à respecter pour avoir accès aux marchés dans le secteur agricole. Les défis en matière de développement que posent les normes et les barrières à la frontière ont une importance particulière pour les futures perspectives commerciales des pays les moins avancés. Voici quelques réalités amères au sujet des normes :

- L'OCDE estime que les normes représentent à elles seules un coût additionnel de deux à dix pour cent dans les coûts définitifs des produits.
- La majorité des pays en développement n'ont pas les ressources pour appliquer les normes. Au Guatemala, par exemple, le budget total pour les normes en 2000 a été de 119 000 \$ US. Cela représente une petite fraction du budget total du gouvernement.
- L'expérience de la Banque mondiale avec les normes dans les années 1990 montre que des investissements de 305 millions \$ US au Vietnam, de 155 millions \$ US en Turquie et de 5 millions \$ US au Maroc se sont imposés pour amorcer le processus de modernisation.
- En Jamaïque, la mise en oeuvre de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP) va nécessiter un investissement total de 7,6 millions \$ US. Cela comprend la révision des lois et règlements en vigueur pour les rendre conformes aux règles de l'OMC (200 000 \$ US); la création d'une Agriculture, Health and Food Safety Authority pour administrer et coordonner les activités liées aux MSP (6 millions \$ US); et d'autres activités.

Source : Banque mondiale, Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002, Washington, 2001.

La progressivité des droits de douane a été un sujet préoccupant pour les pays en développement,

car elle accroît le taux effectif de protection aux plus hauts stades de production, et rend donc l'accès aux marchés plus difficile pour les produits finis. Ainsi, pour les produits alimentaires, le taux de droit de l'Union européenne en 1997 était respectivement de 15,7 p. 100, 17,6 p. 100 et 24 p. 100 au stade primaire, semi-transformé et complètement traité. Le degré de progressivité était bien plus élevé dans le cas du Canada : 1,8 p. 100, 7,2 p. 100 et 42,1 p. 100 pour les trois niveaux de traitement en 1998. La progressivité des droits de douane dans les pays à revenu élevé pourrait bien réduire la demande de produits transformés importés de pays en développement, et gêner leur diversification dans des produits d'exportation à plus haute valeur ajoutée. Ce phénomène se manifeste également dans de grands pays en développement comme la Malaisie et l'Inde, sur lesquels les pays les moins avancés comptent pour leurs débouchés. Ces barrières tarifaires soulèvent aussi des problèmes d'industrialisation pour les pays exportateurs de produits primaires. Ces derniers ne peuvent entretenir des capacités industrielles, les élargir ou en créer de nouvelles pour augmenter l'emploi ou élever le niveau de vie.

Les distorsions dans le commerce des produits agricoles

Du fait du Cycle d'Uruguay, l'agriculture a été soumise aux disciplines de l'OMC. Des mesures frappant les importations durent être abolies ou converties en droits de douane («tarifiées»), puis assujetties à des

engagements de réduction progressive, sauf dans le cas du riz et de quelques autres aliments de base qu'on soumit à des engagements en matière d'accès minimal, c'est-à-dire des contingents tarifaires. Il y eut aussi un accord sur la réduction du niveau du soutien interne, sauf pour les politiques exemptées de la «Catégorie verte» et les montants de minimis (inférieurs à un certain niveau).

Les pays en développement se virent accorder une plus grande flexibilité (par le biais de plus longues périodes de mise en oeuvre et de moindres engagements en matière de réduction) avec les dispositions du traitement spécial et différencié. Cependant, la part des exportations des pays en développement dans le commerce global des produits agricoles n'a augmenté que légèrement durant la période 1990 à 1999, passant de 40,5 à 43 p. 100¹³. Le soutien à l'agriculture reste assez considérable et continue de grandir dans les pays à revenu élevé (de l'OCDE; voir l'encadré 1).

Les règles sur les normes et les obstacles techniques

Si le recours aux barrières commerciales traditionnelles comme les droits de douane a diminué dans l'agriculture, celui aux obstacles techniques et réglementaires est en train d'augmenter. Ces dernières années, les mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP) et les obstacles techniques au commerce (OTC) sont apparus comme la plus grande menace pour les exportations des pays pauvres.

Encadré 3

Le réexamen du traitement spécial et différencié

Suivant le calendrier de la prochaine Conférence ministérielle de Cancun, le Comité du commerce et du développement devait soumettre un rapport au Conseil général avec de claires recommandations pour une décision sur les questions de TSD avant le 31 juillet 2002. À la réunion de juillet du CG, l'échéance a été reportée au 31 décembre 2002. Les pays en développement ont dit être déçus de rater la date cible de juillet imposée par Doha. L'Union européenne a d'abord fait pression pour fixer l'échéance au 31 mars 2003, et aligner ainsi la question avec les négociations sur l'agriculture et les services. Avec l'échéance de décembre, le prochain défi est de trouver un moyen d'organiser le futur programme de travail de manière à éviter une impasse similaire. Comme il y a près de 90 propositions sur la table, et seulement quatre réunions officielles de prévues entre septembre et décembre, les membres auront beaucoup de mal à déterminer les questions qui doivent avoir la priorité.

De par leur nature, les deux accords sur ces questions peuvent se solder par des restrictions dans le commerce. Tous les gouvernements admettent le fait que certaines restrictions commerciales peuvent être nécessaires et appropriées pour assurer la sécurité alimentaire et protéger la santé des animaux et des végétaux; mais les pays développés font de plus en plus un usage arbitraire de ces mesures.

Les pays développés sont en train d'adopter des normes plus strictes pour la macropropreté, les charges microbiennes, l'aflatoxine et les résidus de pesticides. Le Japon exige par exemple que les résidus de DDT ne dépassent pas 0,4 PPM pour le

Encadré 4

La participation à l'OMC

- En 1997, les pays industriels ont déployé une moyenne de 6,8 fonctionnaires pour suivre les activités de l'OMC à Genève. Les pays en développement ont envoyé une moyenne de 3,5 fonctionnaires.
- Vingt-trois des pays les moins avancés membres de l'OMC n'ont aucune représentation à Genève.
- Une récente enquête sur les délégations africaines à Genève révèle que la quasi-totalité d'entre elles sont dotées de fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères plutôt que du ministère du Commerce.
- Située à Genève, l'OMC est loin de la plupart des capitales des pays en développement; les préoccupations nationales immédiates qui retiennent quotidiennement l'attention semblent laisser peu de temps pour planifier le travail sur les dossiers et enjeux à long terme de l'OMC; cela semble être le cas même pour les plus grands pays en développement.

Source : A. Oyejide, *Interests and Options of Developing and Least-Developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations*. G-24 Discussion Paper Series no. 2 (New York : Nations Unies, 2000).

tabac non manufacturé alors que la norme internationale va jusqu'à 6 PPM¹⁴.

Les pays en développement sont spécialement vulnérables aux changements réglementaires qui surviennent dans les pays développés, car ils n'ont pas les ressources publiques pour financer la conformité aux normes nouvelles et plus restrictives des MSP et des OTC. D'après les estimations d'une étude de la Banque mondiale, la mise en oeuvre de juste trois des Accords du Cycle d'Uruguay (ceux sur les ADPIC, sur l'évaluation en

douane et sur les mesures sanitaires et phytosanitaires) pourrait coûter plus que le budget de développement d'une année pour les pays les plus pauvres¹⁵.

