

# Partie II

## Membres et représentation

---

Chapitre 3	Les Membres, les coalitions et la communauté de la politique commerciale	87
Chapitre 4	Accessions	125
Chapitre 5	Relations avec les autres organisations et la société civile	157



# 3 Les Membres, les coalitions et la communauté de la politique commerciale

---

La théorie des jeux indique comment les coalitions devraient se former si cela présente un avantage et si les règles ne l'interdisent pas. En fait, tout joueur qui n'essaie pas de former une coalition en pareil cas perdra ou, plus exactement, gagnera moins. Le joueur rationnel doit partir de l'hypothèse pessimiste qu'une coalition peut se former contre lui ; il doit donc essayer d'en former une lui-même.

John McDonald  
*Strategy in Poker, Business and War* (1950)

## Introduction

La manière dont les pays sont représentés à Genève et coordonnent leur action avec les autres Membres a beaucoup changé depuis la fin de la période du GATT. Quatre tendances se dégagent : un plus grand nombre de pays sont devenus Membres (comme cela est expliqué au chapitre 4), un plus grand nombre de Membres ont établi des missions permanentes à Genève, un plus grand nombre de missions s'occupent exclusivement du commerce, et non des institutions basées à Genève en général et le personnel de ces missions et des missions à vocation générale a augmenté. En conséquence, l'effectif total du personnel diplomatique déployé à Genève a plus que quintuplé entre 1982 et 2012. La composition de la communauté des négociateurs à Genève a également évolué. Si à l'époque du GATT, les membres de la Quadripartite (Canada, États-Unis, Japon et Union européenne) dominaient et étaient pratiquement les seuls à avoir des missions importantes et dédiées au GATT, aujourd'hui, beaucoup plus de négociateurs viennent de pays en développement. Cela est vrai, non seulement pour les grandes économies émergentes, mais aussi pour plusieurs autres pays en développement qui « font entendre leur voix » au sein de l'Organisation.<sup>1</sup>

La manière de mener les négociations a également changé. À la fin de l'époque du GATT et au début de la période de l'OMC, les critiques étaient centrées sur ce que l'on appelle le « salon vert ». À l'origine, cette expression était employée dans un sens métaphorique (elle faisait allusion à une tradition théâtrale) et comme référence architecturale (il existe effectivement un salon de cette couleur),<sup>2</sup> mais elle est ensuite devenue une expression générique désignant des négociations à huis clos auxquelles seuls quelques pays sont invités à participer. Les quelques parties contractantes autorisées dans le salon vert négocient les accords les plus importants, ce qui provoque le ressentiment de ceux qui restent en dehors. Avec le temps, les Membres de l'OMC ont compté davantage sur les coalitions pour mobiliser, communiquer et négocier, et aujourd'hui,

presque tous sont représentés dans de multiples coalitions formées selon des critères géographiques, sectoriels ou autres. Les salons verts n'ont pas complètement disparu, mais ceux qui y participent doivent maintenant avoir des contacts étroits avec leurs partenaires au sein de coalitions. Il en résulte un système plus proche de la démocratie représentative que de l'oligarchie.

## La communauté de la politique commerciale à Genève

Avant d'examiner en détail la représentation des différents pays à l'OMC, et leur propension à former des coalitions, il convient de faire quelques observations sur la communauté de la politique commerciale dans son ensemble et sur les personnes qui la composent. Outre les centaines de diplomates qui sont accrédités – certains pour une courte période et d'autres pour la vie –, ce groupe comprend les centaines de personnes travaillant au Secrétariat de l'OMC et dans d'autres institutions gravitant autour de l'OMC, dont beaucoup viennent des missions des pays auprès de l'OMC. Les membres de cette communauté se considèrent souvent non seulement comme les représentants de pays divisés par des intérêts et des objectifs divergents, mais aussi comme des individus unis par des antécédents, des perspectives et des problèmes analogues, ainsi que par un attachement partagé au système dans son ensemble. On pourrait la comparer à un club social dont la plupart des membres sont des commerçants. Ceux-ci peuvent vendre des produits différents, et même se faire concurrence sur les mêmes produits ou le même territoire, mais cela ne les empêche pas de se fréquenter et de mêler travail et loisir.

Les membres de cette communauté ont des parcours professionnels très variés. Pour certains, devenir spécialiste de la politique commerciale était l'objectif de toute une vie. Par exemple, un diplomate latino-américain, qui est finalement devenu directeur général adjoint, est entré dans le service diplomatique de son pays dans le but exprès d'être chargé des questions économiques internationales et il était prêt à quitter la fonction publique si on lui confiait d'autres responsabilités. Certains économistes se sont toujours concentrés sur le commerce dans leur travail professionnel, que ce soit pendant leurs études ou au sein d'un gouvernement. Mais ces cas sont exceptionnels ; la plupart des personnes interrogées pour cet ouvrage ont dit qu'elles étaient arrivées dans ce domaine par hasard. Certaines de ces personnes, devenues des piliers de la communauté du commerce, ont rejoint cette dernière au début de leur carrière parce que, ayant eu le choix entre plusieurs emplois, elles pensaient que le commerce avait quelque chose d'intrigant, ou bien parce qu'elles se trouvaient déjà à Genève et avaient simplement besoin d'un emploi, ou parce qu'elles cherchaient un emploi dans une organisation internationale, ou encore parce qu'elles avaient été affectées à Genève par leur employeur ou avaient suivi leur supérieur hiérarchique. Quel que soit le chemin qui les a menés à l'OMC, beaucoup ont décidé de rester ou de revenir à Genève après une première expérience. Certains l'ont fait en tant qu'ambassadeur, après avoir gravi les échelons de la diplomatie ; certains ont été mutés latéralement du service diplomatique de leur pays au Secrétariat de l'OMC ; et d'autres ont obtenu un poste dans une autre organisation internationale basée à Genève, dans un groupe de réflexion sur le commerce, dans une organisation non gouvernementale ou dans une des écoles qui entourent la ville.

L'expérience partagée au sein de cette communauté peut être encore renforcée par les antécédents similaires de ses membres, qui ont généralement un niveau de formation élevé : sur les 93 personnes mentionnées dans l'appendice biographique et qui ont fourni des renseignements sur leurs diplômes<sup>3</sup>, 58 (62,4 %) ont un diplôme de droit ou un master. Sur les 35 autres, un peu plus de la moitié (18) ont un doctorat<sup>4</sup> et 16 une maîtrise ; bon nombre de ces personnes sont diplômées d'universités britanniques ou américaines.<sup>5</sup> Leur sens de la communauté leur vient en partie des problèmes qu'elles ont en commun. Lorsque les diplomates chargés des questions commerciales se rencontrent pour négocier ou pour échanger, la frontière entre les deux étant floue, il leur arrive de s'apitoyer sur les difficultés comparables qu'ils rencontrent dans leurs relations, parfois tendues, avec leurs concitoyens. Par exemple, pour préparer des négociations sur le commerce des services, ils peuvent être amenés à traiter avec des responsables de la réglementation de leur pays qui s'opposent à l'idée même d'autoriser des négociateurs d'un autre ministère à prendre des engagements en rapport avec leurs domaines de compétence. Ils peuvent aussi avoir des difficultés à traiter avec un nouveau ministre du commerce, fonction qui est souvent confiée à des politiciens dont la connaissance du domaine n'est pas aussi poussée que le souhaiteraient les spécialistes du commerce. Un ambassadeur auprès de l'OMC a de la chance si le ministre peut apprendre rapidement les rudiments de la politique commerciale, est capable de traiter avec ses homologues d'autres ministères du commerce et possède un capital politique qu'il est disposé à mettre au service des intérêts et des initiatives de son ministère. Trop souvent, les diplomates doivent traiter avec des ministres qui n'ont pas toutes ces qualités. À la fin de la période du GATT, beaucoup croyaient que l'un des principaux défauts du système était la faible implication des ministres. Mais depuis la création de l'OMC, on se préoccupe plus de la forme de leur participation que de sa fréquence. Certains ministres sont plus enclins à voir dans les réunions avec leurs pairs une occasion de faire bonne impression dans leur pays plutôt qu'une occasion de faire avancer ou de conclure des négociations.

Malgré quelques exceptions notables, les membres de cette communauté ne comptent pas parmi eux les personnes les plus haut placées dans le système commercial multilatéral. À cet égard, les traditions de l'OMC diffèrent quelque peu de celles du GATT. Le Directeur général du GATT n'était pas simplement la figure de proue de la communauté, mais il jouait un rôle très actif en son sein, ayant obtenu le poste grâce à ses compétences personnelles et politiques, à sa connaissance pointue du domaine et à sa longévité en poste.<sup>6</sup> Le rôle du directeur général a changé au moment du passage du GATT à l'OMC. Peter Sutherland a exercé cette fonction dans les deux institutions et, grâce à sa forte personnalité, il a fait du directeur général un personnage pouvant traiter directement, non seulement avec les ministres, mais aussi avec les présidents et les premiers ministres. Aux dires de tous, M. Sutherland a réussi à concilier ce statut plus élevé et ses liens avec les diplomates à Genève, en veillant à ce que les ambassadeurs soient présents quand il rencontrait des chefs de gouvernement ou, à défaut, soient pleinement informés de ce qui se disait au cours de ces réunions. Certains de ses successeurs se sont vus reprocher d'avoir perdu le contact avec leurs principaux mandants. Le sens de la hiérarchie et la distance sociale font que la plupart des ministres du commerce ne sont pas considérés comme des membres à part entière de la communauté commerciale. Ils sont généralement considérés comme des tiers, à moins qu'ils n'aient occupé auparavant un poste d'ambassadeur ou exercé une autre fonction à Genève<sup>7</sup>, qu'ils détiennent le portefeuille de ministres depuis des années ou

qu'ils soient particulièrement empathiques ou prompts à apprendre. Même les ministres du commerce qui laissent une réelle empreinte sur le système commercial peuvent être éphémères. Sur les 18 ministres mentionnés dans l'appendice biographique de cet ouvrage, 10 ont occupé au moins un autre poste ministériel avant et/ou après avoir été chargés du commerce.

Qu'ils soient considérés ou non comme des membres à part entière de la communauté de Genève, les ministres sont ceux qui lui donnent le « la ». Ils peuvent être appelés pour la sortir d'une l'impasse; ils peuvent aussi accentuer les désaccords entre ses membres, et même défaire ce qu'ils ont fait. Comme dans le cas des ambassadeurs, l'alchimie personnelle entre les ministres peut déterminer le résultat d'une négociation et le règlement d'un différend. Les ministres forment leur propre communauté, bien que celle-ci soit plus restreinte, et que ses membres changent plus souvent et aient moins de contacts entre eux. C'est dans les relations entre le Commissaire européen au commerce et le Représentant des États-Unis pour le commerce extérieur que l'importance de l'alchimie personnelle est la plus évidente. Certains partenariats transatlantiques ont été de puissants catalyseurs, tandis que d'autres formes de relations se sont avérées houleuses. Sir Leon Brittan, qui a été Commissaire européen de 1993 à 1999, était en bons termes avec Mickey Kantor, alors Représentant des États-Unis pour le commerce extérieur (1993-1996), mais sa relation avec Charlene Barshefsky (voir l'appendice biographique, page 607) (1997-2000) n'a pas été aussi fructueuse. Il paraît aussi que la coopération était médiocre pendant les mandats de Peter Mandelson (2004-2008) et de Susan Schwab (2006-2009) (voir l'appendice biographique, pages 620 et 628). Le partenariat qui semble avoir fonctionné le mieux était celui de Pascal Lamy et Robert Zoellick (voir l'appendice biographique, pages 618 et 634), qui ont été en poste de 1999 à 2004 et de 2001 à 2005, respectivement. Ils ont collaboré étroitement pendant les premières années du Cycle de Doha, depuis son lancement jusqu'à la Conférence ministérielle de Cancún et après, chacun allant parfois jusqu'à veiller aux intérêts de l'autre dans les discussions avec des tiers. Mais même quand les relations entre les représentants de ces deux Membres les plus influents de l'OMC sont au beau fixe, le succès des négociations n'est pas garanti. Dans certains cas, ce que les responsables politiques européens et américains qualifient de coopération au nom de la communauté peut être perçu par leurs homologues comme une collusion intéressée. Cela a été évident pendant les préparatifs de la Conférence ministérielle de Cancún en 2003, lorsque M. Lamy et M. Zoellick ont élaboré un accord sur l'agriculture qui, s'il avait été conclu, aurait probablement marqué le début de la fin des négociations. La réaction négative à cet accord de la part de différents blocs de pays en développement a ouvert au moins une décennie de crises, de suspensions et de progrès tout juste suffisants pour maintenir les négociations en vie.

## Membres, représentation à Genève et participation

Imaginez un pays qui doit élaborer toute une politique commerciale et qui doit décider du rôle que l'OMC jouera dans sa stratégie. Ses responsables politiques doivent répondre à trois questions. Premièrement, le pays accédera-t-il à l'OMC ou restera-t-il en dehors du système? Deuxièmement, si le pays accède à l'OMC, établiront-ils une mission permanente à Genève ou bien est-ce que les questions concernant l'OMC seront traitées dans la capitale ou par une autre

mission dans une capitale européenne ? Troisièmement, s'ils établissent une mission permanente à Genève, celle-ci s'occupera-t-elle de toutes les affaires du pays dans les nombreuses institutions internationales basées à Genève ou uniquement des questions relatives à l'OMC ? Au cours de l'histoire du GATT et de l'OMC, on a observé en général que le nombre de pays accédants n'a cessé d'augmenter et que, après leur accession, ces pays ont établi une mission permanente qui a finalement été chargée uniquement des questions commerciales (les autres questions étant traitées par une mission distincte). Il en a résulté une forte augmentation du personnel diplomatique au sein de la communauté du commerce à Genève.

### *Membres et représentation*

La grande majorité des pays sont Membres de l'OMC ou cherchent à le devenir. Au départ, le GATT ne comptait que 23 parties contractantes et, quand il a été remplacé par l'OMC en 1995, il en comptait 128. À la fin de 2012, l'OMC avait 158 Membres, 25 pays étaient en cours d'accession et il y avait 1 observateur non candidat à l'accession (le Saint-Siège) (voir l'appendice 3.1). Ainsi, seuls 14 pays membres de l'ONU n'avaient aucune relation avec l'OMC, n'étant ni Membres, ni observateurs, ni en cours d'accession. Le plus grand d'entre eux est la République populaire démocratique de Corée (plus connue sous le nom de Corée du Nord), qui compte 24,6 millions d'habitants. Les autres pays de cette catégorie comptant plus de 1 million d'habitants sont la Somalie (9,8 millions), le Soudan du Sud (8,3 millions), l'Érythrée (5,8 millions), le Turkménistan (5,2 millions) et le Timor-Leste (1,1 million). Le reste consiste en micro-États situés en Europe (Monaco et Saint-Marin) ou dans l'océan Pacifique (les Îles Marshall, Kiribati, la Micronésie, Nauru, les Palaos et Tuvalu), comptant chacun quelques dizaines ou centaines de milliers d'habitants. Ces pays ont une population totale d'environ 56 millions d'habitants, soit presque autant que l'Italie.

