

MEMBRES DE L'OMC

(1 juillet 2003)

Afrique du Sud	Gabon	Norvège
Albanie	Gambie	Nouvelle-Zélande
Allemagne	Géorgie	Oman
Angola	Ghana	Ouganda
Antigua-et-Barbuda	Grèce	Pakistan
Argentine	Grenade	Panama
Arménie	Guatemala	Papouasie-Nouvelle-Guinée
Australie	Guinée	Paraguay
Autriche	Guinée-Bissau	Pays-Bas
Bahreïn, Royaume de	Guyana	Pérou
Bangladesh	Haïti	Philippines
Barbade	Honduras	Pologne
Belgique	Hong Kong, Chine	Portugal
Belize	Hongrie	Qatar
Bénin	Iles Salomon	République centrafricaine
Bolivie	Inde	République démocratique du Congo
Botswana	Indonésie	République dominicaine
Brésil	Irlande	République kirghize
Brunéi Darussalam	Islande	République slovaque
Bulgarie	Israël	République tchèque
Burkina Faso	Italie	Roumanie
Burundi	Jamaïque	Royaume-Uni
Cameroun	Japon	Rwanda
Canada	Jordanie	Sainte-Lucie
Chili	Kenya	Saint-Kitts-et-Nevis
Chine	Koweït	Saint-Vincent-et-les-Grenadines
Chypre	Lesotho	Sénégal
Colombie	Lettonie	Sierra Leone
Communautés européennes	Liechtenstein	Singapour
Congo	Lituanie	Slovénie
Corée, Rép. de	Luxembourg	Sri Lanka
Costa Rica	Macao, Chine	Suède
Côte d'Ivoire	Madagascar	Suisse
Croatie	Malaisie	Suriname
Cuba	Malawi	Swaziland
Danemark	Maldives	Taipei chinois
Djibouti	Mali	Tanzanie
Dominique	Malte	Tchad
Egypte	Maroc	Thaïlande
El Salvador	Maurice	Togo
Emirats arabes unis	Mauritanie	Trinité-et-Tobago
Equateur	Mexique	Tunisie
Espagne	Moldova	Turquie
Estonie	Mongolie	Uruguay
Etats-Unis d'Amérique	Mozambique	Venezuela
Ex-République yougoslave de Macédoine (ERYM)	Myanmar	Zambie
Fidji	Namibie	Zimbabwe
Finlande	Nicaragua	
France	Niger	
	Nigéria	

Ce rapport est également disponible en anglais et en espagnol
(Prix: CHF 50.00)

Pour l'achat, prière de contacter:
Publications de l'OMC
Organisation mondiale du commerce
154, rue de Lausanne
CH-1211 Genève 21
Téléphone: (41 22) 739 52 08
Télécopie: (41 22) 739 54 58
Email: publications@wto.org

ISSN 1020-5004
ISBN 92-870-2230-9
© Organisation mondiale du commerce 2003

AVANT-PROPOS

Nouvelle publication du Secrétariat de l'OMC, le Rapport sur le commerce mondial proposera chaque année une analyse de l'évolution observée dans ce domaine et des questions de fond importantes pour le système des échanges. Au-delà du suivi et de l'interprétation des grandes tendances du commerce international, il s'efforcera d'aider le public à mieux comprendre les problèmes du moment. Le rapport ne prétend cependant pas apporter une réponse globale à des questions qui sont complexes et dont les multiples facettes font l'objet de discussions incessantes au sein des États et des peuples. En s'appliquant à rappeler la genèse des problèmes posés et à offrir un cadre pour leur analyse, il vise plutôt à permettre à chacun de débattre en toute connaissance de cause et de mieux évaluer les ripostes qui peuvent être envisagées.

Après un rappel des orientations du commerce mondial durant l'année écoulée et quelques observations sur les perspectives pour l'année en cours, le présent rapport aborde trois sujets d'actualité, à savoir le commerce Sud-Sud, le comportement des marchés des produits primaires hors combustibles et la multiplication des accords commerciaux régionaux. Dans chaque cas, il analyse l'évolution survenue ces dernières années, en souligne les conséquences et tire une série de conclusions sur les options ouvertes aux autorités.