Tandis que les pays en développement à revenu intermédiaire ont orienté leurs exportations vers les produits alimentaires conditionnés pour ne pas avoir à se conformer aux normes élevées des MSP, les pays à faible revenu, comme ceux de l'Afrique, restent largement tributaires de l'exportation de produits alimentaires à l'état brut.

La piètre opérationnalisation des dispositions relatives au TSD

Le Cycle d'Uruguay a convenu explicitement que les pays en développement se verraient accorder un traitement spécial et différencié (TSD) au cours des négociations, allant dans le sens des modalités de l'Accord-cadre de 1979. Divers éléments du TSD accordent aux pays en développement et aux pays les moins avancés un accès plus favorable aux marchés des pays industriels et leur laissent une grande discrétion pour les politiques concernant leurs marchés intérieurs.

En principe, l'existence des dispositions du TSD prend en considération les différents stades de développement des pays et la façon dont les disparités influent fortement sur les avantages que ces pays retirent du système commercial multilatéral. À l'heure actuelle, il existe plus de 145 dispositions en matière de TSD qui

appliquent des règles différenciées aux pays en développement durant la mise en oeuvre des divers Accords de l'OMC. Malheureusement, la majorité sont du type «effort maximal» et aucune n'est contraignante.

La Déclaration ministérielle de Doha contient plusieurs mentions du traitement spécial et différencié, mais la plupart sont superficielles. Dans les négociations se déroulant dans le cadre du Cycle de Doha, il n'y a pas eu grand mouvement depuis la dernière réunion ministérielle car le réexamen du TSD a été prolongé jusqu'à la fin de 2002 (voir l'encadré 3). De nombreux pays en développement ont exprimé leurs inquiétudes, affirmant qu'un manque de progrès sérieux dans le dossier du TSD allait très probablement provoquer un ralentissement de toutes les autres voies de négociation.

La participation et la transparence dans l'élaboration des règles

Avec le Cycle de Doha, on a assisté à un changement dans l'implication des pays en développement, et entrevu la perspective qu'ils deviennent d'actifs participants dans le processus de négociation. Cependant, beaucoup de pays en développement continuent à avoir une représentation insuffisante (ou inexistante) à Genève, ce qui les empêche de se mêler activement aux négociations et au fonctionnement courant de l'Organisation mondiale du commerce (voir l'encadré 4). On a énuméré des options pour élargir la

représentation à Genève à relativement peu de frais, mais l'expertise continue à manquer. Un financement pourrait être offert pour permettre aux pays à faible revenu de financer l'embauche d'experts qui entreprendraient les analyses nécessaires.

Deuxième aspect important du Cycle : la transparence dans le processus décisionnel. Cela comprend accroître la transparence dans les activités de l'OMC et améliorer l'accès à ses bases de données, à ses rapports et à son information et leur diffusion. On élargirait ainsi la base de participation des pays en développement. Leurs doléances au sujet du système qui existait ont augmenté après la conclusion du Cycle d'Uruguay, surtout en rapport avec les contraintes imposées par les Accords. Même si les pays en développement ont joué un rôle actif durant la période qui a précédé la conférence de Seattle, soumettant plus de la moitié des 250 propositions et quelques qui ont figuré à l'ordre du jour, ils ont affirmé que leurs propositions ne recevaient pas l'attention méritée.

Le processus du «salon vert»¹⁶ a ajouté à leur désenchantement, et fondé les allégations de «déficit démocratique» et de manque de transparence qu'on a entendues pendant la réunion de Seattle. À Doha, on a utilisé à la place le système du Comité plénier et des Amis de la présidence aux fins des consultations.

Les contraintes d'ordre institutionnel et en matière d'offre

Les problèmes qui concernent la réalisation des possibilités d'accès aux marchés pour les pays en développement ont aussi un lien avec leurs propres contraintes d'ordre institutionnel et en matière d'offre, autrement dit les obstacles au commerce existant «à l'intérieur des frontières». Si un pays a

condition indispensable pour que la libéralisation des échanges soit un moteur de croissance. Les éléments qui influent sur le climat d'investissement comprennent les politiques et les institutions qui encouragent la participation des entreprises nationales aux marchés internationaux et les mesures qui visent à accroître leur compétitivité en assurant l'accès aux intrants cruciaux (publics et privés) dans le domaine des services.

Les principaux domaines qui posent des problèmes dans bon nombre des pays à faible revenu sont les normes de produits et les services. Beaucoup de ces pays ne sont pas armés pour satisfaire aux normes de produits et aux exigences d'étiquetage qui deviennent rapidement plus sévères, et se trouvent confrontés à d'importantes obligations d'investissement pour y arriver¹⁷.

La disponibilité de services financiers, de télécommunication et de transport bon marché et de haute qualité est un déterminant critique de la compétitivité des entreprises nationales. La recherche a montré que les mesures destinées à réduire le coût des services qui facilitent le commerce produisent des bienfaits sociaux à l'échelle de l'économie qui sont un multiple de ceux associés à la libéralisation des échanges¹⁸. Quelles que soient les priorités, on a besoin de politiques complémentaires en matière macroéconomique, d'éducation, de santé et de technologie. Séparer l'ordre du jour du commerce de celui plus largement défini du développement est une chose difficile, sinon impossible¹⁹.

Les barrières commerciales qui existent dans les pays riches infligent des coûts très réels aux gens pauvres des pays pauvres. Certaines des communautés les plus vulnérables du monde sont en train d'être privées d'une possibilité de profiter des bienfaits potentiels de l'intégration dans les marchés globaux. Les pauvres en général et les femmes en particulier pâtissent principalement de la chose, car ce sont eux qui produisent les biens les plus touchés par les barrières à l'importation : les produits agricoles et les produits manufacturés gros consommateurs de main-d'oeuvre. L'agriculture génère 62 p. 100 de l'emploi féminin dans les pays en développement, et les femmes forment 70 p. 100 de la main-d'oeuvre des zones franches industrielles.

Chen et autres, 1999

un piètre climat d'investissement et que ses institutions et son infrastructure sont faibles, le fait de simplement modifier les incitations au niveau des prix relatifs par le biais de la politique commerciale risque de peu contribuer à la promotion d'une croissance soutenue. Un cadre juridique et réglementaire encourageant est une

L'OMC a un rôle à jouer dans les efforts pour remédier à ces contraintes. Sa responsabilité découle du Cadre intégré en faveur des pays les moins avancés (institué par six institutions multilatérales) qui a pris l'engagement d'intégrer les PMA dans le système commercial international. Certaines des propositions vont exiger des possibilités de flexibilité additionnelles, qui peuvent se négocier par le biais des TSD, quand la mise en oeuvre pose des problèmes. Cette question sera sans doute aussi considérée dans les nouveaux Groupes de travail du commerce, de la dette et des finances, et du commerce et du transfert de technologie.

