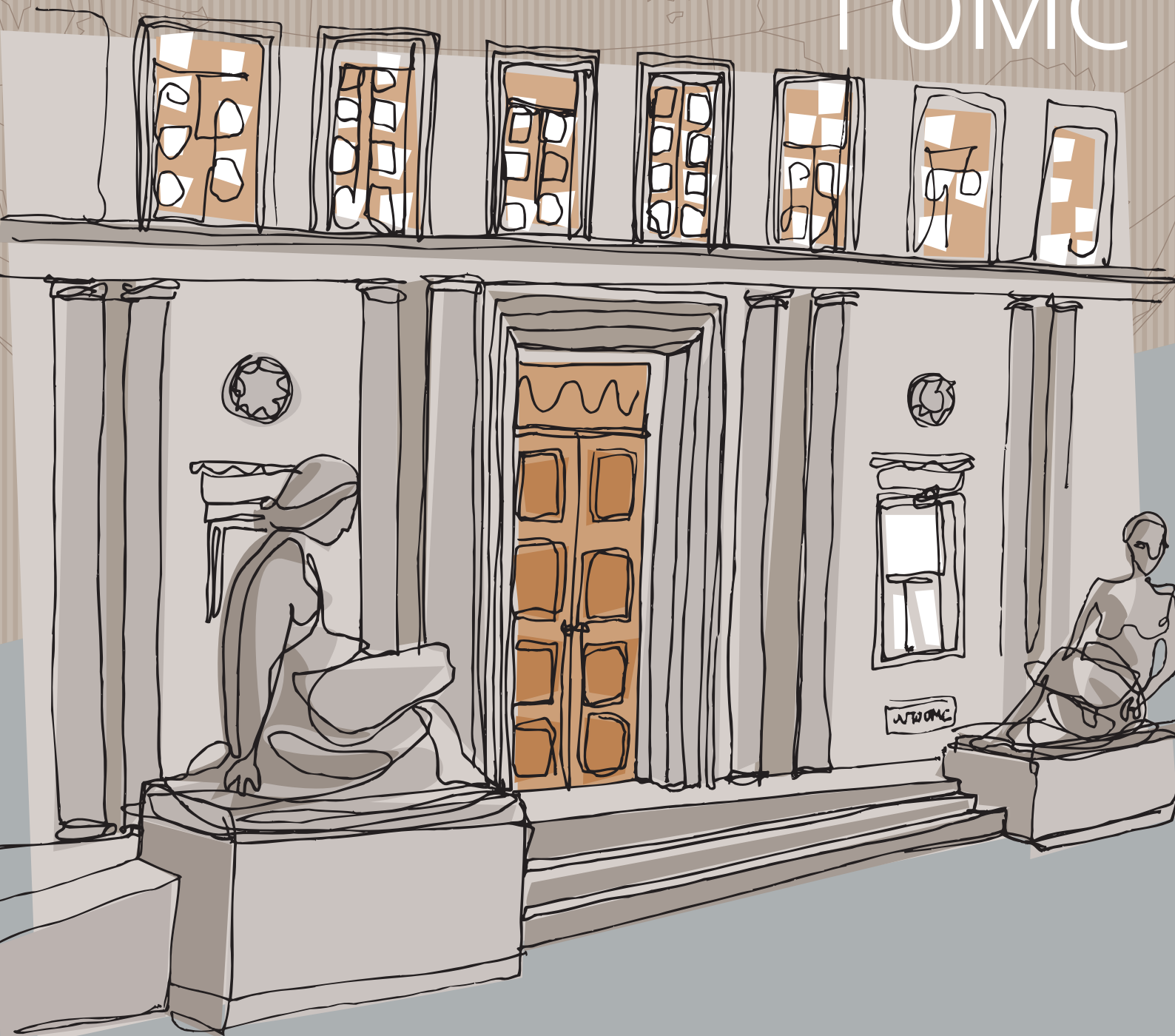




ORGANISATION  
MONDIALE  
DU COMMERCE

# Comprendre l'OMC





# Comprendre l'OMC

# ABRÉVIATIONS

Quelques acronymes et abréviations utilisés à l'OMC:

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (Convention de Lomé et Accord de Cotonou)	IAE	Inspection avant expédition
ACREANZ	Accord commercial de rapprochement économique australo-néo-zélandais	ICITO	Commission intérimaire de l'Organisation internationale du commerce
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce	Mémorandum d'accord	Mémorandum d'accord sur le règlement des différends
AELE	Association européenne de libre-échange	MEPC	Mécanisme d'examen des politiques commerciales
AEM	Accord environnemental multilatéral	MERCOSUR	Marché commun du Sud
AFTA	Zone de libre-échange entre les pays de l'ANASE	MGS	Mesure globale du soutien (agriculture)
AGCS	Accord général sur le commerce des services	MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	NCM	Négociations commerciales multilatérales
AMF	Arrangement multifibres (remplacé par l'ATV)	NPF	Clause de la nation la plus favorisée
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	OEPC	Organe d'examen des politiques commerciales
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique	OIC	Organisation internationale du commerce
ASACR	Association sud-asiatique de coopération régionale	OIT	Organisation internationale du travail
ATV	Accord sur les textiles et les vêtements	OMC	Organisation mondiale du commerce
CCD	(anciennement) Conseil de coopération douanière (maintenant: OMD)	OMD	Organisation mondiale des douanes
CCD	Comité du commerce et du développement	OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
CCE	Comité du commerce et de l'environnement	ONU	Organisation des Nations Unies
CCI	Centre du commerce international	ORD	Organe de règlement des différends
CDB	Convention sur la diversité biologique	OSpT	Organe de supervision des textiles
CNC	Comité des négociations commerciales	OTC	Obstacles techniques au commerce
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	PDD	Programme de Doha pour le développement
COMESA	Marché commun pour l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe	PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
DTS	Droit de tirages spéciaux (FMI)	PNUF	Programme des Nations Unies pour l'environnement
ESP	Équivalent subvention à la production (agriculture)	SELA	Système économique latino-américain
EU	Union européenne	SGP	Système généralisé de préférences
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	SH	Système harmonisé de désignation et de codification de marchandises
FMI	Fonds monétaire international	SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UPOV	Union internationale pour la protection des obtentions végétales

Pour une liste complète des abréviations et un glossaire des termes utilisés dans le commerce international, voir, par exemple: Walter Goode, *Dictionary of Trade Policy Terms*, 5<sup>e</sup> édition, OMC/Cambridge University Press, 2007

Cet ouvrage et beaucoup d'autres publications sur l'OMC et le commerce peuvent être obtenus en s'adressant à:

Service des publications de l'OMC, Organisation mondiale du commerce, Centre William Rappard, Rue de Lausanne 154, CH-1211 Genève, Suisse.

Tél: (+41-22) 739 5208/5308 Fax: (+41-22) 739 5792. Courrier électronique: [publications@wto.org](mailto:publications@wto.org)

## LE SITE WEB

Des renseignements supplémentaires sur les activités de l'OMC et les questions qui s'y rapportent sont disponibles sur **le site Web de l'OMC**. Le site est construit autour de “portails” concernant différents thèmes, comme le portail “Domaines” ou le portail “Programme de Doha pour le développement”. Chaque portail fournit des liens vers toutes les informations sur le thème correspondant.



Les indications données dans le texte permettent de trouver les informations. Elles se présentent sous la forme d'un chemin à suivre à travers les portails, en commençant par l'un des liens de navigation situé en haut à droite de la page d'accueil ou de toute autre page du site. Par exemple, pour trouver des informations concernant les négociations sur l'agriculture, il faut passer par les portails et les liens suivants:

**[www.wto.org](#) > [domaines](#) > [marchandises](#) > [agriculture](#) > [négociations sur l'agriculture](#)**

Il est possible de suivre ce chemin soit en cliquant directement sur les liens, soit au moyen de menus déroulants qui apparaissent dans la plupart des navigateurs lorsque le curseur est placé sur le lien “Domaines” en haut à droite de n'importe quelle page Web du site.

### **Avertissement: à lire avant de continuer**

Ce texte a été rédigé avec le souci de la plus grande exactitude possible, mais il ne doit pas être considéré comme une interprétation juridique officielle des accords.

Par ailleurs, pour rendre le texte plus clair et plus lisible, on a simplifié certains points.

En particulier, le terme “pays” est fréquemment utilisé pour désigner les membres de l'OMC, alors que quelques membres sont officiellement des “territoires douaniers” et non pas forcément des pays au sens habituel du terme (voir la liste des membres). Il en est de même lorsque les participants aux négociations commerciales sont désignés par le mot “pays”.

Lorsqu'il y a peu de risques de malentendu, le mot “membre” est supprimé de l'expression “pays (gouvernement) membre”, par exemple dans la description des accords de l'OMC. Il est évident que les accords et les engagements ne s'appliquent pas aux non-membres.

Dans certaines parties du texte, le GATT est décrit comme étant une “organisation internationale”. Cette expression tient compte du rôle joué de facto par le GATT avant la création de l'OMC, et elle est utilisée ici comme un raccourci pour aider le lecteur à comprendre ce rôle. Comme il ressort du texte, ce rôle a toujours eu un caractère ad hoc et ne reposait sur aucun fondement juridique approprié. En droit international, le GATT n'était pas reconnu comme une organisation.