L'absence de représentation à Genève était auparavant un problème majeur ; en effet, jusqu'à un cinquième des parties contractantes au GATT ou des Membres de l'OMC n'étaient représentés que de façon intermittente (s'ils l'étaient) depuis la capitale ou depuis une mission à Bonn, Bruxelles ou Londres. L'absence de mission permanente à Genève limitait la capacité des pays de participer aux négociations et aux activités connexes menées sous les auspices de l'OMC, ou même de les suivre (Lamy, 2008), sans parler de celles des autres institutions qui s'occupent du commerce basées à Genève.<sup>8</sup> Les données du tableau 3.1 montrent que, depuis la création de l'OMC, le nombre de pays sans représentation a sensiblement diminué, tant en termes absolus qu'en termes relatifs. Ce nombre a culminé en 1997, où 28 Membres (21 % du total) n'avaient pas de mission permanente à Genève, mais en 2012, il n'y en avait plus que 18 (12 %). Cette année-là, les Membres sans représentation étaient typiquement des petits États insulaires en développement, mais dont le niveau de revenu était supérieur à celui des pays les moins avancés (PMA) ; ces derniers peuvent bénéficier de subventions du gouvernement suisse qui compensent le coût de la location de bureaux. Ces pays sont notamment les suivants : Antigua-et-Barbuda, Dominique, Fidji, Grenade, Maldives, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines et Sainte-Lucie. Il faut y ajouter le Samoa (un PMA insulaire), le Belize, le Guyana et le Suriname. Les cinq autres pays sans représentation sont tous des PMA africains : Gambie, Guinée-Bissau, Malawi, Sierra Leone et Togo. Généralement, ces pays ne peuvent

pas se permettre d'avoir que quelques missions diplomatiques dans le monde, et sont souvent limités, par exemple, à une ou deux missions dans les pays voisins, une dans le plus grand pays de leur région, une ou deux dans d'autres grandes capitales et une à New York (auprès des Nations Unies). Pour ces pays, établir une mission à Genève peut nécessiter d'en fermer une ailleurs ou de ponctionner le maigre budget du ministère des affaires étrangères. Dans certaines régions, les pays peuvent surmonter ce problème grâce à des arrangements coopération comme le Mécanisme régional de négociation des Caraïbes et le Secrétariat du Pacifique.

Un Membre sans représentation peut évidemment envoyer des experts à Genève si ses finances le lui permettent. Ces experts peuvent jouer un rôle particulièrement important lorsque l'OMC examine des questions techniquement plus complexes (concernant, par exemple, des secteurs de services ou des mesures sanitaires et phytosanitaires spécifiques). Toutefois, les pays qui n'ont pas de représentation permanente à Genève ont du mal à se tenir informés des activités de base de l'Organisation, et encore plus à participer à ses délibérations dans les domaines plus pointus.

**Tableau 3.1.** Taille et champ d'action des missions auprès du GATT et de l'OMC, 1982-2012

	Missions dédiées au GATT/à l'OMC			Missions à vocation générale			Ensemble des missions			
	Missions	Nombre de personnes	Effectif (moyen)	Missions	Nombre de personnes	Effectif (moyen)	Missions	Nombre de personnes	Effectif (moyen)	PC/Membres sans représentation
<b>Période du GATT</b>										
1982	4	19	4,8	71	215	3,0	75	234	3,1	12 (13.8%)
1987	8	49	6,1	75	246	3,3	83	295	3,6	11 (11.7%)
1992	10	71	7,1	81	322	4,0	91	393	4,3	13 (12.5%)
<b>Période de l'OMC</b>										
1997	20	138	6,9	84	371	4,4	104	509	4,9	28 (21.2%)
2002	29	211	7,3	91	443	4,9	120	654	5,5	24 (16.7%)
2006	38	275	7,2	93	499	5,4	131	774	5,9	20 (13.2%)
2012	39	297	7,6	97	564	5,8	136	861	6,3	18 (11.7%)

Sources: Secrétariat du GATT; Secrétariat de l'OMC (annuaires de 1982 à 2006 et répertoire électronique de 2012). Les données de 2012 ne tiennent pas compte des pays qui ont accédé cette année-là.

Notes: Certaines missions dédiées à l'OMC s'occupent également de la CNUCED.

PC: Parties contractantes (l'équivalent des Membres de l'OMC à l'époque du GATT).



### *Missions dédiées à l'OMC ou missions à vocation générale*

Non seulement les pays doivent décider s'ils veulent accéder ou non à l'OMC, mais encore ils doivent faire des choix qualitatifs et quantitatifs concernant la nature de leur représentation. Un Membre peut établir soit une mission dédiée à l'OMC<sup>9</sup>, soit une mission à vocation générale auprès de l'OMC et des autres organismes des Nations Unies basés à Genève.<sup>10</sup> Il semble raisonnable de penser que l'établissement d'une mission dédiée à l'OMC traduit une ferme volonté de s'occuper des négociations menées à l'OMC et que ces missions sont mieux à même de participer activement et effectivement aux délibérations de l'institution.

Les missions dédiées à l'OMC diffèrent des missions à vocation générale auprès de l'ONU non seulement par l'intérêt qu'elles portent aux questions relatives à l'OMC, mais aussi par leur approche qualitative des sujets. Elles peuvent être mieux à même de faire rapport directement aux fonctionnaires de leur pays chargés de la politique commerciale en particulier plutôt que de la politique étrangère en général et elles ont aussi plus de chances d'être composées de personnes ayant une connaissance plus large et plus approfondie des questions commerciales. Souvent, l'ambassadeur ou les fonctionnaires affectés à une mission dédiée à l'OMC sont des économistes ou des juristes ayant une formation et une expérience spécialisées dans le domaine concerné, et sont mieux à même que bon nombre de leurs homologues de représenter activement leur pays, au lieu de simplement suivre ce qui se passe à l'OMC. Une mission dédiée à l'OMC est mieux à même de jouer un rôle actif dans les délibérations de l'Organisation qu'une mission qui s'occupe également du Comité international de la Croix-Rouge (CICR), de l'Organisation internationale du travail (OIT), de l'Union internationale des télécommunications (UIT), du Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'Homme (HCDH), du Haut-commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (HCR), de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), de l'Organisation météorologique mondiale (OMM) et des autres organisations ayant leur siège à Genève.

Le fait que les pays consacrent plus de ressources à l'OMC est attesté par l'augmentation du nombre de missions qui lui sont dédiées. En 1982, seules quatre parties contractantes au GATT avaient des missions dédiées, ce qui représentait 5,3 % du nombre total de missions. Ces missions avaient un effectif de 4,8 personnes en moyenne. En 1997, on comptait 20 missions dédiées à l'OMC (19,2 % du total), avec un effectif de 6,9 personnes en moyenne et en 2012, on en comptait 39 (28,7 %), avec un effectif de 7,6 personnes chacune. Le nombre de missions à vocation générale auprès des Nations Unies a également augmenté au cours des 30 dernières années et leur effectif moyen a doublé pour atteindre 5,8 personnes par mission en 2012.

Auparavant, les missions dédiées au GATT ou à l'OMC représentaient exclusivement des pays développés, sauf dans le cas particulier de Hong Kong, Chine, mais aujourd'hui, de nombreux pays en développement décident aussi d'en établir (voir le tableau 3.2). En 2012, 12 des 20 principales missions dédiées à l'OMC représentaient des pays en développement ; 11 des 19 missions latino-américaines et 9 des 19 missions de pays en développement

asiatiques étaient de ce type, mais il n'y en avait que 3 pour les pays africains. Même des pays en développement relativement petits ont établi des missions de ce genre, ce qui montre clairement l'importance qu'ils attachent à l'OMC. Par exemple, le Costa Rica a établi une mission dédiée à l'OMC en 1992. Les fonctionnaires costariciens indiquent que cela n'a pas été approuvé sans difficulté dans leur pays en raison de la charge financière qui en découlait et du scepticisme des autres ministères. L'établissement de cette mission était néanmoins une avancée logique dans la mise en place d'institutions nationales consacrées au commerce, après la création d'un office du commerce extérieur relevant de la présidence au milieu des années 1980 (qui a ensuite obtenu le statut de ministère) et peu après l'accession du Costa Rica au GATT en 1990. Ce niveau d'engagement n'était pas propre au Costa Rica. En 2012, le Nicaragua était le dernier des cinq pays d'Amérique centrale à n'être représenté à l'OMC que par une mission à vocation générale. Les pays du Sud-Est asiatique ont également investi dans l'établissement de missions dédiées à l'OMC, dont les plus importantes sont notamment celles des Philippines, de Singapour et de la Thaïlande.

**Tableau 3.2.** Taille des missions de certains Membres du GATT et de l'OMC, 1982-2012

	Période du GATT		Période de l'OMC	
	1982	1992	2002	2012
États-Unis	8	11	16	24
Chine	—	—	11	22
Brésil	[4]	[9]	[12]	20
Taipei chinois	—	—	14	17
Union européenne	9	18	21	15
Singapour	[3]	[3]	[7]	14
Mexique	—	8	9	13
Thaïlande	—	[8]	13	13
Canada	[5]	[12]	[13]	12
Inde	[3]	[3]	7	11
France	4	5	6	10
Philippines	[3]	[4]	[8]	10
Turquie	[6]	[9]	12	10
Australie	[3]	7	9	9
Allemagne	[5]	5	7	9
Espagne	[6]	[8]	[11]	9
Haïti	[1]	[2]	4	8
Norvège	[3]	[4]	[8]	8
Équateur	—	—	[9]	7
Hong Kong, Chine	3	5	7	7

Sources : Calculs effectués à partir des annuaires téléphoniques des Secrétariats du GATT et de l'OMC de 1982, 1992 et 2002, et du répertoire électronique de 2012.

Notes : Sur la base des 20 Membres ayant les missions dédiées à l'OMC les plus importantes en 2012 ; les [crochets] indiquent les missions à vocation générale.

La question se pose alors de savoir si le fait d'avoir une mission dédiée à l'OMC ou une mission à vocation générale influe sur la qualité de la représentation d'un pays. D'anciens négociateurs font observer qu'il est probable que, dans une mission dédiée, l'ambassadeur est peut-être plus impliqué dans les négociations commerciales que ne le sont ses homologues des missions à vocation générale. La différence n'est peut-être pas aussi nette pour les autres membres de la délégation. Toutefois, un ambassadeur spécialement accrédité auprès de l'OMC a plus de chances de présider un organe important de l'Organisation (voir le chapitre 14) et les pays ayant des missions dédiées sont aussi plus susceptibles de porter des différends devant l'OMC (voir le chapitre 7). Mais il y a des exceptions notables à ces règles générales. Une mission à vocation générale n'est pas forcément moins active ou moins influente, en particulier si elle a un personnel nombreux. Rien ne permet de dire que la mission générale du Japon, qui employait 20 personnes en 2012, est petite ou moins importante. Une mission à vocation générale peut en fait présenter certains avantages, notamment en termes d'économies (en particulier vu le prix élevé des bureaux à Genève), de redéploiement du personnel diplomatique en fonction des priorités de la communauté internationale et de cohérence des positions prises par un pays dans les différentes organisations internationales. Mais, en général, la plupart des acteurs clés dans les délibérations de l'OMC ont choisi, avec le temps, d'établir des missions qui s'occupent exclusivement du commerce.

### *La taille des missions et la communauté des négociateurs*

L'importance de la communauté des négociateurs à Genève n'a cessé de croître au fil des décennies, passant d'à peine 234 personnes en 1982 à 861 en 2012 (voir le tableau 3.1).<sup>11</sup> Cette croissance est encore plus spectaculaire si l'on fait une pondération en fonction du type de missions. Si l'on suppose qu'une mission à vocation générale auprès des Nations Unies consacre un tiers de son temps au GATT ou à l'OMC<sup>12</sup>, cela signifie qu'en 1982, les missions établies à Genève ont consacré 91 personnes-années aux questions liées au GATT (19 personnes-années effectives pour les missions dédiées au GATT et 72 personnes-années pour les autres missions, d'après les calculs). En supposant que cette règle d'un tiers reste valable dans le temps, le total passe à 178 en 1992, 359 en 2002 et 485 en 2012. En bref, en 30 ans, le personnel diplomatique chargé des questions commerciales à Genève a plus que quintuplé. Cette augmentation peut être attribuée à divers facteurs, tels que l'accession de nouveaux pays, la baisse du taux de non-représentation parmi les pays en développement, la tendance à établir des missions dédiées à l'OMC plutôt que des missions à vocation générale et l'augmentation des effectifs des deux types de missions.<sup>13</sup>

Les données du tableau 3.2 montrent que la taille relative des missions des Membres les plus influents a radicalement changé en trois décennies. Cela est particulièrement évident dans le cas de l'Union européenne, qui s'est longtemps distinguée en ayant la plus grande mission dédiée au GATT ou à l'OMC. En 2002, la mission de l'UE comptait 21 personnes, ce qui était nettement plus que la seconde mission par ordre de grandeur. À peine une décennie plus tard, l'effectif de la mission de l'UE avait diminué en termes absolus et relatifs, la faisant passer à la cinquième place. Malgré cela, certains États membres de l'UE comme l'Allemagne, l'Espagne et la France ont élargie leurs missions dédiées à l'OMC.

Ainsi, au total, le poids diplomatique de l'UE à l'OMC reste peut-être tout aussi important que par le passé. Cependant, en 2012, les États-Unis avaient dépassé l'Union européenne considérée dans son ensemble, et ils n'étaient pas les seuls. Les changements intervenus au cours des dernières décennies sont illustrés par le fait qu'en 2012, la Chine et le Taipei chinois, deux Membres qui n'étaient même pas parties contractantes à la fin de l'époque du GATT, arrivaient en deuxième et quatrième positions. En 1982, les parties contractantes au GATT associées à la Chine étaient représentées en tout et pour tout par une mission dédiée composée de trois personnes représentant Hong Kong (qui était alors encore une colonie britannique).<sup>14</sup> En 2012, 51 personnes travaillaient pour les missions représentant la Chine ; Hong Kong, Chine ; Macao, Chine ; et le Taipei chinois. Ce nombre équivalait à 18,4 % du nombre total de représentants au sein des missions dédiées à l'OMC et était égal au nombre de personnes dans les trois missions de la Quadrilatérale (Canada, États-Unis et Union européenne). Les changements qualitatifs et quantitatifs ne concernaient pas seulement les plus grands Membres de l'OMC. Pas moins de 18 pays en développement avaient chacun une mission dédiée à l'OMC employant au moins 5 personnes. La plupart des autres Membres qui avaient une mission dédiée à l'OMC de cette taille en 2012 n'avaient, à la fin de la période du GATT, qu'une mission auprès des Nations Unies, dont l'effectif dépassait rarement trois personnes.