Les questions de Singapour : Un point de vue du Sud

En général, les pays en développement ont été contre l'inclusion de nouvelles questions à l'OMC. Les questions de Singapour ne font pas exception. Mais il est une différence fondamentale entre les questions de Singapour et les autres questions non commerciales (comme l'environnement et le travail) faisant l'objet de discussions. Tandis que les autres questions pourraient être restrictives pour le commerce, les questions de Singapour (dans l'ensemble) peuvent faciliter la libéralisation des échanges, qui est l'objectif global de l'Organisation mondiale du commerce. Néanmoins, bien des pays en développement pensent qu'il vaut mieux garder ces questions hors de l'OMC, du moins pour le moment.

Beaucoup restent sceptiques sur les avantages et les raisons d'inclure l'investissement, la politique de la concurrence, la facilitation des échanges, et la transparence dans les marchés publics. Même si l'expérience de la *realpolitik* à l'OMC enseigne que des négociations sur ces questions ont de fortes chances d'être lancées, un certain nombre de pays – dont ceux de l'Union européenne, la Corée du Sud et le Japon – sont en train de proposer des accords de l'OMC sur ces questions, notamment l'investissement et la concurrence. L'Inde, la Malaisie, l'Égypte et d'autres s'y opposent énergiquement, et si les États-Unis ont dit qu'ils ne feront pas obstacle à de tels accords, ils n'en seront pas un actif partisan.

Mais il s'est produit récemment un fait nouveau : les États-Unis ont tiré un coup de semonce qui pourrait faire dérailler toute progression souhaitable dans ces discussions. Ils ont déclaré devant le Groupe de travail que, étant donné leur expérience positive avec les traités d'investissement bilatéraux, l'investissement de portefeuille et les droits d'établissement préalable devraient figurer dans tout accord sur l'investissement à l'OMC; sinon, il ne les intéressera pas. Ces deux questions de définition sont une abomination pour beaucoup de pays en développement, et ne vont donc pas décoller. La Chine et d'autres ont déjà répliqué qu'ils ne peuvent accéder à ces demandes.

La position des pays les moins avancés s'est résumée dans une déclaration que l'ambassadeur Ali Mchumo

de Tanzanie a faite à la réunion du Conseil général le 31 octobre 2001 :

«Les PMA n'étaient pas prêts à négocier à leur sujet [les questions de Singapour] car les questions étaient complexes et les PMA ne pouvaient pleinement comprendre les répercussions en matière de développement qu'elles avaient pour eux. C'est pourquoi, en ce qui concerne les investissements et la politique de la concurrence, nous préférons les options de la poursuite du processus d'étude et nous adoptons la même façon de voir pour les marchés publics et la facilitation des échanges. Nous sommes donc surpris et déçus que, dans votre texte actuel, il y ait seulement une option pour des négociations dans les quatre domaines.»

Dans le cas de la politique de la concurrence, la principale objection des pays en développement, c'est qu'ils n'ont pas une expérience suffisante. En ce qui concerne la politique d'investissement, ils pensent que les pays font de leur mieux pour essayer d'offrir un cadre favorable aux investisseurs au niveau unilatéral, et qu'on n'a donc pas besoin d'un accord multilatéral. Sur la question de la facilitation des échanges, tout le monde admet qu'elle a des mérites, mais elle risque d'imposer un gros fardeau financier aux pays en développement. En ce qui concerne la dernière question de Singapour, quoique personne ne soit contre le fait d'assurer de la transparence dans les marchés publics, on croit générale-

ment que ce pourrait être un cheval de Troie pour un ordre du jour de l'accès aux marchés.

Le commerce et l'investissement

Les tentatives pour multilatéraliser la question de l'investissement commencèrent avec son inclusion dans la Charte de La Havane, dans le cadre des efforts infructueux qui furent faits pour créer une organisation internationale du commerce juste après la Deuxième Guerre mondiale. L'ONU essaya plus tard d'instaurer des normes de comportement pour les sociétés transnationales, notamment par le biais du Code de conduite proposé par les pays en développement (le Groupe des Soixante-Dix-Sept); cet effort allait avorter en 1992 sous la pression des États-Unis. Au sein du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), la question fut abordée de temps en temps jusqu'au Cycle d'Uruguay, des discussions théoriques sur la possibilité d'élaborer un «GATT pour les investissements» ayant débuté dès les années 1970. Vers la fin de la décennie, des discussions se déroulèrent sous les auspices du Comité du développement de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international. Même si elles ne débouchèrent sur aucun instrument concret ou précis, on allait assister en 1992 à l'adoption de directives non contraignantes pour le traitement des investissements étrangers directs (IED).

Les Accords de 1994 du Cycle d'Uruguay abordèrent aussi des sujets directement ou indirectement liés à

l'investissement. Durant les négociations commerciales du Cycle, les pays développés avancèrent l'idée de formuler des règles multilatérales pour libéraliser davantage le régime des investissements étrangers.

Les pays en développement s'opposèrent à l'idée, principalement en raison du fait qu'ils refusaient d'engager des négociations multilatérales sur l'investissement dans le cadre du GATT, essentiellement consacré aux relations commerciales. Un bon nombre des pays en développement et des pays les moins avancés avaient, de toute façon, largement libéralisé leurs régimes en matière d'IED, et se considéraient bien servis par les nombreux arrangements bilatéraux signés avec plusieurs pays développés. Ils acceptèrent néanmoins de négocier sur quatre groupes de questions liées à l'investissement, qui comprenaient les Mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC), l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), les Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC).

L'Accord sur les MIC traite de questions d'investissement comme les prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux et l'équilibrage des exportations. L'Accord sur les ADPIC influe aussi sur les IED dans la mesure où la définition des droits de propriété intellectuelle et le respect des normes et procédures internationales font partie du cadre dans lequel s'effectue l'investissement étranger. L'AGCS touche à des

Encadré 5

L'activité commerciale mondiale et la concurrence

En 1980, 180 compagnies dominaient l'industrie mondiale des aliments et boissons, avec des marchés fortement segmentés. Aujourd'hui, au moins la moitié de ces compagnies conservent à peu près la même puissance sur le marché. Au début des années 1980, les 20 premières compagnies pharmaceutiques détenaient approximativement 5 p. cent du marché mondial des médicaments sur ordonnance. Aujourd'hui, les 10 premières contrôlent 40 p. 100 du marché. Il y avait soixante-cinq compagnies agrochimiques qui rivalisaient sur le marché mondial au début des années 1980. Aujourd'hui, neuf compagnies réalisent environ 90 p. 100 des ventes mondiales de pesticides. Garantir la concurrence et le bien du consommateur dans un régime de commerce libéralisé représente un grand défi.

Il y a eu récemment une forte augmentation dans l'activité mondiale de cartels. Les consommateurs, de façon directe ou indirecte, en font les frais par le biais de prix plus élevés et d'un choix plus limité. Dans le même temps, les organismes d'autorité ont infligé des amendes de millions de dollars à des grands fabricants de vitamines, des producteurs d'additifs alimentaires, des aciéristes, etc.