Pour plus de simplicité, on parlera ici de “membres du GATT”. Officiellement, étant donné que le GATT était un traité et non une organisation juridiquement constituée, les signataires du GATT étaient des “parties contractantes”.

Par ailleurs, afin de faciliter la lecture, les articles du GATT et de l'AGCS ont été numérotés en chiffres arabes et non en chiffres romains.

# SOMMAIRE

## CHAPITRE 1 ÉLÉMENTS ESSENTIELS

1. Qu'est-ce que l'Organisation mondiale du commerce?	9
2. Les principes qui inspirent le système commercial	10
3. Les arguments en faveur d'un commerce ouvert	13
4. Les années GATT: de La Havane à Marrakech	15
5. Le Cycle d'Uruguay	18

## CHAPITRE 2 LES ACCORDS

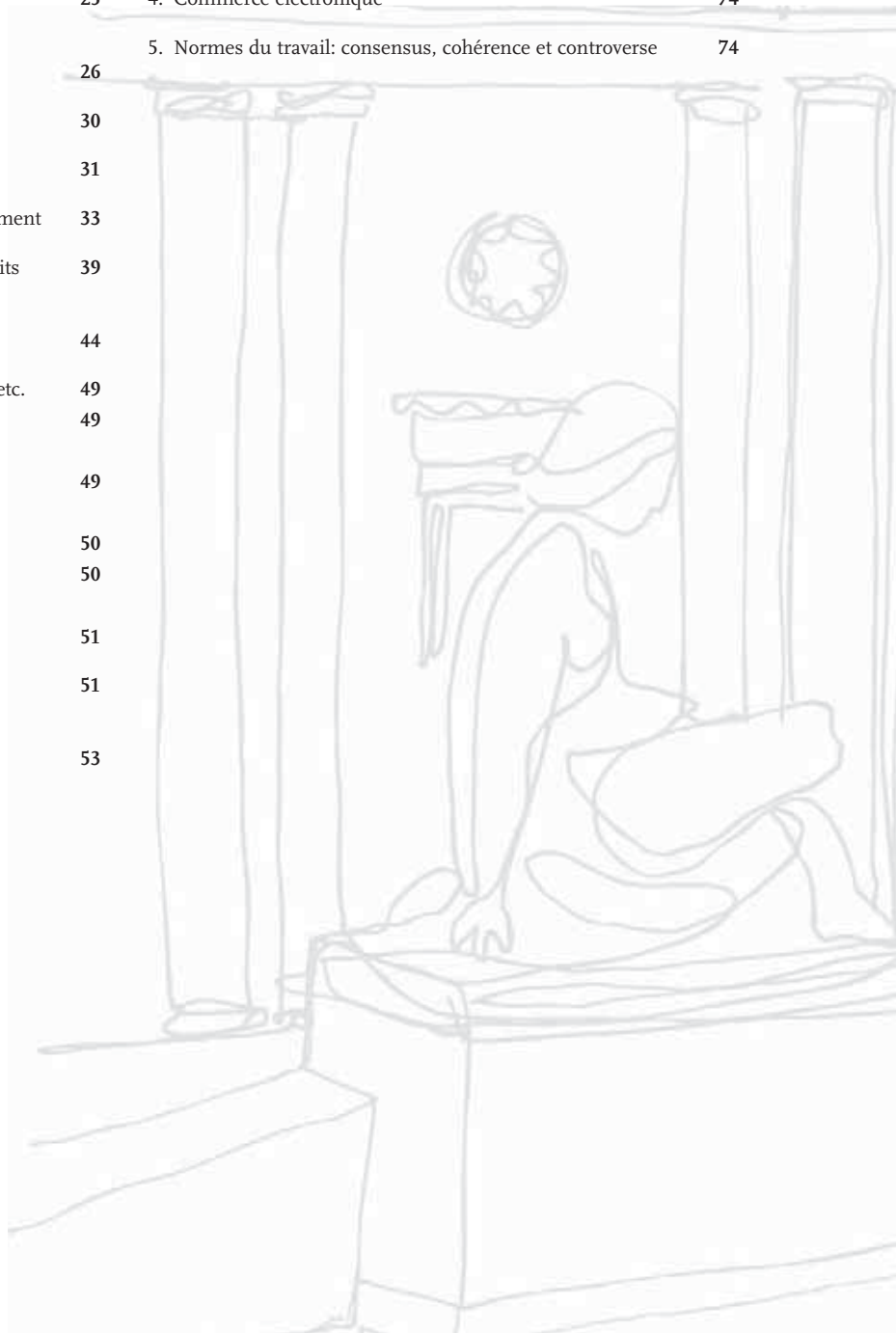
1. Aperçu général: un guide pour la navigation	23
2. Droits de douane: plus nombreux à être consolidés et plus proches de zéro	25
3. Agriculture: des marchés plus équitables pour les agriculteurs	26
4. Normes et sécurité	30
5. Textiles: retour au régime normal	31
6. Services: des règles pour la croissance et l'investissement	33
7. Propriété intellectuelle: protection et respect des droits	39
8. Mesures antidumping, subventions, sauvegardes: faire face à l'imprévu	44
9. Obstacles non tarifaires: lourdeurs administratives, etc.	49
Licences d'importation: des procédures claires	49
Règles applicables à l'évaluation en douane des marchandises	49
Inspection avant expédition:	
un autre contrôle des importations	50
Règles d'origine: fabriqué à/en ...	50
Mesures concernant les investissements: réduire les distorsions commerciales	51
10. Accords plurilatéraux: pour un cercle plus restreint	51
11. Examen des politiques commerciales: assurer la transparence	53

## CHAPITRE 3 RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

1. Une "contribution sans précédent"	55
2. La procédure de groupe spécial	59
3. Étude de cas: chronologie d'une affaire	60

## CHAPITRE 4 QUESTIONS TRANSVERSALES ET NOUVELLES

1. Régionalisme: partenaires ou rivaux?	63
2. L'environnement: une préoccupation spécifique	65
3. Investissement, concurrence, marchés publics, procédures simplifiées	72
4. Commerce électronique	74
5. Normes du travail: consensus, cohérence et controverse	74



## CHAPITRE 5 LE PROGRAMME DE DOHA

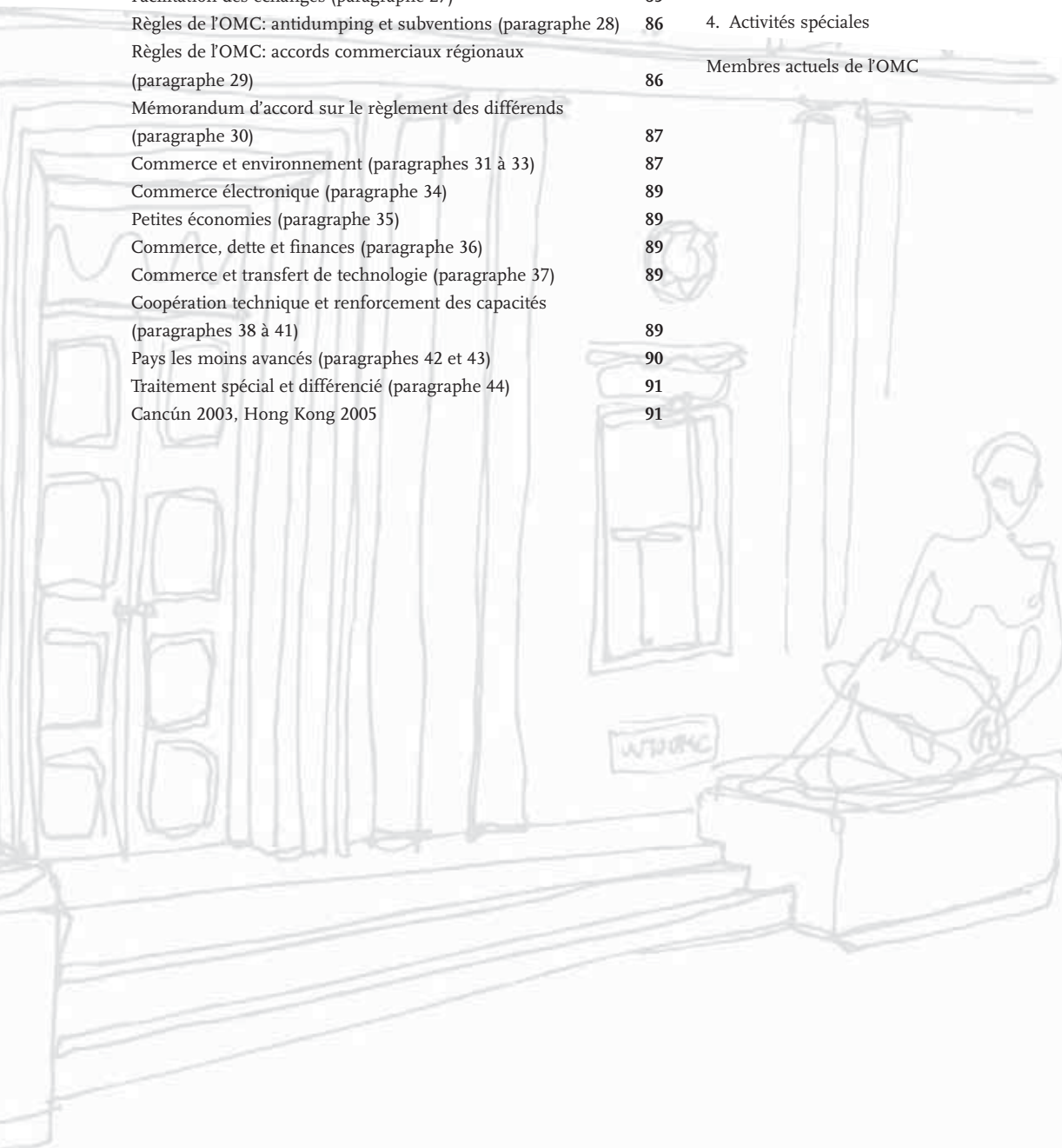
Questions et préoccupations liées à la mise en œuvre (paragraphe 12)	77
Agriculture (paragraphe 13 et 14)	80
Services (paragraphe 15)	81
Accès aux marchés pour les produits non agricoles (paragraphe 16)	81
Accès des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (paragraphe 17 à 19)	82
Liens entre commerce et investissement (paragraphe 20 à 22)	84
Interaction du commerce et de la politique de la concurrence (paragraphe 23 à 25)	84
Transparence des marchés publics (paragraphe 26)	85
Facilitation des échanges (paragraphe 27)	85
Règles de l'OMC: antidumping et subventions (paragraphe 28)	86
Règles de l'OMC: accords commerciaux régionaux (paragraphe 29)	86
Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (paragraphe 30)	87
Commerce et environnement (paragraphe 31 à 33)	87
Commerce électronique (paragraphe 34)	89
Petites économies (paragraphe 35)	89
Commerce, dette et finances (paragraphe 36)	89
Commerce et transfert de technologie (paragraphe 37)	89
Coopération technique et renforcement des capacités (paragraphe 38 à 41)	89
Pays les moins avancés (paragraphe 42 et 43)	90
Traitement spécial et différencié (paragraphe 44)	91
Cancún 2003, Hong Kong 2005	91