Le commerce Sud-Sud affiche une expansion spectaculaire, mais celle-ci repose sur une base régionale étroite. Il renferme à l'évidence un fort potentiel de croissance, qui pourrait se concrétiser plus efficacement si la libéralisation du commerce se poursuit. Toutefois, ce constat ne doit en aucun cas entraîner un relâchement des efforts engagés dans ce domaine entre le nord et le sud, ni conduire à sous-estimer la nécessité de créer des infrastructures et des conditions propices aux échanges Sud-Sud.

L'analyse de l'évolution du marché des produits primaires hors combustibles met en évidence un fait bien connu : les pays en développement tributaires des produits primaires ont souffert, ces dernières années, de la baisse et de l'instabilité persistantes des prix dans ce secteur. Diverses solutions s'offrent à eux, mais certaines ont déjà fait la preuve de leur peu d'efficacité. Il faut des idées neuves, que ce soit pour résoudre le problème spécifique des marchés de produits primaires ou pour définir comment les économies en développement, trop dépendantes d'une base de production exiguë, peuvent se diversifier. La libéralisation a un rôle à jouer dans ce sens, notamment pour les échanges agricoles et la progressivité des droits.

La multiplication des accords commerciaux régionaux depuis une dizaine d'années peut être accueillie avec optimisme ou pessimisme. C'est une bonne chose lorsque ces accords rapprochent les régions, créent des débouchés commerciaux plus rentables et ouvrent la voie à un élargissement de l'accès aux marchés. C'est une mauvaise chose, en revanche, lorsqu'ils favorisent indûment les pays signataires aux dépens des tiers et empêchent d'atteindre les objectifs multilatéraux fondés sur la non-discrimination. Aucun pays ne conteste que le système multilatéral doit conserver sa fonction première – unifier – au cœur des relations commerciales internationales. Cette communauté de vues doit inciter les gouvernements à faire davantage pour s'assurer que les accords commerciaux régionaux sont cohérents et compatibles avec le système multilatéral. À eux de s'engager résolument à faire progresser le programme multilatéral et de s'assurer que les accords régionaux sont conçus pour étayer, et non concurrencer, le système de l'OMC.

La seconde section du rapport est consacrée à l'examen d'un large éventail de questions qui présentent un intérêt immédiat et vital pour les Membres de l'OMC, et qui s'ordonnent cette année autour du thème du commerce et du développement. Après un tour d'horizon rapide de la question du développement et de ses liens avec le commerce, le rapport analyse la contribution que le Programme de Doha pour le développement peut apporter à la croissance et au progrès des pays en développement.

Le Directeur général de l'OMC ne dira jamais qu'une année n'est pas importante ou riche d'enjeux pour le système commercial. Mais certaines le sont à l'évidence plus que d'autres, et c'est le cas pour l'année en cours. La cinquième Conférence ministérielle prévue à Cancún en septembre prochain ne marquera pas l'achèvement des négociations de Doha, mais une étape très importante dans cette voie. À Cancún, les Ministres devront faire le point sur l'avancement des négociations, donner une impulsion politique et prendre des décisions. Il ne s'agit pas simplement d'atteindre les objectifs fixés ou d'exécuter le programme prévu, mais de créer les conditions du progrès pour tous les pays, et notamment d'accroître les possibilités offertes aux pays en développement en intégrant mieux ceux-ci au système commercial.

Ce dernier point reçoit une attention particulière dans le cadre du rapport, qui examine comment les négociations et le Programme de travail de Doha peuvent favoriser une participation plus efficace et plus active des pays en développement à l'OMC, en tirant parti des conditions favorables créées par les réformes engagées dans ces économies aussi bien que dans les pays développés. Le rapport analyse successivement les questions liées à l'accès aux marchés, les politiques de nature à faciliter l'ouverture pour le développement et à gérer celle-ci dans le cadre de l'OMC, et l'élargissement possible du programme de négociations de l'OMC. À chaque fois, l'accent est mis sur les questions de fond et les options possibles sont évaluées en fonction de leurs conséquences pour le développement.

Avant de laisser, si je puis dire, le rapport parler pour lui-même, je ferai encore deux observations importantes. Premièrement, il faut qu'une volonté politique ferme se manifeste à nouveau si l'on veut que la promesse de Doha soit tenue. La mise en œuvre effective du Programme de Doha créera de nouveaux débouchés économiques et stimulera la confiance des entreprises. Elle lancera aussi un message politique fort en signalant l'appui donné à la coopération multilatérale pour redonner santé et stabilité à l'économie mondiale. Sans de nouveaux progrès, tout cela nous sera refusé et la crédibilité du processus sera atteinte.