## Diplomatie des coalitions

Dans *Léviathan*, Thomas Hobbes fait observer que si certains hommes sont plus forts que d'autres, la nature a fait en sorte que même le plus faible d'entre eux puisse battre le plus fort, « soit par ruse, soit en s'associant avec d'autres, exposés au même danger que lui » (Hobbes, 1651 : 105). On pourrait presque faire la même observation au sujet du pouvoir des petits États à l'OMC, en particulier dans un système dans lequel la plupart des décisions sont prises par consensus. Même les pays les plus petits et les plus pauvres peuvent s'allier ou former des coalitions pour défendre leurs intérêts communs. Les coalitions sont la principale caractéristique de la diplomatie à l'OMC.

Cela représente une évolution par rapport au mode de représentation à la fin de la période du GATT et au début de celle de l'OMC. Comme l'a signalé Birkbeck (2009 : 21), si « à la fin des années 1990, les propositions de réforme de l'OMC répondaient aux préoccupations concernant le caractère exclusif du « salon vert » et préconisaient la formalisation du processus de négociation pour améliorer la représentation et la transparence », les événements ultérieurs ont amené à « recourir davantage aux coalitions comme moyen de représentation », et les critiques du salon vert se sont atténuées. Cela ne veut pas dire que le style a complètement changé. Auparavant, les coalitions jouaient un rôle important dans la formulation des questions et des options, mais au bout du compte, les décisions les plus importantes – le choix final entre les options – étaient prises dans le salon vert. Cela a cédé la place à un système dans lequel les coalitions jouent un rôle plus important et les membres des coalitions intéressées peuvent généralement être représentés aux réunions qui se tiennent dans le salon vert. La diplomatie du salon vert est examinée plus en détail au chapitre 6.

### *Pourquoi les Membres forment des coalitions*

D'après Narlikar (2012 : 4974), « les coalitions permettent aux pays qui sans cela n'auraient pas voix au chapitre dans les réunions en petits groupes sur lesquelles reposent les négociations à l'OMC de mieux faire entendre leur voix », car elles « permettent aux Membres non seulement d'être mieux représentés mais aussi de participer de façon plus éclairée au processus de négociation ». Cela permet aux pays plus petits et plus faibles d'être représentés, tout en conférant plus de légitimité aux résultats. D'après un négociateur de Singapour, les réseaux informels « jouent un rôle important en facilitant la recherche d'un consensus et la conclusion d'accords internationaux » (Desker, 2011 : 44), car :

La négociation réussie d'accords internationaux nécessite une interprétation commune des questions importantes, l'instauration d'une confiance mutuelle, une volonté d'aller au-delà de son propre point de vue sur une question pour tenir compte des préoccupations des autres parties dans le processus de négociation et la conscience de la possibilité ou non des options privilégiées dans ce processus.

Comme l'a souligné ce diplomate, « ces groupes informels peuvent constituer des coalitions de blocage, en particulier lorsque leurs membres partagent des points de vue opposés aux tendances dans les négociations » (*Ibid.*). Les coalitions peuvent donc entraver ou encourager les négociations, selon les circonstances.

La diplomatie des coalitions permet aux pays de mettre en commun leurs ressources limitées, mais elle se heurte au fait que les pays d'une même région ont souvent des intérêts analogues, mais jamais identiques. Dans le cas de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe, par exemple, Bilal et Szepesi (2005 : 389) ont constaté que « la dimension régionale ... [avait] eu peu d'impact directe sur la préparation et la conduite des négociations à l'OMC », car des groupes tels que le Marché commun de l'Afrique orientale et australe et la Communauté de développement de l'Afrique australe « [avaient] des membres si divers qu'il [était] impossible de coordonner réellement leurs positions sur des questions spécifiques à l'OMC ». Mais cette perception des choses n'est pas universelle. Un diplomate d'une autre région que l'Afrique a fait observer que la dynamique de groupe dans la région pouvait parfois réduire les positions à ce qu'il appelait « le plus bruyant dénominateur commun ».<sup>15</sup> D'après cet ancien négociateur, dans une coalition formée sur une base géographique, « les intérêts individuels des membres sont souvent submergés », si bien que « si le pays X attache une réelle importance à une question qui intéresse peu les autres pays, la position du pays X est adoptée [par le groupe] ». Les membres du groupe savent qu'en soutenant les autres membres de leur région sur les questions qui les intéressent le plus, ils peuvent compter sur la même solidarité sur d'autres questions présentant pour eux plus d'intérêt.

La diplomatie des coalitions date d'avant l'OMC. Lors du Cycle d'Uruguay, il y avait deux blocs Nord-Sud, qu'il serait plus juste d'appeler blocs Nord-Sud-Est car chacun avait au

moins un membre qui se trouvait encore de l'autre côté du rideau de fer. Le premier de ces blocs était le Groupe de Cairns, groupe de pays producteurs agricoles n'accordant pas de subventions qui s'est formé un mois avant le lancement du Cycle.<sup>16</sup> Certains de ses membres appartenaient aussi au Groupe de la Paix, groupe de pays coopérant sur les questions non agricoles, baptisé ainsi d'après le restaurant de l'hôtel genevois où il s'est réuni pour la première fois en 1987.<sup>17</sup> Ces deux groupes se composaient essentiellement de pays de taille moyenne dépendants du commerce, qui voulaient un accord. Le Groupe de la Paix a aidé à négocier certains des accords les plus importants du Cycle d'Uruguay sur des questions telles que le règlement des différends et le Mécanisme d'examen des politiques commerciales.

L'une des principales coalitions de pays sceptiques vis-à-vis du commerce apparues au début de la période de l'OMC avait une composition analogue à celle de ses prédécesseurs à la fin de la période du GATT. Sous la conduite de l'Inde, le Groupe de pays partageant la même vision (LMG) réunissait au départ des pays qui refusaient que les normes du travail soient inscrites à l'ordre du jour des négociations, à la Conférence ministérielle de Singapour en 1996 (voir l'encadré 3.1). Les membres originels étaient Cuba, l'Égypte, l'Indonésie, la Malaisie, l'Ouganda, le Pakistan et la Tanzanie ; ils ont été rejoints ensuite par le Honduras, la Jamaïque, le Kenya, Maurice, la République dominicaine, Sri Lanka et le Zimbabwe. Alors que les négociations progressaient sur la question de savoir s'il fallait lancer un nouveau cycle et comment le structurer, ce groupe a souligné l'importance des questions de mise en œuvre pour les pays en développement et a préconisé un processus de négociation plus inclusif pour contrer la domination des grands pays dans le salon vert. Selon Jones (2010 : 38), le LMG « essayait de rééquilibrer le pouvoir de négociation à l'OMC en faveur des pays en développement, de plus en plus majoritaires, en ouvrant davantage le processus de négociation pour obliger les grands pays riches à renoncer à leurs machinations de coulisse ». Toutefois, les efforts de ce groupe sont restés sans lendemain et ses demandes n'ont guère trouvé l'écho dans la Déclaration ministérielle de Doha. Narlikar et Odell (2006 : 116-117) ont attribué cet échec à la décision du Groupe de poursuivre ce qu'il considérait comme une « stratégie purement distributive », c'est-à-dire « un ensemble de tactiques servant uniquement à revendiquer auprès des autres et à se défendre contre leurs revendications », sans « aucune tactique intégrative, comme l'offre d'échanger des concessions qui seraient profitables à chaque partie ». Plus simplement, le LMG a adopté une stratégie de blocage qui n'a apporté aucun avantage à court terme. On pourrait dire quand même que, dans la mesure où cette stratégie a abouti à une impasse, le Groupe a obtenu en grande partie ce qu'il voulait.

**Encadré 3.1. La clé des « G » : la dénomination des groupes à l'OMC**

Quiconque cherche à s'y retrouver parmi tous les blocs, coalitions et autres forums existant à l'OMC peut être facilement déconcerté par la manière dont ils sont dénommés. Cela tient à quatre particularités des conventions de dénomination de la diplomatie commerciale.

Premièrement, les appellations ne permettent généralement pas de distinguer les vraies coalitions des forums temporaires. Le « Groupe des six » (G-6), par exemple, peut désigner six pays qui se sont alliés pour défendre une cause commune ou bien six pays influents ayant des positions différentes dans les négociations, mais qui ont créé un forum temporaire dans l'espoir de trouver un compromis qui pourra ensuite être soumis à l'ensemble des Membres.

Deuxièmement, les groupes choisissent souvent une appellation assez neutre, se dissimulant derrière l'anonymat des chiffres. La pratique consistant à nommer les groupes en fonction du nombre de leurs membres ne donne aucune indication sur leur objectif ou leur composition. Des noms comme G-5, G-7 ou G-20 sont plus courants, mais moins parlants, que des titres révélateurs comme les Amis du poisson ou le Groupe des produits tropicaux. Même quand les membres choisissent un nom autre que les « G- », ils optent pour une appellation qui ne dit rien sur l'objectif du groupe, mais qui donne quand même une indication numérique, comme les Cinq parties intéressées ou les « Dirty Dozen », ou des noms redondants (toute coalition est, par définition, un groupe de pays partageant les mêmes idées) ou qui peuvent prêter à confusion (par exemple, le Groupe des invisibles peut être pris pour une référence archaïque au commerce des services). Le Groupe Buick tient son nom du décor automobile d'un restaurant où il s'est réuni pour la première fois.

Troisièmement, la préférence pour les titres numériques est telle que les groupes conservent parfois leur nom d'origine, même si le nombre a changé. L'exemple le plus notoire est le G-77 à la CNUCED, ainsi appelé parce qu'à l'origine, la coalition formée lors de la première session de la CNUCED (1964) était composée de 77 pays en développement. Or, le groupe comptait 132 pays membres en 2012. Les membres du G-20, créé en 2003, ont essayé de s'adapter en s'appelant successivement G-20, G-21, G-22 ou G-20Plus, mais cela n'a fait que compliquer les choses.

Quatrièmement, contrairement à certaines équipes sportives professionnelles, la communauté des diplomates commerciaux semble peu encline à « retirer un numéro ». Il y a eu plusieurs groupes appelés G-5 et G-10. Le nom « G-20 » prête particulièrement à confusion ; en effet, le G-20 qui s'est formé avant la Conférence ministérielle de Cancún est resté actif, malgré l'existence d'un tout autre G-20, devenu beaucoup plus visible au moment de la crise financière de 2008.

***Formation et éclatement des coalitions au moyen de compensations et de menaces***

La manière la plus évidente de négocier avec une coalition est de discuter avec elle des dispositions de l'accord envisagé. S'il s'agit d'un groupe formé autour de questions agricoles, par exemple, on pourrait vouloir trouver un accord avec ses membres sur l'agriculture. Dans certains cas, cela peut amener un pays ou un groupe à proposer de faire cause commune avec une coalition face à un autre pays ou groupe. Une autre pratique consiste à faire éclater la coalition en obligeant ou en incitant ses membres à s'en retirer.

Les grands pays ont souvent du mal à convaincre les pays plus petits de rejoindre leurs coalitions et d'y rester ou, à défaut, à les persuader de ne pas rejoindre d'autres coalitions ayant des positions opposées. Comme l'a noté Narlikar (2012 : 4905-4911), les « membres plus petits issus du monde en développement sont naturellement moins enclins à prendre des risques » et si « la prépondérance de petits alliés dans une coalition peut en accroître la légitimité [, cela] peut aussi augmenter le risque de fragmentation si les membres plus petits quittent la coalition ». Parfois, les grands pays qui cherchent à empêcher ou à encourager ces défections peuvent le faire en offrant des compensations ou en recourant à la menace. Cela a longtemps été une pratique des grands pays développés pendant la période du GATT, mais, depuis que l'OMC existe, les grands pays en développement sont également devenus experts en la matière.

Les incitations positives sont peut-être un moyen de persuasion plus courant que les menaces, bien que le terme « positif » ne signifie pas nécessairement qu'il s'agit d'un acte charitable et désintéressé de la part du pays qui fait la proposition. Comme l'a noté Wu (1952 : 187), « en l'absence d'une volonté politique commune, toute aide conditionnelle accordée par un pays à un autre peut être considérée comme un acte de coercition ». Prenons l'exemple, pas si hypothétique que cela, d'un grand pays qui propose à un pays plus petit de négocier un accord de libre-échange (ALE) ou lui promet une assistance, mais subordonne cette offre à l'adoption, par le pays plus petit, d'une position plus accommodante dans les négociations commerciales multilatérales. Il existe, par exemple, une étroite corrélation entre le lancement des négociations d'ALE entre les États-Unis et plusieurs pays d'Amérique latine et le retrait de ces pays du G-20 de Cancún. Mais il n'y a pas que des coalitions formées autour de questions de politique commerciale. Il y a, par exemple, un lien étroit entre la liste des pays avec lesquels les États-Unis ont engagé des négociations sur un ALE entre 2003 et 2005 et la liste des membres de la Coalition des volontés, qui a soutenu l'invasion de l'Iraq par les États-Unis.

Les pays développés ne sont pas les seuls à pratiquer la politique du donnant-donnant et les autres le font pratiquement dans le même but. Les leaders de la coalition du G-20 ont eu recours à des incitations particulières pour constituer le groupe et le garder intact. Ils ont pu le faire en exerçant une pression morale et en lançant un appel à la solidarité entre les pays en développement. L'Inde a su tirer parti de plusieurs décennies d'étroite coopération avec les autres pays en développement. Comme l'a fait observer un ancien ambassadeur indien, « de tous les grands pays en développement, l'Inde est le seul qui a toujours travaillé avec les pays africains, avec les pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique), avec tous les petits pays du monde ; c'est pour nous une sorte d'acte de foi. À maintes occasions et sur plusieurs questions, l'Inde a dû subordonner son intérêt national à l'intérêt de cette solidarité ».<sup>18</sup> Mais, la pression morale ne peut pas tout et, parfois, les membres les plus importants de la coalition doivent offrir des compensations à leurs alliés plus petits pour réduire le risque de défection. Comme l'a indiqué Narlikar (2012 : 4905-4911), « le G-20 a su le faire efficacement », car les « dirigeants ont offert des concessions sous la forme d'un accès préférentiel aux marchés pour les PMA et d'arrangements commerciaux régionaux (économiques et politiques) avec différents membres, comme l'initiative IBSA (Inde, Brésil et Afrique du Sud) et le Forum Inde-Afrique ».