## CHAPITRE 6 PAYS EN DÉVELOPPEMENT

1. Aperçu général	93
2. Comités	95
3. Activités de coopération technique de l'OMC	96
4. Questions particulières	97

## CHAPITRE 7 L'ORGANISATION

1. À qui appartient l'OMC?	101
2. Accession, alliances et appareil administratif	105
3. Le Secrétariat	108
4. Activités spéciales	109
Membres actuels de l'OMC	112







La première étape consiste à se parler. L'OMC est essentiellement un lieu où les gouvernements membres se rendent pour s'efforcer de résoudre les problèmes commerciaux auxquels ils sont mutuellement confrontés.

Au cœur de l'Organisation, on trouve les Accords de l'OMC, négociés et signés par la grande majorité des nations commerçantes du monde.

Mais l'OMC ne se préoccupe pas uniquement de la libéralisation des échanges commerciaux, et, dans certaines circonstances, ses règles vont dans le sens du maintien des obstacles au commerce — par exemple pour protéger les consommateurs, empêcher la propagation des maladies ou protéger l'environnement.



*“À la table des négociations”: réunion du Comité des négociations commerciales de l'OMC le 14 septembre 2005 à Genève*



L'OMC est le fruit de négociations; tout ce que fait l'OMC est le résultat de négociations

## 1. Qu'est-ce que l'Organisation mondiale du commerce?

En termes simples, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays, à l'échelle mondiale ou quasi mondiale. Mais ce n'est pas tout.

### Est-ce un oiseau, est-ce un avion?

Il y a de nombreuses façons de considérer l'OMC. C'est une organisation qui s'emploie à libéraliser le commerce. C'est un cadre dans lequel les gouvernements négocient des accords commerciaux. C'est un lieu où ils règlent leurs différends commerciaux. L'OMC administre un système de règles commerciales. (Mais ce n'est pas Superman, au cas où l'on penserait qu'elle peut résoudre — ou causer — tous les problèmes du monde!).

**C'est avant tout un cadre de négociation...** L'OMC est essentiellement un lieu où les gouvernements Membres se rendent pour essayer de résoudre les problèmes commerciaux qui existent entre eux. La première étape consiste à discuter. L'OMC est le fruit de négociations et tout ce qu'elle fait est le résultat de négociations. Les travaux menés actuellement par l'OMC découlent en majeure partie des négociations qui se sont tenues de 1986 à 1994, dénommées le Cycle d'Uruguay, et de négociations antérieures qui ont eu lieu dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). L'OMC accueille actuellement de nouvelles négociations, dans le cadre du "Programme de Doha pour le développement" lancé en 2001.

Lorsque les pays se sont heurtés à des obstacles au commerce et ont voulu les réduire, les négociations ont contribué à libéraliser le commerce. Mais l'OMC ne s'emploie pas seulement à libéraliser le commerce, et dans certaines circonstances, ses règles favorisent le maintien d'obstacles au commerce — par exemple pour protéger les consommateurs ou empêcher la propagation d'une maladie.

**C'est un ensemble de règles...** Au cœur du système se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde. Ces documents constituent les règles juridiques de base du commerce international. Ils sont essentiellement des contrats, aux termes desquels les gouvernements sont tenus de maintenir leur politique commerciale à l'intérieur de limites convenues. Bien qu'ils



### ... OU BIEN UNE TABLE?

Les participants à un entretien radiophonique récent sur l'OMC étaient débordants d'idées: l'OMC devrait faire ceci, l'OMC devrait faire cela, disaient-ils. En fin de compte, l'un d'eux s'est exclamé: "Attendez une minute. L'OMC est une table. Les gens s'assoient autour de la table pour négocier. Que voudriez-vous que fasse la table?"



### Le système commercial “multilatéral” ...

... c’est-à-dire le système administré par l’OMC. La plupart des pays — y compris la quasi-totalité des principales puissances commerciales — y participent. Certains cependant n’en font pas partie et c’est pourquoi le terme “multilatéral” est employé à la place de “mondial” pour qualifier le système.

A l’OMC, ce terme a encore une autre signification importante. Ici, “multilatéral” veut dire que des activités sont menées au niveau mondial ou quasi mondial (en particulier parmi l’ensemble des membres de l’OMC), par opposition à des mesures prises sur le plan régional ou par des groupes restreints de pays. (Cette acception diffère de celle qui est couramment adoptée dans d’autres domaines des relations internationales où, par exemple, un mécanisme “multilatéral” de sécurité peut être régional.)

### Les principes

Le système commercial devrait être ...

- exempt de discrimination — aucun pays ne devrait établir de discrimination ni entre ses partenaires commerciaux (en leur accordant, de manière égale, le statut de la “nation la plus favorisée” ou statut “NPF”) ni entre ses propres produits, services et ressortissants, d’une part, et les produits, services et ressortissants étrangers, d’autre part (en leur accordant le “traitement national”);
- plus libre — les obstacles sont supprimés par voie de négociation;
- prévisible — les sociétés, investisseurs et gouvernements étrangers devraient avoir l’assurance que les obstacles au commerce (y compris les droits de douane et les obstacles non tarifaires) ne seraient pas appliqués de façon arbitraire; les taux de droits et les engagements en matière d’ouverture des marchés sont “consolidés” à l’OMC;
- plus concurrentiel — il s’agit de décourager des pratiques “déloyales” comme l’octroi de subventions à l’exportation et la vente de produits à des prix de dumping, c’est-à-dire inférieurs aux coûts, en vue d’obtenir des parts de marchés;
- plus favorable aux pays les moins avancés — ces pays bénéficient d’un délai d’adaptation plus long, d’une plus grande flexibilité, et de privilèges particuliers.

soient négociés et signés par des gouvernements, leur objectif est d’aider les producteurs de biens et de services, les exportateurs et les importateurs à exercer leurs activités, tout en permettant aux gouvernements de répondre à des objectifs sociaux et environnementaux.

L’objectif primordial du système est de contribuer à favoriser autant que possible la liberté des échanges, — tout en évitant les effets secondaires indésirables, — parce que c’est important pour le développement économique et le bien-être. Il s’agit notamment de supprimer les obstacles. Il s’agit aussi d’informer les particuliers, les entreprises et les pouvoirs publics sur les règles commerciales en vigueur dans le monde et de leur donner l’assurance qu’il n’y aura pas de changement soudain dans les politiques appliquées. En d’autres termes, les règles doivent être “transparentes” et prévisibles.

**Et elle aide à régler les différends...** C’est le troisième volet important des activités de l’OMC. Les relations commerciales font souvent intervenir des intérêts contradictoires. Les accords, y compris ceux qui ont été négociés laborieusement dans le système de l’OMC, ont souvent besoin d’être interprétés. La meilleure manière de régler ces différends est de faire appel à une procédure neutre établie sur une base juridique convenue. C’est l’objectif du processus de règlement des différends énoncé dans les Accords de l’OMC.

### Elle est née en 1995 mais elle est déjà grande

L’OMC est née le 1<sup>er</sup> janvier 1995 mais le système commercial qu’elle représente a presque un demi-siècle de plus. En 1948, l’Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT: the “General Agreement on Tariffs and Trade”) établissait les règles du système, dont le cinquantième anniversaire a été commémoré lors de la deuxième réunion ministérielle de l’OMC, qui s’est tenue à Genève en mai 1998.

L’Accord général a rapidement donné naissance à une organisation internationale officielle, existant de fait et aussi dénommée officieusement GATT, qui a évolué au fil des ans à travers plusieurs cycles (ou “rounds”) de négociation.