Deuxièmement, alors que les gouvernements arrêtent leurs positions sur les différents points du Programme de Doha qui appellent une décision, gardons-nous d'oublier que, pour porter ses fruits, la poursuite des intérêts nationaux suppose une action conjointe autour d'objectifs communs. En d'autres termes, c'est à nous tous de veiller à ce que le mécanisme des concessions réciproques joue efficacement. Il n'arrive presque jamais qu'un pays obtienne satisfaction sur tous les fronts d'une négociation, mais c'est une lourde erreur de penser qu'il vaut mieux ne déboucher sur rien que s'entendre sur un résultat qui pourrait exiger beaucoup d'efforts et de patience, mais offrira quelque chose à chacun.



Supachai Panitchpakdi

Directeur général

REMERCIEMENTS

Le Rapport sur le commerce mondial a été rédigé sous la supervision de Patrick Low, Directeur de la Division de la recherche économique et des statistiques. Ses principaux auteurs sont Bijit Bora, K. Michael Finger, Marion Jansen, Alexander Keck, Patrick Low, Hildegunn Nordas, Roberta Piermartini et Robert Teh. Les données sur le commerce et les informations sur les droits de douane ont été fournies par les statisticiens de la Division de la recherche économique et des statistiques, dont les travaux ont été coordonnés par Guy Karsenty, Julia de Verteuil, Andreas Maurer et Jürgen Richtering.

Des contributions écrites ont été transmises par Zdenek Drabek, de la Division de la recherche économique et des statistiques, Rohini Acharya, Jacques Degbelo, Masahiro Hayafuji, Arne Klau et Angelo Silvy de la Division de l'examen des politiques commerciales, ainsi que par Annet Blank et Dickson Yeboah de l'Institut de formation et de coopération technique. Aishah Colautti, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a préparé les illustrations graphiques, et Michael Engman a apporté son assistance aux travaux de recherche.

La Division de la propriété intellectuelle, la Division des affaires juridiques, la Division de l'accès aux marchés, la Division de l'agriculture, la Division des règles, la Division du commerce et des finances, la Division du commerce et de l'environnement et la Division du commerce des services ont concouru aussi à ce travail par leurs précieux commentaires.

Il convient également de remercier le secrétariat de la CNUCED, qui nous a communiqué les données sur les droits de douane, ainsi que Simon Evenett, Directeur des études économiques au World Trade Institute, qui a contribué à la rédaction de certaines sections du rapport.

Marion Jansen et Paulette Planchette, de la Division de la recherche économique et des statistiques, ont assuré la production et l'édition de ce document, en étroite collaboration avec Jean-Guy Carrier et Una Flanagan, de la Division de l'information et des relations avec les médias.

Nous sommes reconnaissants, enfin, aux lecteurs extérieurs qui nous ont fait part de leurs réflexions.

AVERTISSEMENT

Le Rapport sur le commerce mondial et les opinions qui y sont exprimées relèvent de la seule responsabilité du Secrétariat de l'OMC. Ils ne prétendent pas refléter les vues des Membres de l'OMC. Les principaux auteurs du rapport souhaitent aussi exonérer ceux qui les ont aidés par leurs commentaires de toute responsabilité quant à d'éventuelles erreurs ou omissions.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS DU DIRECTEUR GÉNÉRAL	II
REMERCIEMENTS	IV
AVERTISSEMENT	V
LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET ENCADRÉS	VIII
ABRÉVIATIONS	XII
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	XIV

I. ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

A	TENDANCES RÉCENTES	
1.	La situation économique mondiale en 2002 et les perspectives pour 2003	2
	a) Perspectives pour 2003	5
	b) Le contexte économique	6
	c) L'évolution des prix et des taux de change contribue à l'augmentation de la valeur du commerce mondial	11
2.	Évolution du commerce et des politiques commerciales selon les régions.....	12
B	ASPECTS DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES	
1.	Quelques caractéristiques de l'évolution du commerce Sud-Sud entre 1990 et 2001	24
	a) Introduction	24
	b) Tendances générales	27
	c) Facteurs de la dynamique du commerce entre pays en développement: 1990-2001	32
	d) Conclusions	35
2.	Prix des produits primaires hors combustibles	36
	a) Introduction	36
	b) Fluctuation des prix des produits primaires hors combustibles	36
	c) Impact sur les pays en développement	39
	d) Causes profondes	40
	e) Réponses possibles	46
3.	Accords commerciaux régionaux	48
	a) Les accords commerciaux régionaux se sont multipliés ces dernières années	48
	b) La formation d'ACR répond à des considérations d'ordre économique et politique.....	51
	c) Vers un réseau complexe d'ACR	53
	d) Les accords commerciaux régionaux permettent-ils une intégration plus poussée que l'OMC?	56
	e) Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral.....	65
	f) Conclusions	69
	Appendice – section I	70

II. COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

A.	LE RÔLE DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DANS LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT	
1.	La complexité du développement	81
	a) La croissance est importante pour le développement	84
	b) Utilisation efficace des ressources.....	86
	c) Comment les connaissances sont-elles converties en technologie productive?	87
	d) Spécialisation et dimension du marché.....	88
	e) Croissance, institutions, histoire et géographie	90

2.	L'ouverture accroît l'efficacité et stimule la croissance	93
a)	Les économies ouvertes investissent davantage	93
b)	Les économies ouvertes échangent davantage d'idées	94
c)	Ouverture et qualité des institutions	99
d)	Ouverture et forces poussant à l'ajustement	104
e)	Autres aspects du rapport entre ouverture et croissance	105
3.	Libéralisation du commerce et réduction de la pauvreté	114
4.	Ouverture et viabilité écologique.....	120
B.	LE PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT	
1.	Introduction	124
a)	Les arguments en faveur d'une participation accrue au système commercial multilatéral	126
b)	Aperçu du Programme de Doha	128
2.	Questions concernant l'accès aux marchés	131
a)	Droits de douane.....	131
b)	Mesures non tarifaires	142
c)	Facilitation du commerce	146
d)	Transparence des marchés publics	147
e)	Services	148
f)	Conséquences pour le Programme de Doha pour le développement.....	158
3.	Facilitation de l'ouverture en faveur du développement	161
a)	Traitement spécial et différencié	161
b)	Assistance technique et renforcement des capacités.....	170
c)	Autres domaines d'action présentant un intérêt particulier pour les pays en développement	175
4.	Gérer l'ouverture dans le cadre des règles de l'OMC.....	184
a)	Règlement des différends.....	186
b)	Mesures commerciales contingentes prises dans le domaine des marchandises	191
c)	Commerce et environnement	196
5.	Système commercial multilatéral et approfondissement de l'intégration mondiale.....	201
a)	Investissement	203
b)	Politique de la concurrence.....	205
	Appendice - Tableaux de la section II	210
	CONCLUSION	236
	NOTES TECHNIQUES.....	238
	BIBLIOGRAPHIE	246

LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET ENCADRÉS

SECTION IA ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Tableau IA.1	Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 1990-2002.....	11
Tableau IA.2	Croissance de la valeur du commerce des marchandises par région, 1990-2002....	13
Tableau IA.3	Croissance de la valeur du commerce mondial des services commerciaux par région, 1990-2002	14
Graphique IA.1	La croissance du commerce et de la production a ralenti dans les pays de l'OCDE au quatrième trimestre de 2002	6
Graphique IA.2	La reprise du commerce de marchandises a été plus marquée que celle de la production en 2002	9
Graphique IA.3	Fortes variations de la croissance du commerce en volume par région, en 2002.....	10
Graphique IA.4	Tendances divergentes du commerce des marchandises dans le MERCOSUR en 2002.....	16
Encadré IA.1	Les effets de l'euro sur le commerce et les marchés financiers.....	16
Encadré IA.2	L'élargissement de l'Union européenne de 15 à 25 membres.....	18