Pour faire face à l'opposition des coalitions ou de certains partenaires membres de ces coalitions, les pays ont parfois recours à un procédé très discutable, consistant à court-circuiter les négociateurs d'un pays à Genève. Par exemple, ils peuvent faire des observations au Ministre des affaires étrangères, au Premier Ministre ou au Président, suggérant que le diplomate en question n'envisage pas la question dans le contexte plus large de la relation entre les deux pays. Le succès d'une telle approche dépend essentiellement de la manière dont les responsables politiques du pays en développement réagissent. Ce genre de manœuvre a été utilisé, par exemple, au milieu du Cycle d'Uruguay, lorsqu'au début de 1989, Hamid Mamdouh (Égypte) (voir l'appendice biographique, page 620) a rallié un certain nombre de pays en développement sur des questions relatives aux ADPIC (aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce) et aux brevets pharmaceutiques. Comme il l'a dit plus tard, il avait « obtenu un soutien considérable de la part de 13 ou 14 pays en développement favorables à la position adoptée par l'Égypte » sur ces questions, mais ce soutien n'était pas partagé par les pays développés. Pendant ce temps –

le Président Mubarak était en visite à Washington pour parler de choses bien plus importantes : l'initiative de paix au Moyen-Orient, l'aide des États-Unis à l'Égypte et d'autres choses de ce genre. On lui a alors parlé de la position adoptée par l'Égypte dans les négociations sur les ADPIC. Sur le plan diplomatique, il vaut mieux ne pas aller trop loin dans ce genre de chose. Soudain, la mission ici [à Genève] a reçu du bureau du Président l'instruction de faire volte-face dans les négociations sur les ADPIC ... [Et] mon ambassadeur [à Genève] m'a dit : « Vous pouvez aller aux consultations, mais ne parlez pas. » J'y suis donc allé. Tous les pays en développement participants ont soutenu la proposition de l'Égypte et le seul qui n'a pas pris la parole, c'était l'Égypte.<sup>19</sup>

Cette expérience a convaincu M. Mamdouh qu'il était temps de quitter le service du gouvernement. Il est donc parti à la fin de l'année pour entrer au Secrétariat du GATT en tant que conseiller juridique en matière de règlement des différends, avant de mener une brillante carrière à la Division des services de l'OMC.

Les manœuvres de ce genre ne réussissent pas toujours. Comme on l'a vu ailleurs dans cet ouvrage, les tentatives de pression sur des pays en développement ont été déjouées à plusieurs reprises : une fois grâce à une coordination étroite entre le Président et les négociateurs du pays (dont l'un était son fils), une autre fois parce que le diplomate à Genève a insisté sur le fait que son rôle de président était distinct de son rôle de représentant de son pays, et une autre fois encore parce que les membres de la coalition ont refusé de briser les rangs.<sup>20</sup> Étant donné le caractère incertain des données empiriques, il est difficile de savoir si les pays développés recourent souvent à de telles tactiques ou si ces exemples d'opposition réussie ou le cas de l'Égypte sont plus représentatifs de la manière dont les pays réagissent généralement. D'après Jawara et Kwa (2003 : 151), ces pressions sont fréquentes et les États-Unis auraient « une liste noire d'ambassadeurs qu'ils aimeraient voir destitués ». Ils citent un ambassadeur selon qui le fait que les « grands » vont dans les capitales « pour raconter que vous êtes anticéci ou anticela » est une raison pour laquelle il est essentiel que les diplomates des pays en développement

« entretiennent de bon rapports avec leur capitale et il est important aussi de ne pas réagir trop vite si l'on se sent menacé ou si l'on soupçonne qu'il y a une menace ». En outre, ils condamnent une « hiérarchie qui pratique l'intimidation » comprenant non seulement la Quadrilatérale, mais aussi d'autres pays à revenu élevé, voire intermédiaire, affirmant que « les alliances avec les autres pays en développement » ont une importance stratégique pour ces derniers, mais –

ils sont tentés de faire un pacte avec le diable (les grands acteurs) et de succomber à leur stratégie consistant à diviser pour mieux régner; et en tirer des avantages est généralement leur principale priorité. L'un des principaux atouts qu'ils ont dans ce processus, c'est l'influence qu'ils peuvent exercer sur les autres pays en développement, en particulier par le biais de groupements régionaux et autres (*Ibid.*: 149).

Les critiques signalent que, dans certains cas, les incitations, positives ou négatives ont porté leurs fruits, mais les exemples qu'ils citent peuvent être vus très différemment par ceux qui ont une vision plus favorable de la libéralisation du commerce. Par exemple, certains pays opposés au lancement du Cycle de Doha auraient été amenés à taire leur opposition ou même à l'inverser au moyen d'accords sur d'autres questions conclus en dehors de l'OMC. Kwa (2003: 33) a attribué le changement de position du Pakistan à un programme d'aide négocié à Washington, ainsi qu'à des préférences élargies accordées par l'Union européenne, et a expliqué le changement de position de l'Indonésie par un accord d'investissement conclu avec le Japon. Elle a également insinué (sans fournir de preuves précises) que des arrangements similaires avaient peut-être été trouvés pour inciter le Kenya, la Malaisie, le Nigéria et la Tanzanie à modifier leur position. Narlikar et Odell (2006: 130) ont douté que de tels arrangements aient influencé les positions à Doha, faisant observer que « ces résultats semblent être dus plus au soutien apporté à la lutte des États-Unis contre le terrorisme qu'à une complaisance envers la Quadrilatérale à l'OMC ». La force de cet argument dépend de la mesure dans laquelle on considère que la politique commerciale d'un pays est distincte de sa politique étrangère. Si c'est effectivement le cas, Narlikar et Odell avaient raison d'écarter la possibilité d'un lien de cause à effet. Pour les pays qui ont une vision plus intégrée de la relation entre la politique commerciale et la politique étrangère ou qui subissent la pression d'autres pays désireux de leur imposer cette vision, l'objection est fondée sur une distinction mais pas sur une différence.

## Blocs, coalitions et forums

Avant d'examiner les coalitions qui se sont formées à l'OMC au cours du Cycle de Doha, il est utile de faire une distinction entre trois types de groupes : le bloc, la coalition et le forum. Un bloc peut être défini comme un groupe de pays ayant des intérêts largement convergents qui s'associent sur la base de points communs durables ou permanents, qui coopèrent régulièrement sur un ensemble de questions et qui se réunissent au sein de groupements formels<sup>21</sup> ou semi-formels destinés à durer. Les meilleurs exemples de blocs sont les groupes qui ont un secrétariat permanent (par exemple, le Groupe des 77) ou qui constituent un marché commun unifié (par exemple, l'Union européenne). Parmi les autres exemples de blocs, figurent les groupes régionaux entre pays en développement ayant également (ou aspirant à créer) un marché commun entre

eux ; c'est le cas de la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Dans les blocs, il faut trouver un compromis entre la taille et la cohérence. Un groupe comme la CARICOM est plus petit que le G-77, mais il a aussi de meilleures chances de parvenir à une position unifiée entre ses membres, puisque ceux-ci sont moins divers. Les blocs se distinguent des coalitions ou des groupes de pays ayant des intérêts communs dans des domaines bien précis dans lesquels ils coopèrent.

Les coalitions sont généralement des arrangements temporaires qui deviennent rarement formels. C'est le cas notamment des groupes d'«amis» dans les négociations à l'OMC (par exemple, les Amis du poisson et les Amis des négociations antidumping) et des groupes avec un «nombre» qui sont basés sur des intérêts communs (par exemple, le G-33 et le G-20 de l'époque de Cancún). Alors que les blocs peuvent avoir une importance stratégique, les coalitions ont généralement un objectif plus limité et plus tactique. Les blocs et les coalitions se distinguent des forums de négociation, dont les membres partagent des intérêts importants ou cherchent seulement à trouver des solutions mutuelles à des problèmes communs. L'OMC elle-même est un forum, tout comme le G-20, qui est passé en 2008 du niveau d'un groupe de ministres au niveau d'un sommet (par opposition à la coalition du G-20 de Cancún), le Conseil de sécurité des Nations Unies (et en particulier ses cinq membres permanents ou P5) et d'autres institutions dans lesquelles les pays cherchent à négocier des accords, à régler des différends ou à gérer des crises. Outre ces forums formels et permanents, il y a des groupements temporaires généralement désignés par un nombre indiquant le nombre de participants (G-5, G-7, etc.).

Il est important d'établir ces distinctions, car le terme «coalition» est parfois employé de manière impropre par certains praticiens et analystes qui l'utilisent indifféremment pour désigner ces trois phénomènes distincts. Il est vrai que dans la pratique, les lignes de démarcation entre ces groupements sont parfois floues. Par exemple, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) est avant tout un forum dans le cadre duquel les pays développés membres examinent des questions, mais qui agit parfois comme un bloc – ou du moins semble le faire – vis-à-vis des pays non membres.<sup>22</sup> De même, lorsque la Quadrilatérale jouait un rôle actif à l'époque du GATT, elle se comportait comme un forum au sein duquel les pays chefs de file réglaient les problèmes entre eux, mais aussi comme un bloc dans ses relations avec les pays en développement. C'était en partie une question de chronologie : les questions sur lesquelles les membres de la Quadrilatérale parvenaient à un consensus entre eux étaient ensuite présentées *en bloc* aux autres parties contractantes. Tous les blocs et coalitions impliquent un certain degré de négociation interne et sont donc en partie des forums ; dans certains cas, il est difficile de distinguer une coalition organisée autour d'une seule question et un bloc constitué sur la base de questions multiples. Mais en principe, la distinction entre les différents types de groupements est claire. Il est particulièrement important de reconnaître les différences entre un bloc et une coalition, car cela permet de mettre en évidence certains des changements les plus importants à long terme dans les relations entre pays développés et pays en développement. Ces changements sont notamment le déclin de la Quadrilatérale et la montée des économies émergentes, évolution jumelée qui s'est elle-même traduite par l'émergence du G-20 comme forum.

Le développement relatif des blocs par rapport aux coalitions peut aussi refléter, voire expliquer en partie, l'environnement plus complexe qui caractérise l'OMC par rapport au GATT. « Il y a 20 ans, les

coalitions se formaient principalement autour de questions», fait observer un ancien négociateur.<sup>23</sup> «J'ai toujours pensé que c'était un des points forts du système, car un pays qui est membre d'une coalition [contre vous] sur une question donnée peut aussi faire partie d'une autre coalition dans laquelle vous êtes un allié.» Quand les pays forment des coalitions, «cela conditionne leur comportement», car «ils sont moins enclins à adopter des positions intransigeantes», mais lorsqu'il y a «davantage de groupes formés sur des bases purement géographiques», l'OMC devient «un peu comme l'ONU». Ce passage progressif de coalitions fluides à un système plus rigide de blocs régionaux ou autres peut créer un climat de négociation moins coopératif. Les coalitions illustrent le cliché selon lequel les pays n'ont pas d'amis permanents ni d'ennemis permanents, seulement des intérêts permanents ; les blocs peuvent parfois mettre cet aphorisme à l'épreuve.

### *Les forums qui ressemblent à des coalitions*

La combinaison des salons verts et de la diplomatie des coalitions a produit une variante hybride que l'on pourrait qualifier de salons verts «flottants». Il s'agit de petits forums qui se forment parfois pendant des périodes de négociation et au sein desquels les négociateurs partagent le besoin d'avancer, mais conviennent que les discussions risquent de se retrouver dans l'impasse. Certains Membres peuvent réagir en formant des groupes qui rassemblent divers participants et qui se réunissent en dehors du cadre du Conseil général ou d'autres cadres formels pour se sonder les uns les autres et discuter des possibilités d'avancer. Il s'agit moins de coalitions que de groupes formés pour chercher des moyens de sortir de l'impasse créée par les coalitions existantes ; à cette fin, ces groupes peuvent comprendre un ou plusieurs membres qui représentent de manière non officielle les vues des coalitions régionales, sectorielles ou autres dont ils sont membres et souvent leaders.