Le dernier et le plus important des cycles du GATT, le Cycle d’Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l’OMC. Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l’OMC et ses Accords visent aujourd’hui le commerce des services ainsi que les échanges d’inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle).

## 2. Les principes qui inspirent le système commercial

Les Accords de l’OMC sont longs et complexes car ce sont des textes juridiques portant sur un large éventail de domaines d’activité: agriculture, textiles et vêtements, activités bancaires, télécommunications, marchés publics, normes industrielles et sécurité des produits, réglementation relative à l’hygiène alimentaire, propriété intellectuelle, et bien plus encore. Cependant, un certain nombre de principes simples et fondamentaux constituent le fil conducteur de tous ces instruments. Ils sont le fondement du système commercial multilatéral.

Voyons ces principes de plus près:

### Un commerce sans discrimination

**1. Clause de la nation la plus favorisée (NPF): égalité de traitement pour les autres.** Aux termes des Accords de l’OMC, les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux. Si vous accordez à quelqu’un une faveur spéciale (en abaissant, par exemple, le droit de douane perçu sur un de ses produits), vous devez le faire pour tous les autres membres de l’OMC.

Ce principe est dénommé traitement de la nation la plus favorisée (NPF) (*voir encadré*). Son importance est telle qu’il constitue le premier article de l’Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui régit le commerce des marchandises. Il est

aussi une clause prioritaire de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) (article 2), et de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (article 4), même s'il est énoncé en des termes légèrement différents d'un accord à l'autre. Ensemble, ces trois accords visent les trois principaux domaines d'échanges dont s'occupe l'OMC.

Quelques exceptions sont autorisées. Par exemple, des pays peuvent conclure un accord de libre-échange qui s'applique uniquement aux marchandises échangées à l'intérieur du groupe — ce qui établit une discrimination contre les marchandises provenant de l'extérieur. Ou bien ils peuvent accorder un accès spécial à leurs marchés aux pays en développement. De même, un pays peut élever des obstacles à l'encontre de produits provenant de tel ou tel pays, qui font l'objet, à son avis, d'un commerce inéquitable. Dans le domaine des services, les pays peuvent, dans des circonstances limitées, recourir à la discrimination. Cependant, les exemptions ne sont autorisées dans les accords que sous réserve de conditions rigoureuses. D'une manière générale, la clause NPF signifie que, toutes les fois qu'un pays réduit un obstacle tarifaire ou ouvre un marché, il doit le faire pour les mêmes biens ou services provenant de tous ses partenaires commerciaux, que ceux-ci soient riches ou pauvres, faibles ou puissants.

**2. Traitement national: égalité de traitement pour les étrangers et les nationaux.** Les produits importés et les produits de fabrication locale doivent être traités de manière égale, du moins une fois que le produit importé a été admis sur le marché. Il doit en aller de même pour les services, les marques de commerce, les droits d'auteur et les brevets étrangers et nationaux. Ce principe du "traitement national" (accorder à d'autres le même traitement que celui qui est appliqué à ses propres nationaux) figure aussi dans tous les trois principaux Accords de l'OMC (article 3 du GATT, article 17 de l'AGCS et article 3 de l'Accord sur les ADPIC), même si, là encore, il est énoncé en des termes légèrement différents d'un accord à l'autre.

Le traitement national s'applique uniquement une fois qu'un produit, service ou élément de propriété intellectuelle a été admis sur le marché. Par conséquent, le prélèvement de droits de douane à l'importation n'est pas contraire à ce principe même lorsque aucune taxe équivalente n'est perçue sur les produits de fabrication locale.

### **Libéralisation du commerce: progressive et par voie de négociation**

L'un des moyens les plus évidents d'encourager les échanges est de réduire les obstacles au commerce, par exemple les droits de douane (ou tarifs) et les mesures telles que les interdictions à l'importation ou les contingents qui consistent à appliquer sélectivement des restrictions quantitatives. Périodiquement, d'autres problèmes comme les lourdeurs administratives et les politiques de change ont aussi été examinés.

Il y a eu depuis la création du GATT, en 1947-1948, huit séries de négociations commerciales. Dans un premier temps, ces négociations étaient axées sur l'abaissement des taux de droits applicables aux marchandises importées. Elles ont permis de réduire progressivement les taux des droits perçus par les pays industrialisés sur les produits industriels, qui ont été ramenés vers le milieu des années 90 à moins de 4 pour cent.

Dans les années 80 cependant, le champ des négociations a été élargi pour comprendre les obstacles non tarifaires au commerce des marchandises et des domaines nouveaux comme les services et la propriété intellectuelle.

L'ouverture des marchés peut apporter des avantages mais elle exige aussi des ajustements. Les Accords de l'OMC autorisent les pays à introduire pas à pas les changements, par une "libéralisation progressive". Les pays en développement disposent généralement d'un délai plus long pour s'acquitter de leurs obligations.

### **Prévisibilité: grâce à la consolidation et à la transparence**

Parfois, il est peut-être aussi important de promettre de ne pas renforcer un obstacle au commerce que d'en réduire, car la promesse permet aux entreprises de mieux voir les

#### **Pourquoi parle-t-on de "nation la plus favorisée"?**

Cela semble contradictoire. Cela donne à penser qu'il s'agit d'appliquer un traitement spécial, mais à l'OMC cela signifie en réalité non-discrimination, c'est-à-dire égalité de traitement pour presque tout le monde.

Voici comment le principe fonctionne à l'OMC. Chaque Membre traite tous les autres Membres de manière égale, comme des partenaires commerciaux "les plus favorisés". Si un pays accorde les avantages qu'il accorde à un partenaire commercial, il doit appliquer le même "meilleur" traitement à tous les autres membres de l'OMC pour que tous restent "les plus favorisés".

Le statut de la nation la plus favorisée (NPF) n'a pas toujours été synonyme d'égalité de traitement. Les premiers traités bilatéraux relatifs à ce statut créaient des clubs très fermés entre les partenaires commerciaux "les plus favorisés" d'un pays. Dans le cadre du GATT, et désormais de l'OMC, le club NPF n'est plus fermé. Le principe NPF veut que chaque pays traite de la même façon les autres Membres, qui sont plus de 140.

Mais il y a des exceptions ...

### Le Cycle d'Uruguay a permis d'accroître le nombre des consolidations

Pourcentages des droits de douane consolidés avant et après les négociations de 1986-1994

	Avant	Après
Pays développés	78	99
Pays en développement	21	73
Pays en transition	73	98

(Il s'agit de lignes tarifaires, de sorte que les pourcentages ne sont pas pondérés en fonction du volume ou de la valeur du commerce.)

possibilités qu'elles auront à l'avenir. Lorsqu'il y a stabilité et prévisibilité, l'investissement est encouragé, des emplois sont créés et les consommateurs peuvent profiter pleinement des avantages qui résultent de la concurrence, c'est-à-dire du choix et de la baisse des prix. Le système commercial multilatéral concrétise l'effort que font les gouvernements pour rendre l'environnement commercial stable et prévisible.

A l'OMC, lorsque des pays conviennent d'ouvrir leurs marchés de marchandises ou de services, ils "consolident" leurs engagements. Pour les marchandises, cette consolidation consiste à fixer des plafonds pour les taux de droits de douane. Il arrive que les importations soient taxées à des taux inférieurs aux taux consolidés. C'est souvent le cas dans les pays en développement. Dans les pays développés, les taux effectivement appliqués et les taux consolidés sont généralement les mêmes.

Un pays peut modifier ses consolidations, mais seulement après avoir négocié avec ses partenaires commerciaux, ce qui pourrait impliquer l'octroi d'une compensation pour la perte de possibilités commerciales. Les négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay ont permis notamment d'accroître le volume du commerce visé par des engagements de consolidation (*voir tableau*). Dans l'agriculture, tous les produits sont aujourd'hui soumis à des tarifs consolidés. Il s'ensuit que le marché est devenu beaucoup plus sûr pour les négociants et les investisseurs.

Des efforts sont aussi faits pour renforcer la prévisibilité et la stabilité par d'autres moyens. On peut, par exemple, décourager le recours aux contingents et à d'autres mesures de restriction quantitative des importations: l'administration de contingents peut entraîner une aggravation des lourdeurs bureaucratiques et donner lieu à des accusations de pratiques déloyales. On peut aussi faire en sorte que les règles commerciales des pays soient aussi claires et accessibles au public ("transparentes") que possible. Un grand nombre des Accords de l'OMC font obligation aux gouvernements de publier dans le pays ou de notifier à l'OMC les mesures et pratiques adoptées. La surveillance à laquelle sont soumises régulièrement les politiques commerciales nationales par le biais du Mécanisme d'examen des politiques commerciales est un autre moyen d'encourager la transparence aussi bien au niveau national que sur le plan multilatéral.

### Promouvoir une concurrence loyale

On dit parfois que l'OMC est l'institution du "libre-échange", mais cela n'est pas tout à fait exact. Le système autorise bien l'application de droits de douane et, dans des circonstances limitées, d'autres formes de protection. Il serait plus juste de dire qu'il s'agit d'un système de règles visant à garantir une concurrence ouverte, loyale et exempte de distorsions.