Une étude de la Banque mondiale a montré qu'en 1997, les pays en développement importaient pour 18,1 milliards \$ US de produits d'industries où les conspirations en matière de prix étaient endémiques dans les années 1990. Ces importations représentaient 6,7 p. 100 des importations et 1,2 p. 100 du PIB (produit intérieur brut) des pays en développement. Plusieurs autres conspirations en matière de prix sont peut-être passées inaperçues. De plus, tous ces cartels se composent de producteurs le plus souvent originaires de pays industrialisés de l'OCDE²⁰. Jusqu'ici, seuls une poignée de pays ont agi pour sanctionner des compagnies qui enfreignaient les règles ou en vue d'obtenir réparation. Aucun pays en développement, hormis le Brésil, n'a pris des mesures contre ces cartels. En raison de leur portée interne, les lois nationales sur la concurrence présentent de sérieuses limitations quand on a affaire à des cas de concurrence transfrontières.

questions concernant les IED car de nombreux services ne peuvent être offerts que s'il y a création d'une compagnie locale, comme filiale ou coentreprise, par le prestataire étranger des services. La présence commerciale est en fait un des « quatre modes » d'exportation de services définis par l'AGCS. Dans le cas de l'Accord sur les SMC, certaines incitations à l'investissement entrent dans la définition d'une subvention et sont donc interdites.

En plus de cela, l'Accord sur les MIC comporte un programme interne en vertu de son article 9, aux termes duquel les membres de l'OMC peuvent recommander l'extension de l'accord à de plus larges politiques en matière d'investissement et de concurrence. À la Réunion ministérielle de Singapour, les membres décidèrent de constituer deux groupes d'étude pour examiner la nécessité de plus amples accords sur l'investissement et la politique de la concurrence.

La Conférence ministérielle de Doha fit d'importants progrès dans les efforts pour pousser plus loin l'ordre du jour de la concurrence et de l'investissement. La Déclaration ministérielle de Doha reconnut l'utilité d'avoir des accords multilatéraux sur l'investissement et la concurrence en prévoyant un programme de travail pour clarifier les éléments d'un éventuel cadre multilatéral. Elle exprima également le désir des membres de lancer des négociations après la Cinquième Réunion ministérielle, sous réserve d'un consensus explicite sur les modalités des négociations. Des spécialistes ont soutenu que cela équivaut en soi au

lancement de négociations et que c'est seulement la méthodologie qu'on a besoin de négocier.

Bien des pays en développement ne sont toujours pas convaincus, car rien ne permet d'affirmer qu'un accord international sur les investissements accroîtrait en réalité les courants d'investissements vers les pays en développement. De plus, et contrairement aux espérances, les courants d'investissements vers les pays en développement ont plutôt diminué en proportion du total des IED depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce. Les pays en développement sont à l'aise avec les dispositions en matière d'investissements qui font partie de l'acquis à l'OMC. L'Accord sur les MIC leur a considérablement lié les mains et ne s'est traduit par aucun accroissement substantiel des entrées d'IED. À ce titre, il est largement considéré comme une victoire pour les sociétés transnationales. Plus important encore, l'accord se concentre davantage sur les MIC fortement utilisées par les pays en développement. On craint également que des règles de l'OMC ne risquent de donner aux investisseurs étrangers un traitement préférentiel par rapport aux investisseurs nationaux si elles sont modelées sur les dispositions en matière d'investissements de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain).

D'un autre côté, le programme de Doha accepte d'examiner un éventuel accord sur une démarche type AGCS où les membres puissent convenir d'ouvrir les secteurs qu'ils désirent, au lieu de chaque secteur a priori. Les pays en développement craignent tout

de même que l'accord proposé pour les investissements ne vienne limiter l'étendue du contrôle national sur les sociétés transnationales sans aucune mesure de compensation. Il aura un effet plus prononcé, en particulier, dans le contexte des PMA dont la puissance économique est bien plus faible que celle de bien des sociétés, et viendra aussi gêner la prise des décisions d'investissement des gouvernements dans le contexte des stratégies de développement nationales. De surcroît, si on modèle ces règles sur les dispositions de l'ALENA, elles pourraient faire de la discrimination contre les investisseurs nationaux en ne leur donnant pas les mêmes droits qu'aux investisseurs étrangers. Alors qu'une compagnie étrangère peut poursuivre un gouvernement auprès d'une instance internationale, un investisseur national ne peut poursuivre son gouvernement, si ce n'est auprès d'instances nationales.

La politique de la concurrence

Une démarche multilatérale face à la politique de la concurrence n'est pas à proprement parler une nouvelle question. Un chapitre entier était consacré aux pratiques commerciales restrictives dans la Charte de La Havane (mort-née) mais il a été abandonné dans le GATT.

Des questions liées à la politique de la concurrence, et des mesures destinées à remédier aux pratiques commerciales restrictives, furent soulevées dans les négociations du Cycle d'Uruguay. Bien qu'il n'existe pas d'accord multilatéral sur le

commerce et la politique de la concurrence, les questions sous-jacentes sont tout-à-fait présentes dans bon nombre des dispositions des accords existant à l'OMC, à savoir l'AGCS, l'Accord sur les ADPIC et l'Accord sur les MIC. L'Accord sur les sauvegardes, l'Article XVII du GATT 1994 et d'autres dispositions traitent également de certaines questions liées à la concurrence.

Un changement intéressant est sorti des discussions menées à l'Organisation mondiale du commerce. Beaucoup de pays qui n'avaient pas de loi sur la concurrence en ont promulgué une, sont en train de le faire, ou ont renforcé une loi qui existait. Quand l'OMC est née, seuls 50 pays possédaient une loi sur la concurrence; aujourd'hui, près de 100 en ont une. Beaucoup ont commencé à réaliser qu'une libéralisation pratiquée sans loi efficace sur la concurrence causait des problèmes à leurs économies. Du fait de la plus grande concentration globale de la propriété, les consommateurs et les plus faibles producteurs de tous les pays et les pays du monde en développement sont devenus plus vulnérables aux pratiques abusives anticoncurrentielles des grosses sociétés. Cette situation nécessite l'adoption d'une plus puissante politique sur la concurrence, pas seulement au niveau national mais également aux niveaux multilatéraux régional et international.

Il est impossible à un seul pays de contrôler les abus commis par des monopoles mondiaux à moins qu'il n'ait un gros marché comme les États-Unis ou l'Union européenne. C'est un

grave problème pour les pays en développement, et plus particulièrement les PMA, en raison de leurs faibles capacités à faire respecter les règles.

Ils sont souvent la cible de pratiques anticoncurrentielles et déloyales utilisées par des compagnies qui oeuvrent à partir d'autres pays. Les petits marchés restreignent le panier de mesures de protection que ces pays ont à leur disposition. Peu de compagnies s'intéressent à ces marchés, de sorte que les possibilités de contestation sont faibles; les joueurs présents ne voient pas grande menace chez les nouveaux arrivants en puissance. Il n'existe pas de cadre multilatéral pour consolider les obligations concernant les pratiques restrictives des sociétés privées. C'est ironique, car plus de la moitié des 100 plus grosses entités du monde sont aujourd'hui des compagnies. Les 200 premières sociétés sont responsables de plus d'un quart de l'activité économique mondiale. Ces entreprises sont capables de créer de sérieux obstacles au commerce. On ne peut donc trop insister sur la nécessité d'un régime multilatéral en matière de concurrence, mais quant à savoir s'il devrait se négocier à l'OMC ou ailleurs, c'est une autre question.