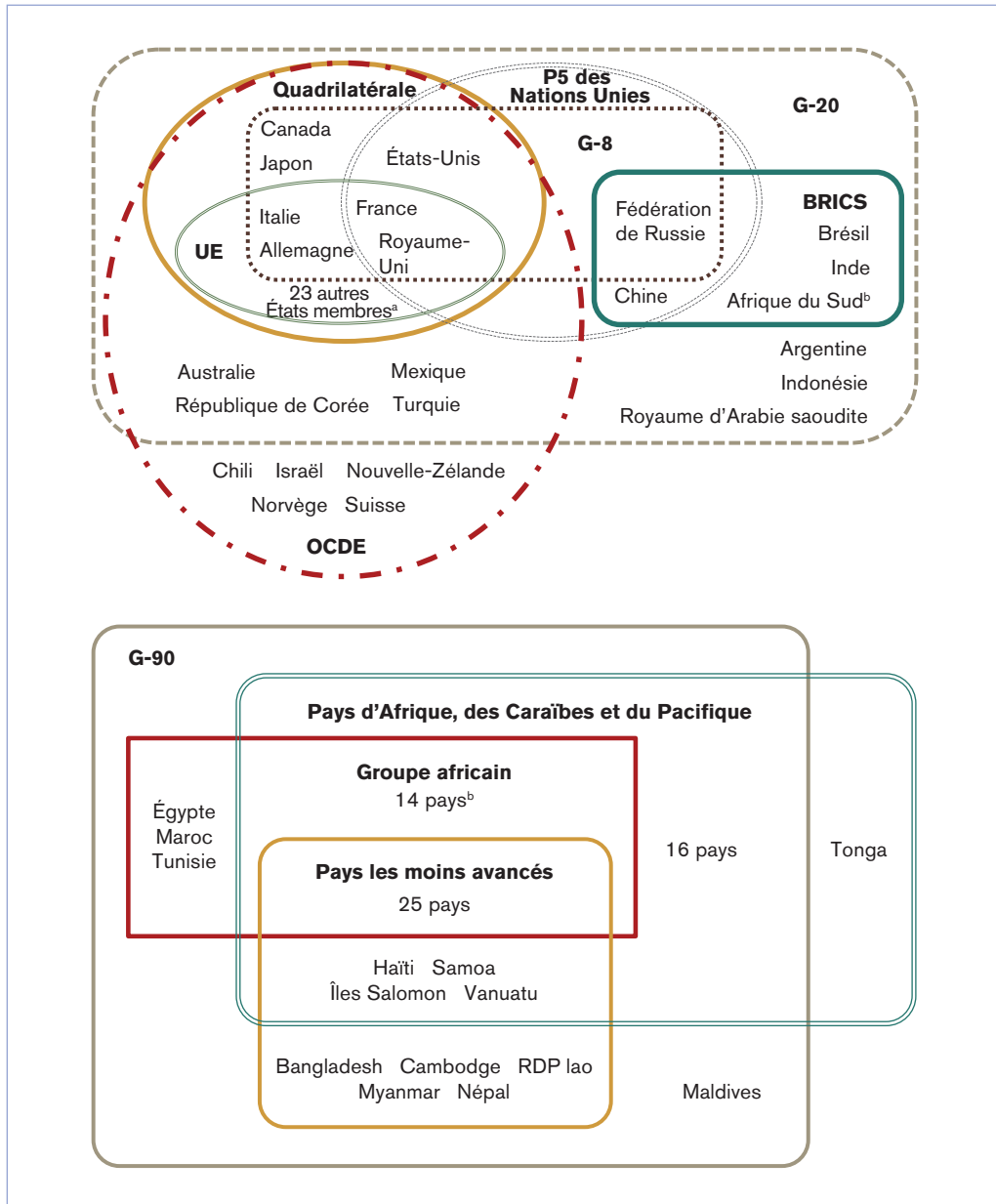
Prenons l'exemple du Groupe des invisibles, qui a réuni des hauts fonctionnaires des capitales de 15 à 20 membres de 1995 à 1999. Initialement créé par les États-Unis et présidé par différents membres de la Quadripartite, ce groupe se composait de Membres développés et en développement, ainsi que du Directeur général de l'OMC et du Président du Conseil général. Il comprenait des représentants d'autres coalitions régionales ou coalitions d'intérêts, comme le Groupe de Cairns, les nouvelles économies industrialisées, le Marché commun du Sud (MERCOSUR) et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN). Bien que n'étant pas un organe de décision, c'était un moyen utile pour communiquer et planifier : «les idées émises au cours des discussions ont été portées par les délégués devant le Conseil général pour faire connaître les opinions des Membres importants de l'OMC», se souvient un participant (Desker, 2011 : 50), «et informer le Directeur général des préoccupations de ces Membres», mais aussi «pour sensibiliser les fonctionnaires dans les capitales au climat de négociation à Genève». Le Groupe des invisibles n'a pas empêché le désastre de la Conférence ministérielle de Seattle et ne lui a pas survécu non plus. Une initiative comparable a vu le jour après la Conférence ministérielle de Cancún (qui a aussi été un échec). À un moment où l'on s'interrogeait de plus en plus sur la survie du Cycle et de l'institution, les principaux acteurs ont formé un groupe appelé alors les Cinq parties intéressées : Australie, Brésil, États-Unis, Inde et Union européenne. «Grâce à des réunions intensives et à un processus de dialogue avec les autres», a expliqué M. Harbinson (2005 : 124), les Cinq parties intéressées ont réussi à créer un cadre pour l'établissement de modalités concernant l'agriculture, qui est devenu un élément essentiel de l'«ensemble de résultats de juillet» 2004.<sup>24</sup>

### *Blocs et forums à l'OMC et autour de l'OMC*

Même si les États sont égaux en droit, le fait est que – comme l'a dit George Orwell dans *La ferme des animaux* (1945) – « certains sont plus égaux que d'autres ». Cela est tout aussi vrai depuis la création de l'OMC qu'à l'époque du GATT, bien que les alliances soient plus complexes et plus dynamiques. Aujourd'hui, par rapport à la fin de la période du GATT, le pouvoir est plus largement réparti, plusieurs acteurs clés qui étaient en dehors du système sont maintenant presque en son centre, les Membres les plus influents font partie d'un plus grand nombre de blocs et de forums et certains groupes nés à l'époque du GATT comptent plus de membres qu'auparavant.

Dans l'ordre international correspondant à la période du GATT, les centres de pouvoir pouvaient être représentés comme une série de cercles concentriques. Ces cercles coïncidaient en partie, mais pas toujours, avec les principaux groupements qui existaient au GATT. Pendant la Seconde Guerre mondiale et dans l'immédiat après-guerre, le premier cercle était le G-2, composé du Royaume-Uni et des États-Unis. Au cours des décennies qui ont suivi, ce cercle s'est élargi pour devenir le G-5 (avec l'entrée de l'Allemagne, de la France et du Japon), puis le G-7 (avec l'entrée du Canada et de l'Italie). Le cercle suivant était la Quadrilatérale, composée des membres du G-7 et du reste de la Communauté européenne (qui comptait 12 pays membres à la fin de la période du GATT) ; le cercle le plus large était celui des États membres de l'OCDE. À la fin de la période du GATT, l'OCDE comptait 24 États membres, à savoir les membres de la Quadrilatérale plus l'Australie, la Nouvelle-Zélande et plusieurs pays d'Europe occidentale non membres de la Communauté européenne.

Le diagramme de Venn, en haut de la figure 3.1, illustre les relations plus complexes entre les groupes les plus influents et leurs membres dans le nouvel ordre international. L'OMC fait partie de cet ordre et il y a aujourd'hui une correspondance plus étroite entre la composition des groupes influents à l'intérieur et à l'extérieur du système commercial. On a pu observer un élargissement de l'accès aux principaux forums et blocs : en 2012, l'entrée de la Fédération de Russie a transformé le G-7 en G-8<sup>25</sup> ; le nombre des membres de l'Union européenne a plus que doublé, puisqu'il est passé de 12 à 27 ; et 10 nouveaux pays sont devenus membres de l'OCDE. La Quadrilatérale ayant perdu de sa pertinence en tant que forum aux yeux de ses membres, son pouvoir a diminué. Alors que ses réunions étaient un élément essentiel de la diplomatie du GATT, la Quadrilatérale ne s'est plus jamais réunie au niveau ministériel après l'échec de la Conférence ministérielle de Seattle en 1999. Il y a également quelques groupements totalement nouveaux. Le plus important est le G-20, qui était auparavant un organe technique se réunissant au niveau ministériel, mais qui a commencé à tenir des réunions au sommet pendant la crise financière de 2008-2009.<sup>26</sup> Le G-20 permet un rapprochement entre les cercles restreints de l'époque du GATT et les nouvelles puissances constituant les BRICS. Considérés ensemble, les 47 pays qui constituent les différents groupements représentés dans la partie supérieure de la figure – y compris 4 États membres de l'UE qui sont parfois représentés indépendamment des autres membres de leur bloc régional et parfois avec eux – représentent une part importante de la population mondiale et du commerce mondial. Toutefois, ils représentent moins d'un tiers des Membres de l'OMC et moins d'un sixième si on compte l'Union européenne comme un seul Membre. Même s'ils parvenaient à surmonter leurs divergences, ils n'auraient pas l'assurance que les autres Membres accepteraient les accords qu'ils trouvent entre eux.

**Figure 3.1.** Composition des principaux blocs et forums

Source : Secrétariat de l'OMC, [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dda\\_f/negotiating\\_groups\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/negotiating_groups_f.htm).

Notes : Les groupes qui sont principalement des blocs sont représentés par des lignes continues et les groupes qui sont principalement des forums, par des lignes en pointillés. <sup>a</sup>La Bulgarie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, Malte et la Roumanie sont membres de l'Union européenne (et donc de la Quadrilatérale et du G-20), mais ne sont pas membres de l'OCDE.

<sup>b</sup>L'Afrique du Sud est membre du Groupe africain (ainsi que du Groupe ACP et du G-90) ; elle est aussi membre du G-20.

Au risque de simplifier, les 111 autres Membres de l'OMC peuvent être divisés en gros en 2 groupes. L'un est un bloc composé des pays les plus pauvres du G-90, c'est-à-dire les pays ACP et les PMA. Les pays de ce groupe sont généralement plus préoccupés par les conséquences de la libéralisation des échanges pour leurs stratégies de développement et pour leurs marges de préférences sur les marchés des pays développés. Ce bloc de pays en développement a été créé en 2003, en réaction à la formation d'un G-20, qu'il ne faut pas confondre avec celui de la figure 3.1. Le G-20 de l'époque de Cancún était composé de pays en développement qui demandaient des concessions plus importantes de la part de l'Union européenne et des États-Unis sur l'agriculture (voir le chapitre 12). Du point de vue des pays du G-90, ce nouveau groupe violait la solidarité attendue des pays de l'ancien G-77 et les positions qu'il défendait étaient considérées comme contraires aux intérêts des pays ACP et des PMA. Les pays en développement les plus pauvres ont donc formé leur propre bloc, par opposition aux demandes du G-20. Ou, selon les calculs parfois abscons de la diplomatie des blocs, le G-77 moins le G-20 donne le G-90.

Une grande diversité caractérise les 44 Membres restants de l'OMC, qui sont tous des pays en développement ou des pays en transition vers une économie de marché. Ces pays sont très sollicités pour participer à des coalitions. Ils sont très différents en termes de démographie, de performance économique et de stratégie de développement; ils comprennent certaines des économies les plus ouvertes du monde et d'autres dans lesquelles l'État joue un rôle important. Ils ne sont pas représentés ici comme appartenant à un bloc particulier, même si la plupart d'entre eux (ainsi que le G-90 et certains pays du G-20) feraient partie du G-77. Certains sont membres d'autres blocs qui comprennent également des pays indiqués ailleurs dans la figure 3.1.

## Les coalitions dans le Cycle de Doha

La diplomatie des coalitions est un élément essentiel du Cycle de Doha. L'appendice 3.2 indique les Membres qui sont associés à 8 blocs et 17 coalitions. Au début de 2013, seuls cinq Membres de l'OMC n'appartenaient à aucun bloc ni à aucune coalition. Il s'agissait de pays relativement petits dont quatre étaient situés au Moyen-Orient. Quatre autres appartenaient seulement au bloc des PMA et au G-90 (dont tous les PMA sont membres). Tous les autres Membres de l'OMC ont rejoint au moins une des coalitions formées autour de questions spécifiques dans les négociations du Cycle de Doha et la plupart au moins deux. Maurice détient le record, étant membre de neuf groupes (trois blocs et six coalitions), mais il n'est pas rare que des Membres appartiennent à six groupes.

Dans l'appendice, les Membres de l'OMC sont répartis aussi selon le type de coalition dont ils font partie. On voit que 56 Membres, dont l'Union européenne et ses 27 États membres, participent uniquement aux coalitions ayant des intérêts offensifs, ce qui est beaucoup plus que les 12 Membres participant uniquement à des coalitions ayant des intérêts défensifs. Mais le groupe le plus important est composé des 76 Membres ayant des intérêts mixtes. Parmi les pays qui ont rejoint au moins une coalition d'intérêts offensifs et au moins une coalition d'intérêts défensifs figurent presque tous les autres Membres de l'OMC qui, outre l'Union européenne, sont généralement considérés comme des leaders au plan mondial ou régional. Ces pays comprennent l'Afrique du Sud, l'Australie, le Brésil, le Canada, la Chine, l'Égypte, les États-Unis, l'Inde, le Japon,

le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, le Pakistan, la République de Corée et la Suisse. Ce mélange d'intérêts est une caractéristique générale du Cycle de Doha, dans lequel la plupart des pays ont au moins quelques objectifs offensifs, qu'ils équilibrent avec leurs intérêts défensifs. Cette caractéristique est particulièrement notable dans le cas du commerce de produits agricoles qui est l'un des sujets les plus épineux du Cycle.

L'analyse ci-après se limite à un examen de la composition des principales coalitions opérant dans le cadre du Cycle de Doha. La façon dont ces coalitions et leurs membres interagissent dans le cadre de ce cycle est examinée dans les chapitres 11 et 12.

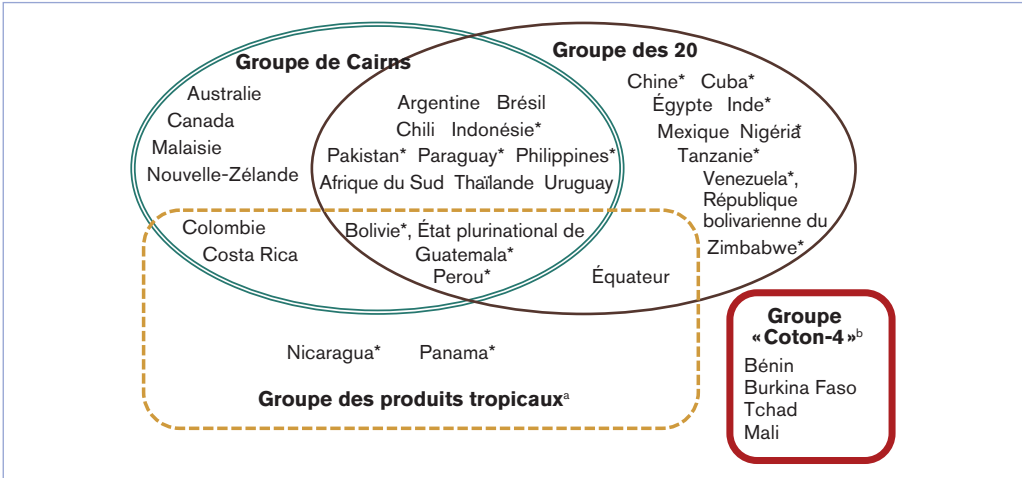
### *Les coalitions dans les négociations sur l'agriculture*

L'évolution de la dynamique de négociation entre le Cycle d'Uruguay et le Cycle de Doha est bien illustrée par la modification des coalitions sur les questions agricoles d'un cycle à l'autre. Le Groupe de Cairns a illustré deux des principales caractéristiques du Cycle d'Uruguay : il était axé sur des intérêts offensifs plutôt que défensifs et il réunissait à la fois des pays développés et des pays en développement. À cet égard, il était comparable au Groupe de la Paix mentionné plus haut ; d'ailleurs, ces deux coalitions Nord-Sud avaient plusieurs membres en commun. Le Groupe de Cairns existe toujours dans le cadre du Cycle de Doha, mais il n'est pas très actif. Les relations entre les pays développés et les pays en développement membres de cette coalition se sont tendues à l'approche de la Conférence ministérielle de Cancún en 2003, car ces pays n'étaient pas d'accord sur la meilleure réponse à apporter à la proposition d'accord sur l'agriculture présentée par l'Union européenne et les États-Unis. Alors que l'Australie voulait que cette proposition constitue le point de départ des négociations, car elle espérait obtenir des concessions plus importantes de la part de ses auteurs, les pays en développement membres du Groupe insistaient pour adopter une approche plus ambitieuse et plus agressive. À l'initiative du Brésil, ces pays ont alors formé un nouveau G-20 composé exclusivement de pays en développement. Comme le montre la figure 3.2, 14 des 23 membres de ce groupe (selon sa composition en 2012)<sup>27</sup> étaient également membres de coalitions ayant des intérêts défensifs sur d'autres aspects des négociations agricoles<sup>28</sup>, reproduisant ainsi le schéma général selon lequel les intérêts offensifs des pays participant au Cycle de Doha sont dilués soit par leur appartenance à des coalitions défensives, soit par leur collaboration avec des pays ayant des intérêts défensifs ou mixtes.