Les règles relatives à la non-discrimination — traitement NPF et traitement national — ont pour objet de garantir des conditions commerciales loyales, de même que celles qui concernent le dumping (exportation à des prix inférieurs au coût pour obtenir une part de marché) et les subventions. Il s'agit de questions complexes, et les règles visent à définir ce qui est loyal et ce qui ne l'est pas, ainsi que la manière dont les pouvoirs publics peuvent réagir, notamment en prélevant des droits d'entrée additionnels calculés de façon à compenser le dommage occasionné par des pratiques commerciales déloyales.

De nombreux autres Accords de l'OMC visent à favoriser une concurrence loyale, par exemple dans l'agriculture, en matière de propriété intellectuelle et dans le domaine des services. L'Accord sur les marchés publics (un accord "plurilatéral" car il est signé uniquement par un petit nombre de membres de l'OMC) étend les règles de concurrence aux marchés passés par des milliers d'entités "gouvernementales" dans de nombreux pays. On peut encore citer d'autres exemples à cet égard.

### Encourager le développement et les réformes économiques

Le système de l'OMC contribue au développement. Toutefois, les pays en développement ont besoin d'un délai flexible pour mettre en œuvre les accords du système. Les

Accords eux-mêmes reprennent des dispositions antérieures du GATT qui prévoient une assistance spéciale et des avantages commerciaux pour les pays en développement.

Plus des trois quarts des membres de l'OMC sont des pays en développement et des pays qui sont en transition vers une économie de marché. Au cours des sept années et demie qu'a duré le Cycle d'Uruguay, plus de 60 de ces pays ont mis en œuvre de façon autonome des programmes de libéralisation du commerce. En même temps, les pays en développement et les pays en transition ont joué pendant le Cycle d'Uruguay un rôle beaucoup plus actif et influent que lors des négociations précédentes, et ce rôle s'est encore plus renforcé dans le cadre de l'actuel Programme de Doha pour le développement.

À la fin du Cycle d'Uruguay, les pays en développement étaient disposés à assumer la plupart des obligations incombant aux pays développés. Toutefois, un certain délai leur a été ménagé dans les Accords pour leur permettre, pendant une période transitoire, de s'adapter aux dispositions moins connues, et peut-être plus difficiles de l'Accord sur l'OMC, en particulier pour les plus pauvres — les moins avancés — d'entre eux. Une Décision ministérielle adoptée à la fin des négociations dispose que les pays riches devraient accélérer la mise en œuvre des engagements concernant l'accès aux marchés pour les marchandises exportées par les pays les moins avancés, lesquels devraient bénéficier d'une assistance technique accrue. Plus récemment, les pays développés ont commencé à admettre l'importation en franchise de droits et sans contingent de la quasi-totalité des produits en provenance des pays les moins avancés. Dans ce domaine, l'OMC et ses membres en sont encore au stade de l'apprentissage. L'actuel Programme de Doha pour le développement prend en considération les préoccupations des pays en développement quant aux difficultés auxquelles ils se heurtent pour mettre en œuvre les accords du Cycle d'Uruguay.

### 3. Les arguments en faveur d'un commerce ouvert

Du point de vue économique, la justification d'un système commercial ouvert fondé sur des règles convenues au niveau multilatéral est fort simple et relève essentiellement du bon sens commercial. Elle est cependant également étayée par les faits: l'évolution du commerce international et de la croissance économique depuis la seconde guerre mondiale. Les droits de douane sur les produits industriels ont fortement fléchi et sont en moyenne inférieurs à 5 pour cent dans les pays industrialisés. Au cours des 25 premières années qui ont suivi la guerre, la croissance de l'économie mondiale était de 5 pour cent par an en moyenne, ce taux élevé étant en partie imputable à la réduction des obstacles au commerce. La croissance du commerce mondial a été encore plus rapide, avec un taux moyen d'environ 8 pour cent pendant cette période.

Les données montrent qu'il y a un lien statistique indiscutable entre libéralisation du commerce et croissance économique. D'après la théorie économique, ce lien s'explique par de bonnes raisons. Tous les pays, y compris les plus pauvres, ont des ressources — humaines, industrielles, naturelles, financières — qu'ils peuvent exploiter pour produire des biens et des services destinés à être vendus sur le marché intérieur ou à l'étranger. La science économique nous enseigne que nous pouvons tirer parti du commerce de ces biens et services. Pour dire les choses simplement, le principe de l'"avantage comparatif" signifie que les pays prospèrent d'abord en tirant profit de leurs ressources pour concentrer leurs efforts sur ce qu'ils peuvent produire dans les meilleures conditions, et ensuite en échangeant ces produits contre ceux que d'autres pays produisent dans les meilleures conditions.

Autrement dit, des politiques commerciales libérales — celles qui garantissent la circulation sans restriction des biens et des services — accroissent la concurrence, encouragent l'innovation et engendrent le succès. Elles amplifient le bénéfice que l'on peut retirer de la production la meilleure, la mieux conçue et effectuée au meilleur prix.

#### VRAIE SANS ÊTRE TRIVIALE?

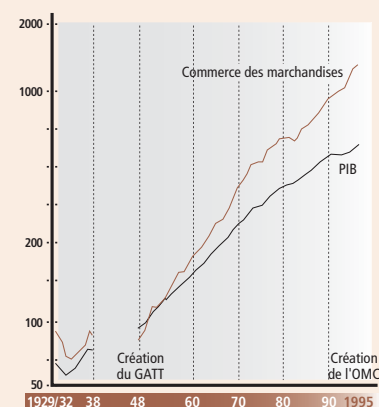
Stanislaw Ulam, un mathématicien, a un jour mis au défi Paul Samuelson, lauréat du prix Nobel, de lui énoncer une proposition, dans n'importe quelle discipline des sciences sociales, qui soit vraie sans être triviale.

La réponse de Samuelson: l'avantage comparatif.

"Cette notion est logiquement vraie car elle n'a pas besoin d'être démontrée à un mathématicien et elle n'est pas triviale puisque des milliers d'hommes importants et intelligents n'ont jamais pu la comprendre d'eux-mêmes ou y croire une fois qu'elle leur eut été expliquée."

#### Reprise du commerce et de la production au niveau mondial

Le commerce et le PIB ont tous deux chuté à la fin des années 20 avant d'amorcer une reprise en 1932. Après la seconde guerre mondiale, l'un et l'autre ont connu un redressement exponentiel, la progression du commerce étant, le plus souvent, plus rapide que celle du PIB. (1950 = 100. Commerce et PIB: échelle logarithmique)





POUR EN SAVOIR PLUS,

VOIR LE SITE WEB:

[www.wto.org](http://www.wto.org) > ressources >

recherche et analyse économiques de l'OMC

Le succès dans le commerce, cependant, n'est pas un phénomène statique. Telle entreprise parfaitement compétitive pour un produit peut le devenir moins qu'une autre lorsque le marché évolue ou lorsque des techniques nouvelles permettent de fabriquer un produit moins cher et meilleur. Les producteurs sont encouragés à s'adapter progressivement et de façon relativement indolore. Ils peuvent fabriquer des produits nouveaux, trouver un nouveau "créneau" dans leur branche d'activité existante ou se lancer dans des domaines nouveaux.

L'expérience montre que la compétitivité peut aussi passer d'un pays à l'autre. Un pays qui a peut-être été favorisé par des coûts de main-d'œuvre moins élevés ou par d'abondantes ressources naturelles peut perdre sa compétitivité pour certains biens ou services à mesure que son économie se développe. Toutefois, grâce à l'effet de stimulation exercé par l'ouverture de l'économie, il peut redevenir compétitif pour d'autres biens ou services. Il s'agit là, en règle générale, d'un processus graduel.

Néanmoins, la tentation de refuser le défi que représentent des importations compétitives est toujours présente. Et les gouvernements des pays riches sont davantage susceptibles de céder à l'appel de la sirène du protectionnisme, dans le but d'en retirer un avantage politique à court terme, en accordant des subventions, en imposant des formalités administratives complexes et en se retranchant derrière des objectifs généraux légitimes, tels que la préservation de l'environnement ou la protection des consommateurs, comme prétexte pour protéger les producteurs.

La protection conduit à terme à des producteurs hypertrophiés et inefficaces offrant aux consommateurs des produits dépassés et peu attrayants. En fin de compte, malgré la protection et les subventions, les usines doivent fermer leurs portes et les emplois disparaissent. Si d'autres gouvernements de par le monde appliquent eux aussi les mêmes politiques, les marchés se contractent et l'activité économique mondiale ralentit. L'un des objectifs que les gouvernements visent à travers les négociations de l'OMC est d'empêcher une telle dérive destructive vers le protectionnisme, et qui va à l'encontre du but recherché.

#### Avantages comparatifs

C'est sans doute la théorie la plus brillante de la science économique.

Supposons que le pays A soit plus doué que le pays B pour construire des automobiles et que le pays B soit meilleur boulanger que le pays A. De toute évidence ("c'est trivial", diraient les théoriciens), il serait dans l'intérêt de l'un et de l'autre que A se spécialise dans la construction automobile et B dans la boulangerie et qu'ils échangent leurs produits. C'est l'exemple de l'**avantage absolu**.

Mais que se passe-t-il si un pays n'est doué pour rien? Le commerce va-t-il éliminer tous ses producteurs du marché? Non, d'après Ricardo. La raison en est le principe de l'**avantage comparatif**.