Pendant les négociations du Cycle d'Uruguay, la réclamation de règles multilatérales sur les pratiques commerciales restrictives a d'abord émané des pays en développement. Il est ironique de constater que les pays en développement, qui défendirent jadis l'idée de convertir l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales

restrictives (1980) de la CNUCED en un instrument contraignant, sont maintenant moins enthousiasmés par l'idée d'instituer un cadre multilatéral pour la concurrence à l'intérieur de l'OMC. Et ceci malgré le fait qu'ils seront probablement les principaux bénéficiaires si un tel cadre est élaboré et appliqué de manière équitable. Leur scepticisme n'est pas sans fondement, cependant.

L'une de ses principales causes, c'est leur expérience peu satisfaisante avec les Accords du Cycle d'Uruguay et l'actuel fonctionnement du système commercial multilatéral sous le régime de l'OMC. Les espérances suscitées par les Accords du Cycle d'Uruguay étaient très grandes, mais elles ne se sont pas matérialisées. Tous les compromis n'ont pas payé. Résultat, aux yeux des pays en développement membres, tout nouveau programme promu par les pays développés apparaît comme une tentative de plus pour leur arracher d'autres concessions, sans faire de gestes de réciprocité.

Pour le monde en développement, la démarche de l'Union européenne et du Japon dans le dossier de la politique de la concurrence à l'OMC représente une poussée sur le front de «l'accès aux marchés», qui ne vise qu'à éliminer les politiques qui favorisent les entreprises nationales, au lieu de se concentrer sur les mesures pour s'attaquer aux problèmes de la domination commerciale. Les pays en développement craignent également que, sous un régime de concurrence, les grandes sociétés transnationales ne dévorent les compagnies locales et ne dominent ainsi leurs économies. L'UE a déclaré

qu'elle n'est pas intéressée par un tel marché, mais cherche un régime qui permettra un meilleur comportement commercial chez ses propres sociétés. Avant Doha, elle a aussi proposé qu'on puisse poursuivre un accord plurilatéral même si tous les pays participent aux négociations et ne donnent pas leur consentement à la fin. En outre, la ligne modérée que les États-Unis ont récemment adoptée face à un accord multilatéral sur la concurrence représente, aux yeux de beaucoup, un effort pour autoriser les fusions transfrontières en douceur, où les sociétés américaines ont un important intérêt.

Tout en se méfiant manifestement de ces déclarations, bien des pays en développement estiment que, même si on parvient à un tel arrangement, il risque de ne pas suffire pour résoudre chaque problème. Ainsi, dans beaucoup de pays, les cartels d'exportation sont délibérément tenus à l'écart de leurs propres lois sur la concurrence (par exemple, ils se trouvent exemptés aux États-Unis par le biais de la Webb-Pomerene Act). Si cette démarche est soulignée à l'OMC, les pays en développement (qui, généralement, importent plus qu'ils n'exportent) seront les perdants à long terme.

La facilitation des échanges

Il existe une entente générale sur les mérites de la facilitation des échanges. Cette dernière se définit comme «la simplification et l'harmonisation des procédures du commerce international», ces procédures étant «les activités, pratiques et formalités liées

à la collecte, à la présentation, à la communication et au traitement des informations requises pour les échanges internationaux de marchandises»²¹. Cette définition englobe toute une série d'activités comme les procédures d'importation et d'exportation (par exemple procédures douanières ou procédures de licences), les formalités de transport et les paiements, l'assurance et autres conditions financières. Ce sont des procédures encombrantes, qui imposent d'énormes fardeaux aux négociants et ajoutent inutilement aux coûts des transactions.

On estime que les pertes subies par les entreprises, en raison de l'attente aux frontières, des prescriptions compliquées et souvent inutiles en matière de documentation et du défaut d'automatisation des procédures commerciales imposées par les gouvernements, sont bien souvent supérieures au coût des droits de douane. L'OMC estime que les coûts des transactions commerciales équivalent à entre sept et dix pour cent de la valeur totale du commerce mondial. Une autre estimation fixe le coût total à quelque 75 milliards \$ US au niveau mondial. Les négociants des pays en développement sont probablement plus gênés par ces obstacles inutiles que leurs homologues des pays développés. Comme ils sont relativement plus petits et traitent en plus petites quantités, leurs frais de documentation, etc., sont disproportionnés. Car les coûts sont souvent fixes et ne varient pas suivant la taille de l'envoi.

Qui plus est, on a le sentiment qu'un accord multilatéral sur la facilitation des échanges va imposer de

gros fardeaux financiers aux pays en développement. La Déclaration ministérielle de Doha a promis de «faire en sorte qu’une assistance technique et un soutien pour le renforcement des capacités adéquats soient fournis dans ce domaine», mais cela n’a pas rassuré les pays en développement. Leur conclusion, à la lumière des expériences antérieures, c’est que l’assistance ne sera peut-être pas disponible, tandis que l’accord leur compliquera l’existence.

On a proposé une clause butoir pour le règlement des différends en matière de facilitation des échanges. Les cas concernant des envois inférieurs à un seuil ne seraient pas portés devant le groupe spécial chargé du règlement des différends²², mais nul ne sait quel serait ce seuil. Il y a donc une chance pour que le mécanisme de règlement des différends de l’OMC soit submergé d’affaires reliées à la facilitation des échanges. Autrement, si le seuil est fixé trop haut, l’accord ne va profiter qu’aux négociants des pays développés et jouer contre les pays en développement. De plus, il offrira un meilleur mécanisme aux négociants des pays développés, car ceux des pays en développement ne pourront pas utiliser la voie du règlement des différends contre leurs propres gouvernements.

Les marchés publics

Personne n’est contre le fait d’assurer de la transparence dans les marchés publics, mais bien des pays en développement croient qu’il vaut mieux laisser aux gouvernements

nationaux le soin de prendre les mesures appropriées. On suppose communément qu’un accord multilatéral sur la passation des marchés a pour objet d’améliorer l’accès aux marchés pour les entreprises étrangères. Le même groupe de pays qui refusait de concéder un quelconque terrain aux pays en développement dans le dossier des ADPIC et de la santé publique cherche maintenant à imposer le programme en matière de marchés publics. Les arguments selon lesquels ce dernier doit aider les pays en développement en promouvant la bonne gouvernance ont éveillé des soupçons sur les motifs sous-jacents. Le fait que la Déclaration ministérielle de Doha souligne que les négociations se limiteront aux aspects de la transparence, et ne vont donc pas restreindre la possibilité pour les pays de donner la préférence aux produits et aux fournisseurs nationaux, n’a pas dissipé les soupçons.

Les doutes des pays en développement ne sont pas dénués de fondement. L’accord plurilatéral sur les marchés publics (AMP) existant à l’OMC, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1996, va bien plus loin que la transparence. Les gouvernements sont tenus d’accorder le traitement national aux produits, aux services et aux fournisseurs des autres parties à l’AMP et de se conformer à la règle de la nation la plus favorisée, qui interdit toute discrimination entre eux. En ce qui concerne les services, l’Accord sur les marchés publics utilise la formule d’une liste positive à la manière de l’AGCS et seuls les services énumérés dans les annexes sont visés par l’accord²³.