Ce schéma apparaît plus clairement quand on compare la composition des coalitions offensives (figure 3.2) et celle des coalitions défensives (figure 3.3). Dans le Cycle de Doha, les 4 coalitions offensives regroupent 35 pays, alors que les coalitions défensives en regroupent 60, soit 71,4% de plus. Cette disparité est encore plus marquée si l'on tient compte du chevauchement entre ces 2 groupes : 16 pays font partie des 2 types de coalition, ce qui signifie que le nombre de Membres de l'OMC ayant une position « ferme » sur le commerce des produits agricoles est de seulement 19 avec des intérêts offensifs et 45 avec des intérêts défensifs ; ainsi, les intérêts défensifs l'emportent sur les intérêts offensifs à raison de plus de 2 pour 1. La meilleure comparaison possible est peut-être entre le Groupe de Cairns et le G-10. Tous deux sont des coalitions Nord-Sud, lesquelles sont devenues très rares dans le Cycle de Doha, mais alors que le Groupe de Cairns du Cycle d'Uruguay avait une approche offensive, le G-10 du Cycle de Doha a une approche résolument défensive.



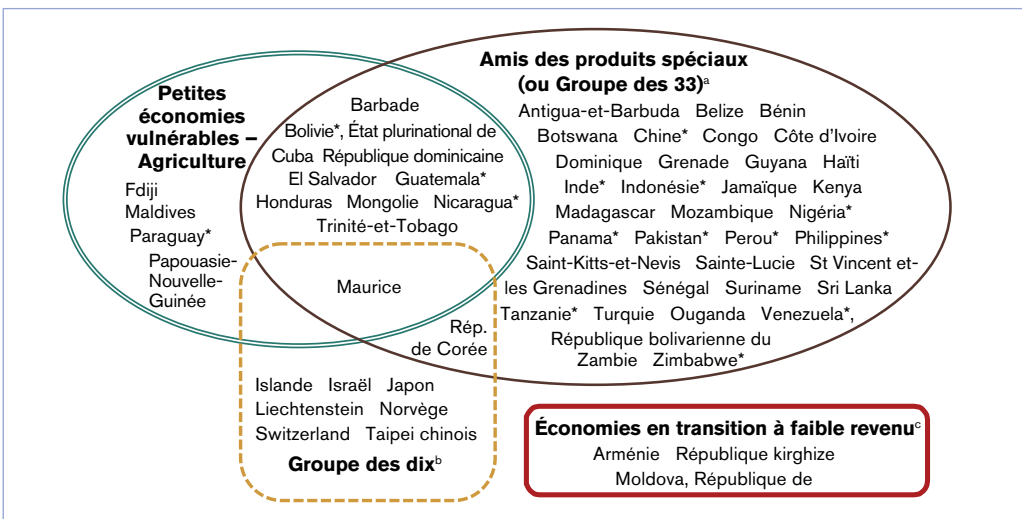
**Figure 3.2. Coalitions ayant des intérêts offensifs dans les négociations sur l'agriculture dans le cadre du Cycle de Doha**



Source: Secrétariat de l'OMC, [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dda\\_f/negotiating\\_groups\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/negotiating_groups_f.htm), consulté le 6 juin 2013.

Notes: \*Est également membre d'au moins une des coalitions ayant des intérêts défensifs dans les négociations sur l'agriculture dans le cadre du Cycle de Doha. <sup>a</sup>Pays ayant des intérêts offensifs dans l'exportation de produits tropicaux. <sup>b</sup>Pays opposés aux subventions des États-Unis à la production de coton.

**Figure 3.3. Coalitions ayant des intérêts défensifs dans les négociations sur l'agriculture dans le cadre du Cycle de Doha**



Source: Secrétariat de l'OMC, [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dda\\_f/negotiating\\_groups\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/negotiating_groups_f.htm), consulté le 6 juin 2013.

Notes: \* Indique que le pays est également membre d'au moins une des coalitions ayant des intérêts offensifs dans les négociations sur l'agriculture dans le cadre du Cycle de Doha. <sup>a</sup>Coalition souhaitant qu'une flexibilité soit accordée aux pays en développement pour leur permettre d'ouvrir leurs marchés agricoles de façon limitée. <sup>b</sup>Pays souhaitant faire reconnaître la diversité et le caractère particulier de l'agriculture compte tenu de considérations autres que d'ordre commercial. <sup>c</sup>Pays souhaitant bénéficier du même traitement que celui qui est accordé aux pays les moins avancés.

Ces comparaisons mettent aussi en évidence une des relations bilatérales les plus significatives dans le cadre du Cycle de Doha, à savoir la collaboration entre le Brésil et l'Inde au sein du G-20, bien que le Brésil ait des intérêts plus offensifs que l'Inde. L'Inde fait partie des pays qui participent à la fois à la coalition offensive du G-20 et à la coalition plus défensive des Amis des produits spéciaux (ou G-33). Ce groupe s'intéresse uniquement aux produits spéciaux si sensibles qu'ils devraient être laissés en dehors des négociations et au mécanisme de sauvegarde spéciale. Dans un sens, la position du G-33 n'entre pas en conflit avec celle du G-20 dans la mesure où le G-33 se concentre sur l'accès aux marchés et le G-20 sur les subventions, mais dans le contexte plus large des négociations, il s'avère que les intérêts de ces deux groupes sont incompatibles. Pour surmonter cette incompatibilité, il faudrait que les pays qui appartiennent à la fois au G-20 et au G-33 adoptent une position qui fasse passer leurs intérêts défensifs avant leurs intérêts offensifs ou l'inverse. Jusqu'à présent, dans le Cycle de Doha, ces pays – ainsi que beaucoup d'autres Membres de l'OMC – se sont tournés plus vers la première option que vers la seconde.

### *Les coalitions dans les négociations sur les autres produits*

Contrairement aux négociations sur l'agriculture, dans lesquelles les multiples questions sur la table entraînent la formation de multiples coalitions offensives et défensives qui se chevauchent, les négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA) sont relativement simples et donnent lieu à la formation de coalitions tout aussi simples. On peut généralement les réduire à une division Nord-Sud dans laquelle les principaux pays développés demandent plus d'ambition et trois coalitions de pays en développement expriment leurs intérêts défensifs de plusieurs manières. Les pays développés qui souhaitent maximiser les réductions tarifaires dans les négociations sur l'AMNA ont formé une coalition appelée les Amis de l'ambition. Ce groupe comprend, outre la Quadrilatérale, l'Australie, la Norvège, la Nouvelle-Zélande et la Suisse. Parmi les pays en développement ayant des intérêts défensifs, il y a 10 pays formant le groupe improprement appelé «AMNA 11», 20 pays qui se définissent eux-mêmes comme les petites économies vulnérables (PEV) et une douzaine de pays visés par le paragraphe 6 (dont 8 pays africains) qui demandent des exceptions pour des produits spécifiques. Le tableau 3.3 montre que ces 3 coalitions n'ont aucun membre en commun parmi les 42 pays qui y participent.

Les coalitions qui se sont formées dans le cadre des négociations sur les indications géographiques (IG) sont un exemple plus complexe de la manière dont les pays développés et en développement peuvent constituer des groupements divers ayant des points de vue opposés sur une question. D'après l'article 22:1 de l'Accord sur les ADPIC, les IG sont définies comme des «indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un Membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique». Il s'agit, par exemple, de certains types de vin (comme le Champagne) ou de fromage (comme le Gouda). Ce qui est en question dans le Cycle de Doha, ce sont les règles permettant de faire respecter les IG relatives aux vins, initiative qui divise les pays en deux camps sans rapport avec l'habituelle division Nord-Sud. L'Union européenne est coauteur d'un document appelé le «W52» (d'après la cote du document de l'OMC TN/C/W/52). Ce document propose l'établissement d'un registre multilatéral pour les vins et les spiritueux et l'extension du niveau de

**Tableau 3.3. Coalitions de pays en développement ayant des intérêts défensifs dans les négociations sur l'AMNA dans le cadre du Cycle de Doha**

Groupe	Description	Membres	
AMNA 11	Pays en développement voulant obtenir des flexibilités pour limiter l'ouverture des marchés dans le secteur des produits industriels	Argentine Brésil Égypte Inde Indonésie Namibie	Philippines Afrique du Sud Tunisie Venezuela, République bolivarienne du
Petites économies vulnérables	Malgré les efforts faits pour établir une définition en bonne et due forme, les Membres de l'OMC ne sont pas parvenus à un consensus sur ce qui constitue la petitesse ou la vulnérabilité	Antigua-et-Barbuda Barbade Bolivie, État plurinational de Dominique République dominicaine El Salvador Fidji Grenade Guatemala Honduras	Jamaïque Maldives Mongolie Nicaragua Papouasie-Nouvelle-Guinée Paraguay Saint-Kitts-et-Nevis Sainte-Lucie Saint-Vincent-et-les Grenadines Trinité-et-Tobago
Pays visés par le paragraphe 6	Pays dont moins de 35 % des produits non agricoles font l'objet de consolidations et qui souhaitent exempter certains produits	Cameroun Congo Côte d'Ivoire Cuba Ghana Kenya	Macao, Chine Maurice Nigéria Sri Lanka Suriname Zimbabwe

Source : Secrétariat de l'OMC, « Groupes dans les négociations », mise à jour du 2 mars 2013, [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dda\\_f/negotiating\\_groups\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/negotiating_groups_f.htm).

protection plus élevée à des produits autres que les vins et les spiritueux, ainsi que des règles de divulgation plus strictes qui obligerait les déposants de demandes de brevet à divulguer l'origine des ressources génétiques et des savoirs traditionnels utilisés dans les inventions. Comme le montre la liste du tableau 3.4, la plupart des pays en développement qui se sont associés à l'Union européenne pour présenter le document W52 sont également membres du Groupe ACP (composé essentiellement d'anciennes colonies de pays européens ayant obtenu leur indépendance dans les années 1950 et 1960); les autres auteurs sont le Brésil, la Colombie, l'Équateur, l'Inde et le Pérou. La plupart des grands pays producteurs de vin situés en dehors de l'Europe, qu'ils soient développés ou en développement, sont opposés à l'application stricte des IG de l'Ancien Monde. Les coauteurs de la proposition conjointe préconisent –

un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et les spiritueux qui facilite la protection des indications géographiques pour les vins et les spiritueux grâce à un système qui est volontaire, qui préserve l'équilibre actuel des droits et obligations dans l'Accord sur les ADPIC, qui préserve la territorialité des droits de propriété intellectuelle en ce qui concerne les indications géographiques et qui permet aux Membres de l'OMC de continuer à déterminer eux-mêmes la méthode appropriée pour mettre en œuvre les dispositions de l'Accord sur les ADPIC dans leurs propres systèmes et pratiques juridiques.<sup>29</sup>

**Tableau 3.4. Coalitions de pays s'intéressant aux indications géographiques dans les négociations du Cycle de Doha**

	<b>Pays développés</b>	<b>Pays en développement</b>
<b>Auteurs du document W52</b>	Union européenne, Suisse	Afrique du Sud, Albanie, Angola, Antigua-et-Barbuda, Barbade, Belize, Bénin, Botswana, Brésil, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Cameroun, Chine, Colombie, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Djibouti, Dominique, Égypte, Équateur, ex-République yougoslave de Macédoine, Fidji, Gabon, Gambie, Géorgie, Ghana, Grenade, Guinée, Guinée-Bissau, Guyana, Haïti, Îles Salomon, Inde, Indonésie, Jamaïque, Kenya, Lesotho, Lettonie, Madagascar, Malawi, Mali, Malte, Maroc, Maurice, Mauritanie, Moldova, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République dominicaine, République kirghize, Rwanda, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Sainte-Lucie, Sénégal, Sierra Leone, Sri Lanka, Suriname, Swaziland, Tanzanie, Tchad, Thaïlande, Togo, Tonga, Trinité-et-Tobago, Tunisie, Turquie, Zambie, Zimbabwe
<b>Proposition conjointe</b>	Australie, Canada, États-Unis, Japon, Nouvelle-Zélande	Afrique du Sud, Argentine, Chili, Costa Rica, El Salvador, Équateur, Guatemala, Honduras, Israël, Mexique, Nicaragua, Paraguay, République de Corée, République dominicaine, Taipei chinois

Source : Secrétariat de l'OMC.

Notes : La République dominicaine est membre du Groupe ACP et l'Afrique du Sud du Groupe africain, mais chacune est aussi auteur du document TN/IP/W/10/Rev.2 sur les indications géographiques. L'Équateur est coauteur des deux propositions.

En bref, c'est cette question qui a entraîné la formation des deux plus grandes coalitions opposées regroupant presque tous les Membres de l'OMC les plus actifs et les plus influents. Il y a très peu de spectateurs dans ce débat, mais il y a aussi peu de chances d'aplanir les divergences entre les deux groupes autrement que par une vaste négociation permettant de trouver des compromis entre cette question et d'autres questions.