D'après ce principe, les pays A et B ont toujours intérêt à faire du commerce l'un avec l'autre, même si A est le meilleur pour tout. S'il est très nettement supérieur comme constructeur automobile et juste un peu meilleur comme boulanger, A aurait tou-

jours intérêt à investir ses ressources là où il excelle — construire des automobiles — et à exporter ses produits vers B, lequel devrait continuer à s'investir dans ce qu'il sait le mieux faire — la boulangerie — et vendre son pain à A, même s'il n'est pas aussi efficace que celui-ci. Le commerce resterait ainsi profitable pour l'un et pour l'autre. Un pays n'a pas besoin d'être le meilleur dans un domaine quelconque pour profiter du commerce. C'est l'avantage comparatif.

Cette théorie remonte à l'économiste classique David Ricardo. Il s'agit de l'une des théories les plus largement acceptées parmi les économistes. C'est aussi celle qui donne lieu au plus grand malentendu chez les non-économistes, qui la confondent avec l'avantage absolu.

On entend souvent dire, par exemple, que certains pays ne possèdent d'avantage comparatif pour rien. Cela est pratiquement impossible.

Réfléchissez-y ...

#### 4. Les années GATT: de La Havane à Marrakech

La création de l'OMC le 1<sup>er</sup> janvier 1995 a marqué la plus grande réforme du commerce international depuis la seconde guerre mondiale. Elle a aussi concrétisé — sous une forme actualisée — l'objectif visé sans succès en 1948 par le projet de création d'une Organisation internationale du commerce (OIC).

L'histoire de ces 47 années a, pour une grande partie, été écrite à Genève. Mais elle retrace aussi un parcours qui a couvert tous les continents, depuis ces débuts hésitants en 1948 à La Havane (Cuba), en passant par Annecy (France), Torquay (Royaume-Uni), Tokyo (Japon), Punta del Este (Uruguay), Montréal (Canada), Bruxelles (Belgique), jusqu'à Marrakech (Maroc) en 1994. Au cours de cette période, le système commercial était régi par le GATT, rescapé de la tentative avortée de créer l'OIC. Le GATT a contribué à l'établissement d'un système commercial multilatéral solide et prospère, qui est devenu de plus en plus libéral à travers des séries de négociations commerciales. Cependant, dans les années 80, une révision approfondie du système est devenue nécessaire; elle a donné lieu au Cycle d'Uruguay, puis à la création de l'OMC.

##### Le GATT: un "provisoire" qui a duré près d'un demi-siècle

De 1948 à 1994, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a constitué les règles régissant une grande partie du commerce mondial, au cours de périodes pendant lesquelles le commerce international a enregistré quelques-uns de ses taux de croissance les plus élevés. Il semblait solidement établi mais tout au long de ces 47 années, il était un accord et une organisation provisoires.

Il s'agissait initialement de créer, à côté des deux institutions de "Bretton Woods", la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, une troisième organisation qui s'occuperait du volet commercial de la coopération économique internationale. Plus de 50 pays ont participé aux négociations visant à créer une Organisation internationale du commerce (OIC) qui serait une institution spécialisée des Nations Unies. Le projet de charte de l'OIC était ambitieux. Outre les disciplines en matière de commerce international, il comprenait des règles concernant l'emploi, les accords de produit, les pratiques commerciales restrictives, les investissements internationaux et les services. L'objectif était de créer l'OIC lors d'une conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi se tenant à La Havane (Cuba), en 1947.

Dans le même temps, 15 pays avaient engagé des pourparlers en décembre 1945 en vue de réduire et de consolider les tarifs douaniers. La seconde guerre mondiale venait tout juste de s'achever et ils souhaitaient promouvoir sans tarder la libéralisation du commerce et commencer à remédier aux nombreuses mesures protectionnistes restées en vigueur depuis le début des années 30.

Cette première série de négociations a abouti à un ensemble de règles commerciales et à 45 000 concessions tarifaires portant sur environ un cinquième du commerce mondial, soit 10 milliards de dollars. Lorsque l'accord a été signé le 30 octobre 1947, le nombre de participants avait augmenté pour atteindre 23. Les concessions tarifaires sont entrées en vigueur le 30 juin 1948, par l'intermédiaire d'un "Protocole d'application provisoire". Ainsi, le nouvel Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce était né, avec 23 Membres, fondateurs, (dénommés officiellement "parties contractantes"). Les 23 participants faisaient également partie du groupe plus vaste de pays qui négociaient la charte de l'OIC. L'une des dispositions du GATT prévoit qu'ils devaient accepter certaines des règles commerciales contenues dans le projet, et le faire rapidement et à titre "provisoire" afin de protéger la valeur des concessions tarifaires qu'ils venaient de négocier. Ces participants ont précisé la façon dont ils envisageaient les rapports entre le GATT et la charte de l'OIC, mais ils ont également prévu la possibilité que l'OIC ne soit pas créée. Ils avaient raison.

La conférence de La Havane a débuté le 21 novembre 1947, moins d'un mois après la signature du GATT. La charte de l'OIC a finalement été acceptée à La Havane en mars 1948, mais sa ratification par les parlements nationaux s'avéra impossible dans certains pays. La principale opposition émanait du Congrès des États-Unis, alors que le gouvernement américain avait milité très activement en faveur de l'OIC. En 1950, le gouver-

##### A la tête du système

Les Directeurs-généraux du GATT et de l'OMC

- Sir Eric Wyndham White (Royaume-Uni) 1948-1968
- Olivier Long (Suisse) 1968-1980
- Arthur Dunkel (Suisse) 1980-1993
- Peter Sutherland (Irlande) GATT: 1993-1994; OMC: 1995
- Renato Ruggiero (Italie) 1995-1999
- Mike Moore (Nouvelle-Zélande) 1999-2002
- Supachai Panitchpakdi (Thaïlande) 2002-2005
- Pascal Lamy (France) 2005-

nement des États-Unis annonça qu'il ne demanderait pas au Congrès de ratifier la Charte de La Havane, ce qui signifiait en pratique la mort de l'OIIC. Le GATT est alors devenu, de 1948 à la création de l'OMC en 1995, le seul instrument multilatéral régissant le commerce international.

Pendant près d'un demi-siècle, les principes juridiques fondamentaux du GATT sont restés pour l'essentiel tels qu'ils étaient en 1948. Des adjonctions y ont été apportées sous la forme d'une section sur le développement, ajoutée dans les années 60 et d'accords "plurilatéraux" (c'est-à-dire à participation volontaire) dans les années 70, et les efforts se sont poursuivis pour continuer à réduire les droits de douane. Pour une large part, les résultats obtenus dans ce domaine ont été rendus possibles par des séries de négociations commerciales dénommées "Cycles" ou "Rounds". Les plus grands progrès réalisés dans la libéralisation du commerce international ont été accomplis à l'issue de ces cycles de négociations tenues sous les auspices du GATT.

Les premiers cycles de négociations commerciales étaient axés sur la réduction des droits de douane. Vers le milieu des années 60, le Kennedy Round a abouti à l'Accord antidumping du GATT et à une section sur le développement. Dans les années 70, le Tokyo Round a été la première tentative majeure visant à remédier aux obstacles au commerce autres que les droits de douane et à améliorer le système. Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, est la huitième, la dernière en date et la plus ambitieuse de toutes les séries de négociations. Il a débouché sur la création de l'OMC et l'adoption d'un nouvel ensemble d'accords.

## Les Cycles de négociations commerciales du GATT

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Annecy	Droits de douane	13
1951	Torquay	Droits de douane	38
1956	Genève	Droits de douane	26
1960-1961	Genève (Dillon Round)	Droits de douane	26
1964-1967	Genève (Kennedy Round)	Droits de douane et mesures antidumping	62
1973-1979	Genève (Tokyo Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires et "accord-cadres"	102
1986-1994	Genève (Uruguay Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC, etc.	123

### Les "codes" du Tokyo Round

- Subventions et mesures compensatoires — interprétation des articles 6, 16 et 23 du GATT
- Obstacles techniques au commerce — parfois appelé Code de la normalisation
- Procédures en matière de licences d'importation
- Marchés publics
- Évaluation en douane — interprétation de l'article 7
- Mesures antidumping — interprétation de l'article 6 et remplacement du Code antidumping élaboré lors des Négociations Kennedy
- Arrangement relatif à la viande bovine
- Arrangement international relatif au secteur laitier
- Commerce des aéronefs civils

### Le Tokyo Round: première tentative de réforme du système

Mené entre 1973 et 1979 avec la participation de 102 pays, le Tokyo Round a poursuivi les efforts entrepris du GATT pour réduire progressivement les droits de douane. C'est ainsi que les droits de douane ont été abaissés d'un tiers environ sur les neufs principaux marchés industriels du monde, ce qui a ramené à 4,7 pour cent la moyenne des droits appliqués aux produits industriels. Les réductions tarifaires, échelonnées sur une période de huit ans, ont également entraîné une certaine harmonisation, car elles ont été proportionnellement plus fortes pour les droits plus élevés.