À en croire ses partisans, l'accord multilatéral proposé doit être radicalement différent de l'accord plurilatéral existant, car la non-discrimination (traitement national et nation la plus favorisée) se trouve au cœur de celui-ci. On ne sait pas encore avec certitude ce qui va arriver à l'AMP si un accord multilatéral est signé. De toute évidence, les pays en développement soupçonnent que l'accord multilatéral vise en fin de compte à instaurer un cadre semblable à l'accord plurilatéral sur les marchés publics qui existe.

De surcroît, comme l'ont fait valoir de nombreux pays en développement, si la transparence dans les marchés publics n'a rien à voir avec l'accès aux marchés (ainsi que le prétendent ses partisans), alors elle n'a pas non plus de conséquences commerciales. Dans ce cas, on ne voit pas pourquoi un tel accord devrait se négocier à l'Organisation mondiale du commerce. L'OMC est là pour libéraliser les échanges, et pas pour encourager la bonne gouvernance dans les pays en développement; il existe, pour cela, d'autres organisations intergouvernementales.

Questions non commerciales : On surcharge l'ordre du jour

Parmi plusieurs questions non commerciales, le travail et l'environnement ont toujours constitué une grosse pomme de discorde entre pays développés et pays en développement.

Le statut du travail et de l'environnement est différent à l'Organisation mondiale du commerce. Il existe un Comité du commerce et de l'environnement, chargé de tenir des discussions sur un ordre du jour en dix points. Dans le cas du travail, il fut décidé à la Réunion ministérielle de Singapour que l'Organisation internationale du travail était l'organe compétent pour établir les normes fondamentales du travail et s'en occuper; toutefois, il devrait y avoir un dialogue entre OIT et OMC.

Après la Conférence ministérielle de Doha, la situation a changé. La Déclaration de Doha ajouta pour la première fois l'environnement à l'ordre du jour des futures négociations, en dépit de l'opposition provenant des pays en développement. L'Union européenne – le principal demandeur – était à la recherche d'un accord qui sauve la face pour contrebalancer le libellé sur l'élimination progressive des subventions agricoles, et elle obtint qu'on s'engage à entamer des négociations limitées. Heureusement, le mandat de négociation que contient la Déclaration est assez restreint et risque peu de faire un tort sérieux aux intérêts des pays en développement (voir Panagariya, 2002). D'après nous, il pourrait même aider les pays en développement en clarifiant la relation entre les accords environnementaux multilatéraux (AEM) et l'Organisation mondiale du commerce.

La Déclaration ministérielle prévoit des négociations sur la relation entre les règles de l'OMC existantes et les obligations commerciales spécifiques énoncées dans les AEM, en précisant

que «les négociations seront sans préjudice des droits dans le cadre de l'OMC de tout Membre qui n'est pas partie à l'AEM en question». Autrement dit, il est exclu que des signataires de l'AEM imposent des sanctions commerciales à des pays qui n'en sont pas partie.

Maintenant qu'on a réussi à intégrer l'environnement dans le programme de travail de l'OMC, les normes de travail pourraient bien devenir la prochaine cible. Beaucoup de gens pensent que l'idée du couplage commerce-travail est morte, mais une lecture attentive de l'ébauche et du texte final de la Déclaration ministérielle révèle des zones d'ombre, et la question n'est peut-être pas complètement enterrée.

La déclaration finale de la Réunion ministérielle de Doha dit : «Nous réitérons la déclaration que nous avons faite à la Conférence ministérielle de Singapour concernant les normes fondamentales du travail internationalement reconnues. Nous prenons note des travaux en cours à l'Organisation internationale du travail (OIT) sur la dimension sociale de la mondialisation.»

Une analyse minutieuse des choses déclarées montre qu'elles n'excluent aucunement un éventuel rôle de l'OMC dans le débat sur la dimension sociale de la mondialisation. Fait encore plus important : une phrase significative – reconnaissant que l'OIT est une enceinte plus appropriée pour la discussion des normes de travail – qui figurait dans le projet de déclaration révisé du 27 octobre 2001 a été retirée de la déclaration finale, sous

l'influence des protagonistes de la clause sociale. La phrase supprimée disait que l'OIT offrait la tribune appropriée pour un important dialogue sur divers aspects de la question.

Réclamer l'inclusion de questions sociales à l'OMC, c'est ouvrir la fenêtre à d'interminables questions non commerciales comme la condition des deux sexes, les droits de la personne, le bien-être des animaux et le développement social, qui relèvent toutes du développement durable. En contaminant ainsi le dossier du commerce avec des questions autres que d'ordre commercial, on ne promet certainement pas l'ordre du jour des échanges. Les arguments avancés par des pays en développement (dont l'Inde) qui les voient comme des considérations sans rapport et à caractère protectionniste sont plutôt compréhensibles et persuasifs.

Conclusions et recommandations en matière de politique

Étant donné les complexités et l'hétérogénéité du monde en développement, il serait certes difficile de proposer un jeu de recommandations de politiques pour l'ensemble du Sud. On essaiera donc ici d'examiner des scénarios possibles et une gamme d'options de politique, y compris des compromis, pour améliorer la position de négociation des pays en développement afin d'arriver à un accord meilleur pour l'ensemble du Sud.

Des facteurs extérieurs viendront également déterminer la progression de ces efforts. La société civile intervient de plus en plus dans les dossiers du commerce mondial. Un débat houleux occupe la scène centrale – avec, d’un côté, des propositions bien argumentées visant à remédier aux iniquités du système commercial, qui émanent de gens persuadés que le commerce met la mondialisation au service des pauvres et, de l’autre, des réactions véhémentes de la part d’une société civile qui pense que le commerce ne peut durer ainsi et que toute nouvelle expansion de l’OMC ne fera qu’avantager les pays riches et signifier la ruine pour les pauvres. Deuxièmement, les arrangements de commerce régionaux et préférentiels sont en train de se multiplier, et l’intérêt que bien des pays portent au système commercial multilatéral ou aux efforts destinés à le corriger va diminuer s’ils peuvent s’assurer les bienfaits du commerce par le biais de ces arrangements exclusifs. Quoique ces types d’arrangements soient compatibles avec le régime de l’OMC, les pays exclus pourraient les contester.

À court terme, un des objectifs immédiats pour les pays en développement, c’est comment retirer un meilleur arrangement du Programme de Doha pour le développement, qui se négocie actuellement. Le renforcement des capacités en matière d’offre ne saurait se réaliser en peu de temps.

Une démarche à long terme, focalisée, va donc s’imposer car le principal de l’ordre du jour de la politique associé au renforcement de la capacité commerciale est national. C’est aux

gouvernements nationaux d’imaginer des changements de politique bénéfiques et de fixer des priorités dans le contexte d’une stratégie de développement globale, et d’affecter en conséquence les ressources limitées. Ce faisant, ils devront également s’assurer que les pays riches remplissent leurs engagements dans le domaine de l’aide et de l’assistance technique, une tâche souvent décourageante.