Quelques autres sujets sont importants pour les coalitions Nord-Sud qu'ils ont inspirées, comme les Amis des négociations antidumping, un groupe de pays qui sont plus souvent en butte à des enquêtes antidumping qu'à l'origine de telles enquêtes. La plupart des 15 membres sont des pays en développement, mais le groupe comprend aussi le Japon, la Norvège et la Suisse.<sup>30</sup> Il faut noter qu'il ne comprend ni l'Union européenne, ni les États-Unis ; on pourrait dire que ces deux Membres forment une coalition informelle pour faire en sorte que les engagements pris en matière de législation antidumping ne limitent pas trop leur capacité d'utiliser cet instrument de défense commerciale. Les Amis du poisson sont une autre coalition Nord-Sud qui mérite d'être mentionnée. Ce groupe, qui cherche à réduire les subventions à la pêche, comprend des pays développés (Australie, États-Unis, Islande, Norvège et Nouvelle-Zélande) et des pays en développement (Argentine, Chili, Colombie, Équateur, Pakistan et Pérou). Il arrive que d'autres Membres de l'OMC s'associent à ce groupe. À l'inverse, un sous-groupe de petites économies vulnérables a présenté une proposition<sup>31</sup> prenant une position très différente. Les 15 membres de ce groupe sont tous des pays en développement.<sup>32</sup>

## Notes finales

---

- 1 Voir l'appendice 3.1 pour plus de détails sur le statut des Membres de l'OMC, notamment sur l'année de leur accession au GATT/à l'OMC, et sur le type et la taille de leur mission.
- 2 Voir le chapitre 6 pour une analyse plus détaillée des origines de cette expression et des pratiques de négociation dans le salon vert.
- 3 Bon nombre des personnes qui ont fourni des renseignements aux fins de l'appendice biographique n'ont pas voulu préciser dans quel domaine elles ont obtenu un diplôme; on trouvera donc plus de renseignements sur le niveau d'étude (indiqué ici) que sur la discipline (indiqué ailleurs).
- 4 Ce chiffre ne tient pas compte des titres de docteur *honoris causa* reçus par certaines de ces personnes.
- 5 On trouvera au chapitre 7 des statistiques plus précises sur ce dernier point, qui montrent que les membres des groupes spéciaux chargés du règlement des différends viennent surtout de pays de common law et que les membres de l'Organe d'appel sont diplômés d'écoles de droit de pays de common law.
- 6 Comme cela est indiqué au chapitre 15, les Directeurs généraux du GATT avaient des mandats trois fois plus longs en moyenne que les Directeurs généraux de l'OMC.
- 7 Certains ambassadeurs auprès de l'OMC deviennent ensuite ministres; c'est notamment le cas des Brésiliens Luiz Felipe Lampreia, Celso Lafer et Celso Amorim (devenus chacun Ministre des affaires étrangères) et Rubens Ricupero (devenu Ministre des finances); c'est aussi le cas du Néo-Zélandais Tim Groser (voir l'appendice biographique, page 614) qui est devenu Ministre du commerce. Le Canadien Sergio Marchi est apparemment le seul à avoir fait le chemin inverse, puisqu'il est passé de Ministre du commerce (1997-1999) au sein du gouvernement du Premier Ministre Jean Chrétien à Ambassadeur du Canada auprès de l'OMC (1999-2003). Ce changement a été motivé par le désir de passer plus de temps avec sa famille, ce qui, dans bien des cas, est considéré comme une échappatoire ou un cliché. L'emploi du temps des ministres et des ambassadeurs est toujours très chargé, mais les ministres sont généralement beaucoup plus sollicités que les ambassadeurs.
- 8 Il s'agit notamment de l'Organisation internationale du travail (OIT), de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).
- 9 Certaines missions dédiées à l'OMC représentent également leur pays auprès d'une ou plusieurs autres organisations ayant un rapport avec le commerce à Genève, comme la CNUCED et l'OMPI. En ce sens, il serait plus approprié de parler de « missions dédiées au commerce » plutôt que de « missions dédiées à l'OMC ».
- 10 Certaines des missions établies à Genève ont en fait un triple mandat, puisqu'elles représentent leur pays non seulement auprès de l'OMC et des autres organisations internationales à Genève, mais aussi auprès des autorités suisses à Berne.
- 11 Il faut noter que les chiffres mentionnés ici n'incluent ni les fonctionnaires du Secrétariat, ni les observateurs d'autres organisations internationales, ni les divers organisations non gouvernementales et établissements universitaires établis à Genève et aux alentours, qui ont des relations avec le GATT et l'OMC.
- 12 Cette estimation est basée sur des renseignements non officiels fournis par les diplomates des nombreuses missions à vocation générale. Ces renseignements indiquent que le temps qu'une mission consacre à l'OMC et aux autres organisations basées à Genève varie considérablement allant de moins

- de 20 % à plus de 50 % ; le chiffre d'un tiers est donc une moyenne très approximative. Les diplomates soulignent également que le temps investi dépend des priorités du moment, et que l'OMC peut capter toute ou presque toute l'attention d'une mission pendant les périodes de négociations intensives et que le temps qui lui est consacré peut être nul pendant les périodes « creuses », et peut varier aussi en fonction de ce qui se passe dans les autres institutions basées à Genève.
- 13 Ces chiffres peuvent sous-estimer l'effectif réel de certaines missions. Pour étoffer leurs capacités, les missions peuvent parfois recourir à des étudiants de leur pays, qui acquièrent ainsi une précieuse expérience, même s'ils ne sont pas ou presque pas rémunérés. Certains étudiants ont ainsi fait carrière dans ce domaine. L'Ambassadeur Ronald Saborio (Costa Rica), qui détient le record de longévité à la présidence des organes de l'OMC (voir le chapitre 14), en est un exemple notable.
  - 14 Il faut noter que trois missions – Hong Kong, Chine ; Macao, Chine ; et Taipei chinois – sont forcément dédiées à l'OMC pour la simple raison que ces Membres de l'OMC ne sont pas reconnus par l'ONU comme des pays indépendants et ne peuvent donc pas être représentés en tant que tels au sein des organismes des Nations Unies basés à Genève.
  - 15 Entretien avec l'auteur.
  - 16 À l'origine, le Groupe de Cairns comprenait trois pays industrialisés (Australie, Canada et Nouvelle-Zélande), neuf pays en développement (Argentine, Brésil, Chili, Fidji, Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Uruguay), et un autre pays qui n'était pas encore une économie de marché, mais qui a depuis adhéré à l'Union européenne (Hongrie).
  - 17 Le Groupe de la Paix comprenait, à différents moments, neuf pays industrialisés (Australie, Autriche, Canada, Finlande, Islande, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suède et Suisse), onze pays en développement (Argentine, Chili, Colombie, Corée, ex-Zaire, Hong Kong, Mexique, Pakistan, Pérou, Singapour et Uruguay) et deux économies autres que de marché (Hongrie et Tchécoslovaquie).
  - 18 Entretien de l'auteur avec Ujal Bhatia, 27 septembre 2012.
  - 19 Entretien de l'auteur avec M. Mamdouh, 25 septembre 2012.
  - 20 Le premier de ces cas est examiné au chapitre 13 ; voir le chapitre 10 pour les deux autres cas.
  - 21 Un bloc formel est un bloc qui a certaines des caractéristiques d'une organisation internationale, comme un accord définissant ses objectifs et ses règles, un siège social et un secrétariat. Les blocs semi-formels peuvent déléguer le pouvoir organisationnel à certains membres par roulement, mais ils n'ont pas de siège ni de secrétariat permanent.
  - 22 Dans le cas de l'OCDE, il serait plus approprié de dire qu'elle agit comme un bloc, dans la mesure où l'expression « pays de l'OCDE » est souvent utilisée de manière interchangeable avec « pays développés » et « pays industrialisés ».
  - 23 Entretien avec l'auteur.
  - 24 Voir *Programme de travail de Doha : Décision adoptée par le Conseil général le 1<sup>er</sup> août 2004*, document de l'OMC WT/L/579, 2 août 2004.
  - 25 La Fédération de Russie s'est associée au G-7 pour la première fois en 1994 (c'est-à-dire à la fin de la période du GATT) puis elle est devenue officiellement membre du G-8 en 1997.
  - 26 Il faut noter que, tout au long de cet ouvrage, le terme « G-20 » désigne généralement ce groupe, l'autre groupe du même nom étant identifié soit par le contexte soit par la mention explicite « G-20 de Cancún ».

- 27 Le fait que le G-20 avait 23 membres en 2012 montre que les noms de groupe numériques indiquent généralement le nombre des membres fondateurs du groupe plutôt que le nombre de ses membres effectifs (voir l'encadré 3.1). De même, le G-33 comptait 45 membres en 2012. En revanche, parmi les coalitions dont le nom contient un nombre, le Groupe des dix compte effectivement dix membres, ce qui en fait presque un cas unique vu que son titre indique exactement le nombre de ses membres.
- 28 Il faut noter que les seuls groupes présentés dans les figures 3.2 et 3.3 sont ceux qui sont formés spécifiquement autour des questions agricoles proprement dites. D'autres groupes (par exemple, les Membres ayant accédé récemment) prennent aussi position sur des questions agricoles, entre autres.
- 29 Voir *Proposition de projet de décision du Conseil des ADPIC sur l'établissement d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et les spiritueux*, document de l'OMC TN/IP/W/10/Rev.4, 31 mars 2011, page 1.
- 30 Les membres sont les suivants : Brésil ; Chili ; Colombie ; Costa Rica ; Hong Kong, Chine ; Israël ; Japon ; Mexique ; Norvège ; République de Corée ; Singapour ; Suisse ; Taipei chinois ; Thaïlande ; et Turquie.
- 31 Voir *Petites économies vulnérables (PEV) – Déclaration concernant les aspects clés de l'article III de l'Annexe sur les subventions à la pêche*, document de l'OMC TN/RL/W/226/Rev.5, 22 septembre 2008.
- 32 Barbade, Cuba, Dominique, El Salvador, Fidji, Honduras, Jamaïque, Maldives, Maurice, Nicaragua, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République dominicaine, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Sainte-Lucie et Tonga.

### Appendice 3.1. Représentation des Membres de l'OMC, 2012

Membre	Année d'accession au GATT	Mode d'accession au GATT	Année d'accession à l'OMC	Type de délégation en 2012	Taille de la mission en 2012
Afrique du Sud	1948	Membre originel	1995	OMC	6
Albanie	–	–	2000	ONU	3
Allemagne	1951	Accession	1995	OMC	9 OMC, 2 ONU
Angola	1994	Succession	1996	ONU	9
Antigua-et-Barbuda	1987	Succession	1995	Sans représentation	0
Arabie saoudite, Royaume d'	–	–	2005	OMC	3
Argentine	1967	Accession	1995	ONU	7
Arménie	–	–	2003	ONU	1
Australie	1948	Membre originel	1995	OMC	9
Autriche	1951	Accession	1995	OMC	4
Bahreïn, Royaume de	1993	Succession	1995	ONU	6
Bangladesh	1972	Accession	1995	ONU	6
Barbade	1967	Succession	1995	ONU	7
Belgique	1948	Membre originel	1995	ONU	12
Belize	1983	Succession	1995	Sans représentation	0
Bénin	1963	Succession	1996	ONU	9
Bolivie, État plurinational de	1990	Accession	1995	ONU	6
Botswana	1987	Accession	1995	ONU	10
Bésil	1948	Membre originel	1995	OMC	20
Brunéi Darussalam	1993	Succession	1995	ONU	6
Bulgarie	–	–	1996	OMC	2
Burkina Faso	1963	Succession	1995	ONU	10
Burundi	1965	Succession	1995	ONU	4
Cabo Verde	–	–	2008	ONU	2
Cambodge	–	–	2004	ONU	6
Cameroun	1963	Succession	1995	ONU	9
Canada	1948	Membre originel	1995	OMC	12
Chili	1949	Accession	1995	OMC	5
Chine	1948	Membre originel**	2001	OMC	22
Chypre	1963	Succession	1995	ONU	5
Colombie	1981	Accession	1995	OMC	6
Congo	1963	Succession	1995	ONU	7
Corée, République de	1967	Accession	1995	ONU	14
Costa Rica	1990	Accession	1995	OMC	4
Côte d'Ivoire	1963	Succession	1995	ONU	15
Croatie	–	–	2000	ONU	5
Cuba	1948	Membre originel	1995	ONU	11
Danemark	1950	Accession	1995	ONU	4
Djibouti	1994	Succession	1995	ONU	3
Dominique	1993	Succession	1995	Sans représentation	0
Égypte	1970	Accession	1995	ONU	13



Membre	Année d'accession au GATT	Mode d'accession au GATT	Année d'accession à l'OMC	Type de délégation en 2012	Taille de la mission en 2012
El Salvador	1991	Accession	1995	OMC	5
Émirats arabes unis	1994	Succession	1996	OMC	4
Équateur	–	–	1996	OMC	7
Espagne	1963	Accession	1995	OMC	9
Estonie	–	–	1999	ONU	4
États-Unis	1948	Membre originel	1995	OMC	24
Ex-République yougoslave de Macédoine	–	–	2003	ONU	3
Fidji	1993	Succession	1996	Sans représentation	0
Finlande	1950	Accession	1995	ONU	7
France	1948	Membre originel	1995	OMC	10
Gabon	1963	Succession	1995	ONU	8
Gambie	1965	Succession	1996	Sans représentation	0
Géorgie	–	–	2000	ONU	3
Ghana	1957	Succession	1995	ONU	4
Grèce	1950	Accession	1995	ONU	5
Grenade	1994	Succession	1996	Sans représentation	0
Guatemala	1991	Accession	1995	OMC	4
Guinée	1994	Succession	1995	ONU	3
Guinée-Bissau	1994	Succession	1995	Sans représentation	0
Guyana	1966	Succession	1995	Sans représentation	0
Haïti	1950	Accession	1996	OMC	4
Honduras	1994	Accession	1995	OMC	3
Hong Kong, Chine	1986	Succession	1995	OMC	7
Hongrie	1973	Accession	1995	OMC	4
Îles Salomon	1994	Succession	1996	Sans représentation	0
Inde	1948	Membre originel	1995	OMC	11
Indonésie	1950	Succession	1995	ONU	8
Irlande	1967	Accession	1995	ONU	7
Islande	1968	Accession	1995	ONU	4
Israël	1962	Accession	1995	ONU	5
Italie	1950	Accession	1995	ONU	5
Jamaïque	1963	Succession	1995	ONU	7
Japon	1955	Accession	1995	ONU	20
Jordanie	–	–	2000	ONU	3
Kenya	1964	Succession	1995	ONU	14
Koweït, État du	1963	Succession	1995	ONU	3
Lesotho	1988	Succession	1995	ONU	4
Lettonie	–	–	1999	ONU	2
Liechtenstein	1994	Succession	1995	ONU	3
Lituanie	–	–	2001	ONU	4
Luxembourg	1948	Membre originel	1995	ONU	2
Macao, Chine	1991	Succession	1995	OMC	5
Madagascar	1963	Accession	1995	ONU	3
Malaisie	1957	Succession	1995	OMC	5
Malawi	1964	Succession	1995	Sans représentation	0