Dans d'autres domaines, le Tokyo Round a eu un succès contrasté: il n'a pas permis de résoudre les problèmes fondamentaux affectant le commerce des produits agricoles, ni de conclure un accord modifié sur les "sauvegardes" (mesures d'urgence concernant l'importation). Néanmoins, les négociations ont abouti à une série d'accords sur les obstacles non tarifaires qui, dans certains cas, interprétaient les règles existantes du GATT et, dans d'autres, innovaient totalement. Le plus souvent, seul un nombre relativement restreint de pays membres du GATT, pour la plupart industrialisés, ont souscrit à ces accords et arrangements. Ces derniers, parce qu'ils n'étaient pas acceptés par la totalité des membres du GATT, étaient souvent officieusement dénommés "Codes".

Ce n'étaient pas des instruments multilatéraux mais c'était un début. Plusieurs codes ont été plus tard modifiés lors du Cycle d'Uruguay et transformés en instruments multilatéraux acceptés par tous les membres de l'OMC. Seuls quatre d'entre eux sont restés plurilatéraux: ce sont les arrangements relatifs aux marchés publics, à la viande bovine, aux produits laitiers et aux aéronefs civils. En 1997, les Membres de l'OMC ont décidé de mettre un terme aux accords sur la viande et le secteur laitier, et de conserver uniquement les deux autres.

### Le GATT a-t-il réussi?

Malgré son caractère provisoire et son domaine d'action limité, le GATT a incontestablement réussi, pendant 47 ans, à promouvoir et à assurer la libéralisation d'une grande partie du commerce mondial. Les réductions continues des droits de douane, à elles seules, ont contribué à entretenir une expansion très dynamique des échanges mondiaux — d'environ 8 pour cent en moyenne par an — pendant les années 50 et 60. En outre, l'élan acquis par le mouvement de libéralisation a contribué à un accroissement du commerce constamment supérieur à celui de la production pendant toute l'existence du GATT, ce qui montre la capacité croissante des pays de faire du commerce les uns avec les autres et d'en tirer profit. L'afflux de nouveaux membres pendant le Cycle d'Uruguay a démontré que le système commercial multilatéral était reconnu comme un pilier du développement et un instrument de réforme économique et commerciale.

Mais tout n'était pas parfait. Avec le temps, des problèmes nouveaux se sont posés. Le Tokyo Round, dans les années 70, a été une tentative d'y remédier mais il n'a permis d'obtenir que des résultats limités, signe annonciateur de difficultés.

La réduction très considérable des droits de douane obtenue par le GATT, conjuguée à une série de récessions économiques dans les années 70 et au début des années 80, a conduit les gouvernements à mettre au point d'autres formes de protection pour les secteurs exposés à une concurrence accrue de l'étranger. Des taux de chômage élevés et les fermetures constantes d'usines ont, en Europe occidentale et en Amérique du Nord, amené les gouvernements à négocier des accords bilatéraux de partage des marchés avec les concurrents et à se lancer dans une course aux subventions pour conserver leurs parts du marché des produits agricoles. Ces deux évolutions ont compromis la crédibilité et l'efficacité du GATT.

Le problème ne se limitait pas à la dégradation du climat en matière de politique commerciale. Au début des années 80, il est apparu clairement que l'Accord général n'était plus aussi adapté aux réalités du commerce mondial qu'il l'avait été dans les années 40. D'abord, les échanges mondiaux étaient devenus beaucoup plus complexes et importants que 40 ans auparavant. La globalisation de l'économie mondiale progressait, le commerce des services — qui n'était pas couvert par les règles du GATT — commençait à présenter un intérêt majeur pour de plus en plus de pays et les investissements internationaux s'étaient accrus.

L'expansion du commerce des services était aussi étroitement liée à l'augmentation du commerce mondial des marchandises. À d'autres égards, les règles du GATT étaient jugées insuffisantes. Par exemple, dans l'agriculture, les lacunes du système multilatéral étaient largement exploitées et les efforts de libéralisation avaient donné peu de résultats. Dans le secteur des textiles et des vêtements, une exception aux disciplines normales du GATT avait été négociée dans les années 60 et au début des années 70 pour aboutir à l'Arrangement multifibres. Même la structure institutionnelle du GATT et son système de règlement des différends étaient une source de préoccupations.

Tous ces facteurs, conjugués à d'autres, ont convaincu les membres du GATT qu'il fallait tenter un nouvel effort pour renforcer et élargir le système multilatéral. Cet effort s'est concrétisé par le Cycle d'Uruguay, la Déclaration de Marrakech et la création de l'OMC.

### Les cycles de négociations commerciales: une approche globale en vue du progrès

Les cycles de négociations commerciales sont souvent longs — le Cycle d'Uruguay a duré sept ans et demi — mais ils peuvent offrir l'avantage d'une approche globale qui est parfois meilleure garante du succès que des négociations axées sur une question particulière.

- Par son ampleur, l'approche globale est plus intéressante car elle permet aux participants de demander et d'obtenir des avantages pour un vaste éventail de questions.

- Dans le cas d'une approche globale, il peut être plus facile de conclure un accord, grâce à des compromis, car chacun devrait y trouver ce qui lui convient, avec les conséquences que cela implique sur les plans politique et économique.

Un gouvernement peut vouloir faire une concession, dans un seul secteur par exemple, en raison des avantages économiques qu'il en retirerait. Mais, sur le plan politique, il pourrait estimer que la concession est difficile à défendre. Une approche globale permettrait d'obtenir dans d'autres secteurs des avantages politiquement et économiquement attrayants qui pourraient être utilisés comme compensation.

Ainsi, la réforme des secteurs politiquement sensibles du commerce mondial peut se faire plus aisément dans le cadre d'une approche globale. L'Accord visant à réformer le commerce des produits agricoles lors du Cycle d'Uruguay en est un bon exemple.

- Les pays en développement et autres participants d'importance moindre ont plus de chance d'influer sur le système multilatéral lors d'une série de négociations globales que dans les relations bilatérales avec les grandes puissances commerciales.

Cependant, l'ampleur d'une série de négociations globales peut être à la fois un atout et une faiblesse. De temps à autre, la question suivante est posée: ne serait-il pas plus simple de concentrer les négociations sur un seul secteur? L'expérience des dernières années n'est pas concluante. À certains moments, le Cycle d'Uruguay est apparu comme un mécanisme tellement lourd qu'il semblait impossible que tous les participants puissent s'entendre sur tous les sujets. Il s'est néanmoins achevé sur un succès en 1993-1994. Mais, au cours des deux années suivantes, les négociations sectorielles menées sur le transport maritime n'ont pu aboutir à un accord.

Faut-il croire que les séries de négociations globales sont la seule voie vers le succès? Non. En 1997, les négociations sectorielles sur les télécommunications de base, les équipements pour les technologies de l'information et les services financiers ont abouti.

Le débat n'est pas clos. Quelle qu'en soit l'issue, les raisons ne sont pas simples. La clé du succès est peut-être le choix du mode de négociation adapté au contexte et aux circonstances du moment.

### L'ordre du jour de 1986

Les 15 thèmes sur lesquels portait initialement le Cycle d'Uruguay

Droits de douane  
Obstacles non tarifaires  
Produits provenant des ressources naturelles  
Textiles et vêtements  
Agriculture  
Produits tropicaux  
Articles du GATT  
Codes issus du Tokyo Round  
Mesures antidumping  
Subventions  
Propriété intellectuelle  
Mesures concernant les investissements  
Règlement des différends  
Système du GATT  
Services

### Le Cycle d'Uruguay — Dates clés

**Sept. 1986** Punta del Este: les négociations sont lancées

**Déc. 1988** Montréal: les Ministres se réunissent pour l'examen à mi-parcours

**Avril 1989** Genève: l'examen à mi-parcours est achevé

**Déc. 1990** Bruxelles: la réunion ministérielle de "clôture" s'achève dans l'impasse

**Déc. 1991** Genève: l'avant-projet de l'Acte final est rédigé

**Nov. 1992** Washington: les États-Unis et la EU concluent l'Accord de Blair House, qui débloque la situation pour l'agriculture

**Juillet 1993** Tokyo: les pays de la Quadrilatérale débloquent la situation pour l'accès aux marchés lors de la réunion au sommet du G7

**Déc. 1993** Genève: la plupart des négociations prennent fin (sauf celles qui concernent certains points de l'accès aux marchés)

**Avril 1994** Marrakech: les accords sont signés

**Janv. 1995** Genève: l'OMC est créée, les Accords entrent en vigueur

## 5. Le Cycle d'Uruguay

Il a duré sept ans et demi, presque deux fois plus que ce qui avait été prévu. Lors de la phase finale, 123 pays y ont participé. Les négociations portaient sur presque tous les domaines d'échanges, des brosses à dents aux bateaux de plaisance, des activités bancaires aux télécommunications, des gènes du riz sauvage aux traitements du sida. C'était tout simplement la plus vaste négociation commerciale de tous les temps et, très probablement, la plus vaste négociation de l'histoire, tous genres confondus.

Par moments, l'échec avait semblé inévitable mais, en définitive, le Cycle d'Uruguay a permis de réaliser la plus grande réforme du système commercial mondial depuis la création du GATT à la fin de la seconde guerre mondiale. Malgré un parcours laborieux, il y a eu très vite quelques résultats. Au bout de deux ans seulement, les participants étaient arrivés à un accord sur un ensemble de réductions des droits d'entrée perçus sur les produits tropicaux, exportés principalement par les pays en développement. Ils avaient aussi révisé les règles relatives au règlement des différends, certaines mesures étant immédiatement mises en œuvre. Ils avaient également décidé que les politiques commerciales des membres du GATT devaient faire l'objet de rapports périodiques, ce qui était apparu comme une initiative importante pour la transparence des régimes commerciaux dans le monde entier.