En ce qui concerne le Programme de Doha pour le développement et les négociations visant un meilleur accès aux marchés du Nord, les pays en développement doivent essayer une démarche différente. Premièrement, ils doivent se montrer persévérants dans les négociations. Deuxièmement, ils devraient tenter de forger des alliances, non seulement avec d’autres pays en développement mais avec des pays développés, partout où il y a des intérêts communs – comme dans le cas du Groupe de Cairns²⁴ (composé de 18 pays exportateurs de produits agricoles, dont le Canada). Autrement dit, s’efforcer de briser les alliances de pays développés. Ainsi, à Doha, l’Union européenne changea sa position sur les subventions agricoles quand le Groupe de Cairns trouva un terrain commun avec les intérêts américains. Enfin, les pays en développement devraient aussi penser stratégie, en se concentrant sur les questions et les concessions mutuelles.

Les pays en développement se trouvent effectivement à un carrefour, surtout face aux nouvelles questions. L’expérience de l’Accord sur les ADPIC et d’autres arrangements

démontre qu'une fois conclu, un accord est extrêmement difficile à modifier. On aurait pu éviter la majorité des problèmes de mise en oeuvre si les pays en développement avaient été activement mêlés aux négociations menées plus tôt. Si le Sud doit être amadoué pour signer un accord pluri- ou multilatéral sur une de ces questions, il devrait engager de solides négociations afin d'empêcher que ses intérêts soient lésés.

Le Sud pourrait faire pression sur les pays développés pour qu'on abandonne la démarche de «l'engagement unique» où les pays membres acceptent tous les accords commerciaux multilatéraux. Par exemple, le Sud pourrait peut-être accepter un accord sur la concurrence, qui recèle des avantages potentiels, mais il pourrait aussi l'utiliser comme contrepartie pour obtenir des gains dans d'autres secteurs, mettons les ADPIC ou la circulation des personnes physiques. Du point de vue stratégique, le Sud pourrait prendre part au processus de négociation pour présenter son propre ordre du jour, quelles que soient ses intentions finales quant à la signature d'un accord. De toute façon, il y a de fortes possibilités qu'un accord sur la concurrence puisse être avantageux pour les pays en développement s'il est convenablement négocié. Une préparation minutieuse sera donc cruciale pour parvenir à un résultat avantageux. Toutefois, le fait que beaucoup de pays en développement refusent obstinément d'appuyer et de renforcer la capacité de leurs propres négociateurs, même quand suffisamment de ressources financières et intellectuelles sont disponibles, a de quoi inquiéter.

Dans le cas des investissements, l'opposition des pays en développement vient de la compréhension des questions et de l'expérience antérieure. L'Accord multilatéral sur les investissements, qui s'est négocié à l'OCDE à partir de 1995 et a suscité une controverse, a représenté l'effort le plus important et le plus soutenu déployé jusque-là pour créer un cadre multilatéral de l'investissement. La tentative faite par les 27 pays riches, en présence de cinq pays en développement agissant comme observateurs, s'est soldée par un échec. Les négociations ont révélé des questions cruciales et le sort de l'accord offre de précieuses leçons pour de futures négociations sur l'investissement. Les réserves qui ont été exprimées dans ce contexte ne sont pas très différentes de celles des pays en développement, signe qu'ils pourraient bien trouver un certain soutien sur certains aspects.

La transparence dans les marchés publics va peut-être peu contribuer à la promotion des objectifs de l'OMC, mais d'un autre côté, ces négociations feront peu de torts si elles collent à la transparence. La facilitation des échanges, en elle-même, n'est pas une mauvaise idée. Mais les négociateurs devront s'assurer que tout accord qu'ils finissent par signer profite à tous, et pas seulement aux pays industrialisés. Les pays pauvres auront besoin de clauses opérationnelles pour un traitement spécial et différencié. Le seuil proposé à ce sujet, même s'il paraît pratique, n'est peut-être pas dans leurs intérêts. De plus, l'application de l'accord devrait être liée à la réception de l'assistance technique et du soutien en matière de renforcement

des capacités, au lieu de reléguer ceux-ci à une clause «de l'effort maximal».

D'autre part, les protagonistes de ces accords, en particulier les pays de la Quadrilatérale, devraient se montrer sensibles aux préoccupations et aux expériences des pays en développement, s'ils veulent parvenir à un quelconque consensus, sans parler d'assurer le succès de l'ensemble du système commercial multilatéral.

PRADEEP S. MEHTA est le secrétaire général de la Consumer Unity and Trust Society (CUTS), un important groupe de recherche et de promotion qui a été créé en 1984 à Jaipur, en Inde. Il a étudié le commerce à l'Université de Calcutta et le droit à l'Université du Rajasthan. M. Mehta est président du conseil consultatif de la South Asia Watch on Trade Economics and Environment (de Katmandou) et membre du conseil directeur de l'International Centre for Trade and Sustainable Development (de Genève). Entre autres, il est aussi membre de deux comités du Gouvernement indien : le comité consultatif national sur le commerce international (du ministère du Commerce et de l'Industrie) et le groupe consultatif sur le commerce mondial et les questions connexes (du ministère des Affaires extérieures). M. Mehta écrit de nombreux articles dans la presse indienne, et il a publié plusieurs exposés et ouvrages, dont : *Multilateralisation of Sovereignty*; *Environmental Conditions in International Trade*; *All about GATT*; *Trading Up*; *Analyses of the Interaction between Trade and Competition Policy*; et un périodique intitulé *Globalization and India : Myths and Realities*, qui s'adresse à l'homme de la rue en Inde et aide à clarifier bien des points fondamentaux à propos des réformes économiques et de la libéralisation des échanges.

Références

Banque mondiale. 2001. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*, Washington.

_____. 2000. *Rapport sur le développement dans le monde 2000*, Washington.

Blackhurst, R., B. Lyakurwa et A. Oyejide. 2000. «Options for Improving Africa's Participation in WTO», *World Economy*, 23 (4).

CITEE de la Consumer Unity and Trust Society. 2002a. *Linkages between Trade and Non-Trade Issues*. Viewpoint Paper (Jaipur, Inde : Centre for International Trade, Economics and Environment de la CUTS).

_____. 2002b. *Market Access : The Major Roadblocks*. Briefing Paper no. 2/2002, Jaipur.

_____. 2001. *Framework for Fair Trade and Poverty Eradication*. Briefing Paper no. 4/2001, Jaipur.

CNUCED. 2002. *Les pays les moins avancés : Rapport 2002* (New York : Nations Unies).

Deardorff, A. 2001. «International Provision of Trade in Services, Trade and Fragmentation». *Review of International Economics*.

Evenett, Simon J. 2002. «Multilateral Disciplines and Government Procurement» dans B. Hoekman, A. Mattoo et P. English (sous la direction de), *Development, Trade and the WTO : A Handbook* (Washington, DC : Banque mondiale).