<b>Membre</b>	<b>Année d'accession au GATT</b>	<b>Mode d'accession au GATT</b>	<b>Année d'accession à l'OMC</b>	<b>Type de délégation en 2012</b>	<b>Taille de la mission en 2012</b>
Maldives	1983	Accession	1995	Sans représentation	0
Mali	1993	Accession	1995	ONU	4
Malte	1964	Accession	1995	ONU	3
Maroc	1987	Accession	1995	ONU	12
Maurice	1970	Succession	1995	ONU	7
Mauritanie	1963	Accession	1995	ONU	4
Mexique	1986	Accession	1995	OMC	13
Moldova, République de	–	–	2001	ONU	1
Mongolie	–	–	1997	ONU	5
Monténégro	–	–	2012	ONU	3
Mozambique	1992	Succession	1995	ONU	2
Myanmar	1948	Membre originel	1995	ONU	3
Namibie	1992	Succession	1995	OMC	1
Népal	–	–	2004	ONU	2
Nicaragua	1950	Accession	1995	ONU	5
Niger	1963	Succession	1996	ONU	6
Nigéria	1960	Succession	1995	OMC	6
Norvège	1948	Membre originel	1995	OMC	8
Nouvelle-Zélande	1948	Membre originel	1995	OMC	5
Oman	–	–	2000	ONU	3
Ouganda	1962	Succession	1995	ONU	4
Pakistan	1948	Membre originel	1995	OMC	6
Panama	–	–	1997	OMC	3
Papouasie-Nouvelle-Guinée	1994	Succession	1996	Sans représentation	0
Paraguay	1994	Accession	1995	ONU	8
Pays-Bas	1948	Membre originel	1995	ONU	8
Pérou	1951	Accession	1995	ONU	8
Philippines	1979	Accession	1995	OMC	10
Pologne	1967	Accession	1995	ONU	4
Portugal	1962	Accession	1995	ONU	3
Qatar	1994	Succession	1996	ONU	7
République centrafricaine	1963	Succession	1995	ONU	3
République démocratique du Congo	1971	Succession	1997	ONU	2
République dominicaine	1950	Accession	1995	ONU	7
République kirghize	–	–	1998	ONU	2
République slovaque*	1993	Accession	1995	ONU	3
République tchèque*	1993	Accession	1995	ONU	3
Roumanie	1971	Accession	1995	ONU	2
Royaume-Uni	1948	Membre originel	1995	ONU	6
Rwanda	1966	Succession	1996	ONU	3
Sainte-Lucie	1993	Succession	1995	Sans représentation	0
Saint-Kitts-et-Nevis	1994	Succession	1996	Sans représentation	0
Saint-Vincent-et-les Grenadines	1993	Succession	1995	Sans représentation	0
Samoa	–	–	2012	Sans représentation	0

Membre	Année d'accession au GATT	Mode d'accession au GATT	Année d'accession à l'OMC	Type de délégation en 2012	Taille de la mission en 2012
Sénégal	1963	Succession	1995	ONU	5
Sierra Leone	1961	Succession	1995	Sans représentation	0
Singapour	1973	Succession	1995	ONU	14
Slovénie	1994	Accession	1995	ONU	2
Sri Lanka	1948	Membre originel	1995	ONU	1
Suède	1950	Accession	1995	OMC	3
Suisse	1966	Accession	1995	ONU	8
Suriname	1978	Succession	1995	Sans représentation	0
Swaziland	1993	Succession	1995	ONU	6
Taipei chinois	–	–	2002	OMC	17
Tanzanie	1961	Succession	1995	ONU	9
Tchad	1963	Succession	1996	ONU	7
Thaïlande	1982	Accession	1995	OMC	13
Togo	1964	Succession	1995	Sans représentation	0
Tonga	–	–	2007	ONU	2
Trinité-et-Tobago	1962	Succession	1995	ONU	7
Tunisie	1990	Accession	1995	ONU	4
Turquie	1951	Accession	1995	OMC	10
Ukraine	–	–	2008	ONU	5
Union européenne	–	–	1995	OMC	15
Uruguay	1953	Accession	1995	OMC	5
Venezuela, République bolivarienne du	1990	Accession	1995	ONU	11
Viet Nam	–	–	2007	ONU	11
Zambie	1982	Succession	1995	ONU	7
Zimbabwe	1948	Membre originel	1995	ONU	11

Sources : Les données sur le statut des pays dans le cadre du GATT proviennent du *Guide des règles et pratiques du GATT* de 1995. Les données sur le statut des pays dans le cadre de l'OMC proviennent du site Web de l'OMC. Les données sur le type et la taille des missions des pays établies à Genève proviennent du répertoire téléphonique électronique.

Notes : Le Myanmar s'appelait la Birmanie au moment de son accession au GATT, tout comme Sri Lanka s'appelait Ceylan et le Zimbabwe, la Rhodésie du Sud. Le Chili devait faire partie des 23 parties contractantes originelles, mais il n'a pas mené à bien les procédures d'approbation internes dans le délai imparti et n'est donc devenu partie contractante qu'au début de 1949. La République libanaise et la République arabe syrienne figuraient parmi les parties contractantes originelles du GATT mais elles se sont retirées après la dissolution de leur union douanière en 1951 ; la République du Libéria a accédé au GATT en 1950, mais elle s'en est retirée en 1953. Ces trois pays étaient en cours d'accession au début de 2013. \* La Tchécoslovaquie était l'une des parties contractantes originelles du GATT ; après leur scission, les deux États qui lui ont succédé ont accédé individuellement. \*\* La Chine s'est retirée du GATT en 1951.

OMC : Mission dédiée à l'OMC.

ONU : Mission auprès de l'OMC et des organismes des Nations Unies à Genève.

### Appendice 3.2. Blocs et coalitions de Membres de l'OMC dans le cadre du Cycle de Doha

	Coalitions fondées sur des intérêts communs						Blocs régionaux et autres
	Intérêts offensifs			Intérêts défensifs			
	AMNA	Agriculture	Autre	AMNA	Agriculture	Autre	
<b>Coalitions ayant des intérêts offensifs (56 Membres)</b>							
Allemagne	O		W				E
Angola			W				9 A C L
Autriche	O		W				E
Belgique	O		W				E
Bulgarie	O		W				E
Burkina Faso			4	W			9 A C L
Burundi			W				9 A C L
Chypre	O		W				E
Colombie			G T	D F W			
Danemark	O		W				E
Djibouti			W				9 A C L
Espagne	O		W				E
Estonie	O		W				E
Ex-République yougoslave de Macédoine			W				
Finlande	O		W				E
France	O		W				E
Gabon			W				9 A C
Gambie			W				9 A C L
Grèce	O		W				E
Guinée			W				9 A C L
Guinée-Bissau			W				9 A C L
Hong Kong, Chine			D				P
Hongrie	O		W				E
Îles Salomon			W				9 C L
Irlande	O		W				E
Italie	O		W				E
Lesotho			W				9 A C L
Lettonie	O		W				E
Lituanie	O		W				E
Luxembourg	O		W				E
Malaisie			G				P
Malawi			W				9 A C L
Mali			4	W			9 A C L
Malte	O		W				E
Maroc			W				9 A
Mauritanie			W				9 A C L
Pays-Bas	O		W				E
Pologne	O		W				E

	Coalitions fondées sur des intérêts communs						Blocs régionaux et autres
	Intérêts offensifs			Intérêts défensifs			
	AMNA	Agriculture	Autre	AMNA	Agriculture	Autre	
Portugal	O		W				E
République centrafricaine			W				9 A C L
République démocratique du Congo			W				9 A C L
République slovaque	O		W				E
République tchèque	O		W				E
Roumanie	O		W				E
Royaume-Uni	O		W				E
Rwanda			W				9 A C L
Sierra Leone			W				9 A C L
Singapour			D				P
Slovénie	O		W				E
Suède	O		W				E
Swaziland			W				9 A C
Tchad		4	W				9 A C L
Thaïlande		2 G	D W				P
Togo			W				9 A C L
Union européenne	O		W				E
Uruguay		2 G					M
<b>Coalitions ayant des intérêts défensifs (12 Membres)</b>							
Arabie saoudite, Royaume d'						R	
Arménie				I	R		
El Salvador				V	3 S	H J	
Honduras				V	3 S	H J	
Jordanie						R	
Macao, Chine				6			
Maldives				V	S	H	9
Mongolie				V	3 S	R	
Oman						R	
République dominicaine			[W]*	V	3 S	H J	9 C
Ukraine						R	
Viet Nam						R	P
<b>Coalitions ayant des intérêts offensifs et défensifs (76 Membres)</b>							
Afrique du Sud		2 G	[W]*	N		J	9 A C
Albanie			W			R	
Antigua-et-Barbuda			W	V	3		9 C
Argentine		2 G	F	N		J	M
Australie	O	G	F			J	P
Barbade			W	V	3 S	H	9 C
Belize			W		3		9 C
Bénin		4	W		3		

Coalitions fondées sur des intérêts communs							
	Intérêts offensifs			Intérêts défensifs			Blocs régionaux et autres
	AMNA	Agriculture	Autre	AMNA	Agriculture	Autre	
Bolivie, État plurinational de		2		V	3	S	
Botswana			W		3		9 AC
Brésil		2 G	DW	N			M
Cabo Verde			W			R	9 AC
Cameroun			W	6			9 AC
Canada	O	G				J	P
Chili		2 G	DF			J	P
Chine		2	W		3	R	P
Congo			W	6	3		9 AC
Corée, République de			D		13	J	P
Costa Rica		GT	D			J	
Côte d'Ivoire			W	6	3		9 AC
Croatie			W			R	
Cuba		2	W	6	3 S	H	9 C
Dominique			W	V	3	H	9 C
Égypte		2	W	N			9 A
Équateur		2 T	FW			JR	
États-Unis	O		F			J	P
Fidji			W	V	S	H	9 C
Géorgie			W			R	
Ghana			W	6			9 AC
Grenade			W	V	3		9 C
Guatemala		2 GT		V	3 S	J	
Guyana			W		3		9 C
Haïti			W		3		9 CL
Inde		2	W	N	3		
Indonésie		2 G	W	N	3		P
Islande			FW		1		
Israël			D		1	J	
Jamaïque			W	V	3	H	9 C
Japon	O		D		1	J	P
Kenya			W	6	3		9 AC
Liechtenstein			W		1		
Madagascar			W		3		9 ACL
Maurice			W	6	13 S	H	9 AC
Mexique		2	D			J	P
Moldova			W		1	R	
Mozambique			W		3		9 ACL
Namibie			W	N			9 AC
Nicaragua		T		V	3 S	HJ	
Niger			W				9 ACL
Nigéria		2	W	6	3		9 AC
Norvège	O		DF		1		
Nouvelle-Zélande	O	G	F			J	P

Coalitions fondées sur des intérêts communs							
	Intérêts offensifs			Intérêts défensifs			Blocs régionaux et autres
	AMNA	Agriculture	Autre	AMNA	Agriculture	Autre	
Ouganda			W		3		9 A C L
Pakistan		2 G	F W		3		
Panama		T			3	R	
Papouasie-Nouvelle-Guinée			W	V	S	H	9 C P
Paraguay		2 G		V	S	J	M
Pérou		2 G T	F W		3		P
Philippines		2 G		N	3		P
République kirghize			W		I	R	
Sainte-Lucie			W	V	3	H	9 C
Saint-Kitts-et-Nevis			W	V	3		9 C
Saint-Vincent-et-les Grenadines			W	V	3	H	9 C
Sénégal			W		3		9 A C L
Sri Lanka			W	6	3		
Suisse	O		D W		1		
Suriname			W	6	3		9 C
Taïpei chinois			D		1	J R	P
Tanzanie		2	W		3		9 A C L
Tonga			W			H R	C
Trinité-et-Tobago			W	V	3 S		9 C
Tunisie			W	N			9 A
Turquie			D W		3		
Venezuela, République bolivarienne		2		N	3		
Zambie			W		3		9 A C L
Zimbabwe		2	W	6	3		9 A C
<b>Coalitions non fondées sur des intérêts (6 Membres)</b>							
Bangladesh							9 L
Brunéi Darussalam							P
Cambodge							9 L
Myanmar							9 L
Népal							9 L
Samoa							9 C L
<b>Aucune coalition (5 Membres)</b>							
Bahreïn, Royaume de							
Émirats arabes unis							
Koweït, État du							
Monténégro							
Qatar							

Source: Secrétariat de l'OMC, [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dda\\_f/negotiating\\_groups\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/negotiating_groups_f.htm), consulté le 6 juin 2013.

Notes: \* La République dominicaine fait partie du Groupe ACP et l'Afrique du Sud, du Groupe africain, ce qui signifie que chacune est coauteur du document W52, mais aussi du document TN/IP/W/10/Rev.2 sur les indications géographiques.

#### Symboles relatifs aux blocs:

9 = Groupe des 90

A = Groupe africain

C = Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP)  
E = Union européenne  
L = Pays les moins avancés (PMA)  
M = MERCOSUR (Marché commun du Sud)  
P = Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC)

**Symboles relatifs aux coalitions :**

1 = Groupe des dix (intérêts défensifs pour l'agriculture)  
2 = Groupe des 20 (intérêts offensifs pour les subventions à l'agriculture)  
3 = Groupe des 33, ou « Amis des produits spéciaux » (intérêts défensifs pour l'accès aux marchés agricoles)  
4 = Groupe « Coton-4 » (intérêts offensifs pour les subventions et les tarifs dans le secteur du coton)  
6 = Pays visés par le paragraphe 6 (intérêts défensifs pour l'accès aux marchés agricoles)  
D = Amis des négociations antidumping (intérêts offensifs pour les règles)  
F = Amis du poisson (intérêts offensifs pour les subventions à la pêche)  
G = Groupe de Cairns (intérêts offensifs pour les subventions à l'agriculture)  
H = Petites économies vulnérables – règles (intérêts défensifs pour les subventions à la pêche)  
I = Économies en transition à faible revenu (intérêts défensifs pour l'agriculture)  
J = Coauteurs de la proposition conjointe (intérêts défensifs pour les indications géographiques)  
N = AMNA 11 (intérêts défensifs pour l'AMNA)  
O = Amis de l'ambition (intérêts offensifs pour l'AMNA)  
R = Membres ayant accédé récemment (MAR)  
S = Petites économies vulnérables – agriculture (intérêts défensifs pour l'agriculture)  
T = Groupe des produits tropicaux (intérêts offensifs pour l'accès aux marchés agricoles)  
V = Petites économies vulnérables – AMNA (intérêts défensifs pour l'AMNA)  
W = Auteurs du document W52 (intérêts offensifs pour les indications géographiques)