### La der des ders?

L'idée du Cycle d'Uruguay a germé en novembre 1982 lors d'une réunion ministérielle des membres du GATT à Genève. Les Ministres avaient envisagé de lancer un nouveau grand cycle de négociation mais la réunion a échoué sur l'agriculture et, aux yeux de tous, est apparue comme un échec. En fait, le programme de travail convenu par les Ministres a constitué la base de ce qui allait devenir le programme des négociations du Cycle d'Uruguay.

Néanmoins, il a fallu quatre années d'efforts, pendant lesquelles on s'est attaché à explorer et à élucider les questions en jeu et à dégager peu à peu un consensus, avant que les Ministres décident de lancer le nouveau cycle de négociations. Ils l'ont fait en septembre 1986 à Punta del Este (Uruguay). Ils ont finalement accepté un programme de négociation portant sur pratiquement tous les problèmes de politique commerciale en suspens. Les négociations devaient permettre d'élargir le système commercial à plusieurs domaines nouveaux, en particulier le commerce des services et la propriété intellectuelle, et de réformer le commerce des produits sensibles qu'étaient les produits agricoles et les textiles. Tous les articles du GATT initial devaient être réexaminés. Il s'agissait de la plus vaste négociation commerciale de tous les temps, et les Ministres se sont accordé un délai de quatre ans pour la mener à bien.

Deux ans plus tard, en décembre 1988, les Ministres se sont de nouveau réunis à Montréal (Canada) pour ce qui devait être une évaluation des progrès accomplis à mi-parcours des négociations. Il s'agissait de préciser le programme de travail pour les deux années restantes, mais les discussions ont conduit à une impasse qui a duré jusqu'au moment où les hauts fonctionnaires se sont retrouvés en avril de l'année suivante à Genève pour débattre plus sereinement.

Malgré les difficultés, les Ministres ont approuvé à la réunion de Montréal un ensemble de premiers résultats, notamment des concessions concernant l'accès aux marchés pour les produits tropicaux — pour aider les pays en développement — ainsi qu'une rationalisation du système de règlement des différends et l'institution d'un Mécanisme d'examen des politiques commerciales qui permettait, pour la première fois, de soumettre à un examen complet, systématique et périodique les politiques et pratiques commerciales des membres du GATT. Les négociations devaient s'achever lors d'une nouvelle réunion des Ministres tenue en décembre 1990 à Bruxelles, mais ceux-ci n'arrivèrent pas à s'entendre sur la réforme du commerce des produits agricoles et décidèrent de prolonger les négociations. Le Cycle d'Uruguay entra alors dans sa période la plus sombre.

Malgré des perspectives peu favorables sur le plan politique, les travaux techniques se sont poursuivis intensivement pour aboutir à la rédaction de l'avant-projet d'un instrument juridique final. Le projet d'«Acte final» a été établi par M. Arthur Dunkel, alors Directeur général du GATT, qui présidait les négociations au niveau des hauts fonctionnaires. Le texte a été présenté aux participants à Genève en décembre 1991. Il était conforme en tous points au mandat défini à Punta del Este, à une exception près: il ne contenait pas les listes d'engagements des pays participants concernant la réduction des droits d'entrée et l'ouverture de leurs marchés de services. Le projet est devenu la base de l'accord final.

Au cours des deux années suivantes, les négociations se sont poursuivies cahin-caha, entre échec imminent et succès annoncé. Des dates limitées étaient fixées puis dépassées. D'autres questions se sont ajoutées à celle de l'agriculture pour devenir les principales sources de conflit: les services, l'accès aux marchés, les règles antidumping et la création envisagée d'une nouvelle institution. Les divergences entre les États-Unis et l'Union européenne devenaient l'élément essentiel dont dépendait le succès tant espéré des négociations.

En novembre 1992, les États-Unis et la EU surmontèrent la plupart de leurs divergences concernant l'agriculture en concluant ce qui était officieusement dénommé l'Accord de Blair House. En juillet 1993, les pays de la Quadrilatérale (États-Unis, EU, Japon et Canada) annoncèrent des progrès notables dans les négociations sur les droits de douane et les questions connexes («accès aux marchés»). Il a fallu attendre le 15 décembre 1993 pour que toutes les questions soient réglées et que les négociations sur l'accès aux marchés des biens et des services soient achevées (même si, pour ces dernières, la dernière touche ne fut apportée que quelques semaines plus tard). Le 15 avril 1994, les accords furent signés par les Ministres de la plupart des 123 pays participants lors d'une réunion tenue à Marrakech (Maroc).

Le retard accumulé a aussi eu du bon. Il a permis à certaines négociations d'aller plus loin qu'il n'aurait été possible de le faire en 1990, en ce qui concerne, par exemple, certains aspects des services et de la propriété intellectuelle, et la création de l'OMC elle-même. Cependant, la tâche avait été immense et les responsables des questions commerciales dans les administrations nationales manifestaient leur lassitude à l'égard des négociations. La difficulté d'arriver à un accord sur un vaste ensemble englobant la quasi-totalité des problèmes commerciaux de l'heure a incité certains à penser qu'il ne serait plus jamais possible de mener une négociation d'une telle envergure. Or, les Accords du Cycle d'Uruguay prévoient des calendriers pour de nouvelles négociations sur plusieurs sujets. En 1996, quelques pays ont clairement demandé l'ouverture d'un nouveau cycle de négociations au début du siècle prochain. Les réactions étaient mitigées, mais l'Accord de Marrakech énonçait bel et bien des engagements en vue de la réouverture des négociations sur l'agriculture et les services à la fin du siècle. Ces négociations ont commencé au début de l'année 2000 et ont été incorporées dans le Programme de Doha pour le développement à la fin de 2001.

### **Qu'est-il advenu du GATT?**

L'OMC a remplacé le GATT en tant qu'organisation internationale, mais l'Accord général subsiste en tant que traité-cadre de l'OMC pour le commerce des marchandises, tel que mis à jour à la suite des négociations du Cycle d'Uruguay. Les juristes spécialisés en droit commercial distinguent le GATT de 1994, les parties mises à jour du GATT et le GATT de 1947, l'accord originel qui est toujours au cœur du GATT de 1994. Déroutant? Pour la plupart d'entre nous, il suffit de se référer au «GATT».



### **Le programme incorporé après le Cycle d'Uruguay**

Un grand nombre des accords du Cycle d'Uruguay contiennent des calendriers pour les travaux futurs. Une partie de ce "programme incorporé" a été mise en œuvre presque immédiatement. Dans certains domaines, il prévoyait l'ouverture ou la poursuite de négociations. Dans d'autres, il prévoyait l'évaluation ou l'examen de la situation à des dates précises. Certaines négociations ont été achevées rapidement, notamment en ce qui concerne les télécommunications de base et les services financiers (les gouvernements Membres sont aussi rapidement parvenus à s'entendre pour libéraliser le commerce des produits des technologies de l'information, question qui sortait du cadre du "programme incorporé").

Des adjonctions et des modifications ont été apportées au programme incorporé à l'origine dans les accords du Cycle d'Uruguay. Plusieurs points font désormais partie du Programme de Doha, dont certains ont été mis à jour.

Le programme incorporé initial comportait bien plus de 30 points. Certains aspects marquants sont indiqués ci-après:

#### **1996**

- Services de transport maritime: fin des négociations sur l'accès aux marchés (30 juin 1996, négociations suspendues jusqu'en l'an 2000, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement)
- Services et environnement: date limite pour la présentation du rapport du groupe de travail (Conférence ministérielle, décembre 1996)
- Passation des marchés publics de services: ouverture de négociations

#### **1997**

- Télécommunications de base: fin des négociations (15 février)
- Services financiers: fin des négociations (30 décembre)
- Propriété intellectuelle: établissement d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins: ouverture de négociations, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement

**1998**

- Textiles et vêtements: une nouvelle étape commence le 1<sup>er</sup> janvier
- Services (mesures de sauvegarde d'urgence): entrée en application des résultats des négociations concernant les mesures de sauvegarde d'urgence (avant le 1<sup>er</sup> janvier 1998; l'échéance est désormais fixée à mars 2004)
- Règles d'origine: achèvement du programme de travail pour l'harmonisation des règles d'origine (20 juillet 1998)
- Marchés publics: ouverture de nouvelles négociations pour l'amélioration des règles et procédures (avant la fin de 1998)
- Règlement des différends: examen approfondi des règles et procédures (doit débiter avant la fin de 1998)

**1999**

- Propriété intellectuelle: certaines exceptions à la brevetabilité et protection des variétés végétales: début de l'examen

**2000**

- Agriculture: ouverture de négociations, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement
- Services: début d'une nouvelle série de négociations, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement
- Consolidations tarifaires: réexamen de la définition du "fournisseur principal" ayant au titre de l'article 28 du GATT des droits de négociateur sur la modification des consolidations
- Propriété intellectuelle: premier examen bisannuel de la mise en œuvre de l'accord

**2002**

- Textiles et vêtements: une nouvelle étape commence le 1<sup>er</sup> janvier

**2005**

- Textiles et vêtements: intégration totale dans le cadre du GATT et expiration de l'accord le 1<sup>er</sup> janvier