- Finger, J. Michael, F. Ng et S. Wangchuk. 2001. *Anti-Dumping as Safeguard Policy*. World Bank Policy Research Paper no. 2730 (Washington, DC : Banque mondiale).
- Finger, J. Michael et P. Schuler. 1999. *Implementation of Uruguay Round Commitments : The Development Challenge*. Policy Research Working Paper no. 2215, Development Research Group (Washington, DC : Banque mondiale).
- Fink, C., A. Mattoo et I. Neagu. 2001. *Trade in International Maritime Services : How Much Does Policy Matter?* Policy Research Working Paper no. 2522 (Washington, DC : Banque mondiale).
- Henson, S., K. Preibisch et O. Masakure. 2001. *Review of Developing Country Needs and Involvement in International Standards-Setting Bodies* (Londres : DFID).
- Hoekman, B. 2002a. *Strengthening the Global Trade Architecture for Development* (Washington, DC : Banque mondiale et Centre for Economic Policy Research).
- _____. 2002b. *Economic Development and the WTO after Doha* (Banque mondiale et CEPR).
- Hoekman, B., F. Ng et M. Olarreaga. 2001. *Eliminating Excessive Tariffs on Exports of LDCs*. Working Paper no. 2604 (Washington, DC : Banque mondiale).
- ITCB. 1999. *Agreement on Textiles and Clothing : Evaluation of Implementation* (Genève : International Textiles and Clothing Bureau).
- Laird, S. 2002. «Market Access Issues and the WTO : An Overview» dans B. Hoekman, A. Mattoo et P. English (sous la direction de), *Development, Trade and the WTO : A Handbook* (Washington, DC : Banque mondiale).
- Levenstein, M. et S. Suslow. 2001. «Private International Cartels and Their Effect on Developing Countries». Document d'information pour le Rapport sur le développement dans le monde 2001 de la Banque mondiale, 9 janvier.
- Malhotra, K. 2002. *Doha : Is It Really a Development Round?* (Washington, DC : Carnegie Endowment for International Peace).
- Mehta, Pradeep S. 2002. *WTO and India : An Agenda for Action in Post Doha Scenario* (Jaipur, Inde : Centre for International Trade, Economics and Environment de la CUTS).
- OCDE. 1999. *Les régimes douaniers après l'Uruguay Round : Bilan et perspectives*, Paris.
- _____. 2001. *L'Accord sur l'agriculture du cycle d'Uruguay : Une évaluation de sa mise en oeuvre dans les pays de l'OCDE*, Paris.
- Olarreaga, M. et F. Ng. 2002. «Tariff Peaks and Preferences» dans Hoekman et autres, *Development, Trade and the WTO : A Handbook*.

OMC. 2001a. Statistiques du commerce international 2001, Genève.

_____. 2001b. Market Access : Unfinished Business, Post-Uruguay Round Inventory and Issues, Genève.

Oyejide, A. 2000. Interests and Options of Developing and Least-Developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations. G-24 Discussion Paper Series no. 2 (New York : Nations Unies).

Panagariya, A. 2002. «Developing Countries at Doha : A Political Economy Analysis», *World Economy*.

Shin, Yookyun H. 2001. «New Round and Trade Facilitation – Proposing a Tentative Draft Agreement on Trade Facilitation Measures», *Journal of World Trade*, vol. 35, no. 2, p. 229 à 252.

Stern, Robert M. 2002. «Quantifying Barriers to Trade in Services» dans Hoekman et autres, *Development, Trade and the WTO : A Handbook*.

Wilson, John S. 2002. *Liberalising Trade in Agriculture : Developing Countries in Asia and the Post-Doha Agenda* (Washington, DC : Banque mondiale).

_____. 2001. *Bridging the Standards Divide : Recommendations for Reform from a Development Perspective* (Washington, DC : Banque mondiale).

Renvois

- 1 L'auteur reconnaissant de l'aide en matière de recherche que Pranav Kumar et Nitya Nanda, de la CUTS, lui ont apportée dans le cadre de la rédaction de cet exposé.
- 2 L'Institut Nord-Sud, Rapport canadien sur le développement 2000, Ottawa.
- 3 A. Panagariya, «Developing Countries at Doha : A Political Economy Analysis», *World Economy*, 2002, à paraître.
- 4 Oxfam, *Deux Poids Deux Mesures : commerce, globalisation, et lutte contre la pauvreté*, Londres, 2002.
- 5 Les indications géographiques identifient un produit comme provenant d'un pays ou d'une région précis(e), lorsqu'une certaine qualité ou réputation de ce produit est attribuable à ses origines géographiques (comme dans le cas des vins).
- 6 Panagariya, 2002.
- 7 Amphora, 2002.
- 8 La multifonctionnalité désigne le fait qu'une activité économique peut avoir de multiples extrants et, ce faisant, contribuer à plusieurs objectifs sociétaux en même temps. La multifonctionnalité est donc une notion axée sur l'activité qui réfère à des propriétés particulières du processus de production et de ses multiples extrants.
- 9 CNUCED, *Les pays les moins avancés : Rapport 2002* (New York : Nations Unies, 2002).

- 10 B. Hoekman et autres, *Development, Trade and the WTO : A Handbook*, 2002.
- 11 M. Olarreaga et F. Ng. «Tariff Peaks and Preferences» dans B. Hoekman, A. Mattoo et P. English (sous la direction de), *Development, Trade and the WTO : A Handbook* (Washington, DC : Banque mondiale, 2002).
- 12 Hoekman et autres, *Development, Trade and the WTO : A Handbook*, 2002.
- 13 OMC, *Statistiques du commerce international 2001*, Genève, 2001.
- 14 Jha, 2001.
- 15 J. Michael Finger et P. Schuler, *Implementation of Uruguay Round Commitments : The Development Challenge*. Policy Research Working Paper no. 2215, Development Research Group (Washington, DC : Banque mondiale, 1999).
- 16 Le «salon vert» est le nom donné à la méthode qu'on a traditionnellement employée au GATT, et ensuite à l'OMC, pour accélérer les consultations. Elle fait intervenir le directeur général et un petit groupe de membres, se situant entre 25 et 30 et incluant les grands pays commerçants (des mondes industriel et en développement).
- 17 S. Henson, K. Preibisch et O. Masakure, *Review of Developing Country Needs and Involvement in International Standards-Setting Bodies* (Londres : Department for International Development, 2001); John S. Wilson, *Liberalising Trade in Agriculture : Developing Countries in Asia and the Post-Doha Agenda* (Washington, DC : Banque mondiale, 2002).
- 18 A. Deardorff, «International Provision of Trade in Services, Trade and Fragmentation». *Review of International Economics*, 2001; Robert M. Stern, «Quantifying Barriers to Trade in Services» dans Hoekman et autres, *Development, Trade and the WTO : A Handbook*, 2002.
- 19 B. Hoekman, *Economic Development and the WTO after Doha* (Washington : Banque mondiale et CEPR, 2002).
- 20 M. Levenstein et S. Suslow, «Private International Cartels and Their Effect on Developing Countries». Document d'information pour le Rapport sur le développement dans le monde 2001 de la Banque mondiale, 9 janvier 2001.
- 21 Voir www.wto.org/french/tratop_f/tradfa_f/tradfac2_f.htm
- 22 Yookyun H. Shin, «New Round and Trade Facilitation – Proposing a Tentative Draft Agreement on Trade Facilitation Measures». *Journal of World Trade*, vol. 35, no. 2 (2001), p. 229 à 252.
- 23 Simon J. Evenett, «Multilateral Disciplines and Government Procurement» dans B. Hoekman et autres, *Development, Trade and the WTO : A Handbook*, 2002.
- 24 Le Groupe de Cairns comprend : l'Afrique du Sud, l'Argentine, l'Australie, la Bolivie, le Brésil, le Canada, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, les Fidji, le Guatemala, l'Indonésie, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, le Paraguay, les Philippines, la Thaïlande et l'Uruguay.