SECTION IB ASPECTS DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES

1. Quelques caractéristiques de l'évolution du commerce Sud-Sud entre 1990 et 2001

Tableau IB.1	Les exportations de marchandises Sud-Sud ont fortement progressé dans toutes les régions en développement, 1990-2001.....	29
Tableau IB.2	Contribution des ACR au commerce Sud-Sud, 1990-2001	30
Tableau IB.3	Principaux exportateurs et importateurs Sud-Sud: l'expansion du commerce varie selon les pays, 1990-2001.....	34
Graphique IB.1	Part du commerce Sud-Sud dans le commerce mondial de marchandises, 1990-2001	25
Graphique IB.2	Les pays en développement ont très sensiblement abaissé leurs droits d'importation entre 1985 et 2000	26
Graphique IB.3	La part du Sud dans le commerce des pays en développement augmente, 1990-2001.....	27
Graphique IB.4	Les pays en développement d'Asie jouent un rôle majeur dans le commerce Sud-Sud, 2001	28
Graphique IB.5	Le commerce Sud-Sud s'est concentré sur quelques grands importateurs et exportateurs en 2001	31

2. Prix des produits primaires hors combustibles

Tableau IB.4	Mesures de l'évolution et de la volatilité des prix de certains produits primaires, 1957-2001	38
Tableau IB.5	Pays les moins avancés tributaires des exportations de produits primaires hors combustibles.....	39
Tableau IB.6	Prix relatifs des produits primaires et production mondiale, 1971-2001	42
Tableau IB.7	Mesure globale du soutien (MGS) totale courante, 1995-1999	43
Tableau IB.8	Taux moyens effectivement appliqués sur certains produits primaires dans un échantillon de pays de l'OCDE, 2001	44
Graphique IB.6	Prix des produits primaires, 1957-2001	37
Graphique IB.7	Évolution des prix relatifs des produits primaires, 1957-2001	38
Graphique IB.8	Exportations des PMA tributaires des produits primaires hors combustibles, 1990-2002	40
Graphique IB.9	PIB mondial et prix des produits primaires hors combustibles, 1971-2001	42
Graphique IB.10	Part des cinq premiers torréfacteurs de café sur un échantillon de marchés en 2000 ..	45

3. Accords commerciaux régionaux

Tableau IB.9	ACR notifiés pour les marchandises, selon l'année d'entrée en vigueur et le type de parties	49
Tableau IB.10	Part des échanges préférentiels entre parties à des ACR dans les importations de marchandises des principales régions, en 2000 et 2005	50
Tableau IB.11	Part des exportations intrarégionales, 1970-2001	58
Tableau IB.12	Taux de concentration des exportations intrarégionales, 1970-2001	59
Tableau IB.13	Indicateurs du régime tarifaire préférentiel entre parties à certains ACR	63
Graphique IB.11	Ventilation des ACR par date de notification.....	49
Graphique IB.12	Multiplication des ACR interrégionaux: un phénomène nouveau	53
Graphique IB.13	ACR interrégionaux conclus récemment ou en cours de négociation (2003).....	55
Graphique IB.14	Crêtes des tarifs douaniers dans le cadre de l'OMC (NPF) et des ACR.....	64
Encadré IB.1	Le cas de l'ANASE.....	56
Encadré IB.2	Détournement et création d'échanges: Définitions et preuves empiriques.....	60
Encadré IB.3	Participation à des ACR: Le cas du Mexique	65

APPENDICE

App. tableau IA.1	Commerce mondial de marchandises: principaux exportateurs et importateurs en 2002.....	70
App. tableau IA.2	Commerce mondial de marchandises (non compris les échanges intra-UE): principaux exportateurs et importateurs en 2002	71
App. tableau IA.3	Échanges mondiaux de services commerciaux: principaux exportateurs et importateurs en 2002	72
App. tableau IB.1	Importations des régions en développement en provenance du Sud,1990-2001....	74
App. tableau IB.2	Exportations de marchandises Sud-Sud, ventilées par produit, 1990-2001	74
App. tableau IB.3	Exportations Sud-Sud de matériel de bureau et de télécommunication et de produits de l'industrie automobile, ventilées par destination, 1990-2001	75
App. tableau IB.4	Droits d'importation perçus par certains pays en développement, 1985-2000.....	76
App. tableau IB.5	Accords de libre-échange à venir.....	76
App. graphique IB.1	L'importance du commerce avec le Sud varie fortement selon les pays en développement exportateurs, 1999-2001	79

SECTION IIA**LE RÔLE DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE
DANS LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT**

Tableau IIA.1	Sources de la croissance économique, 1960-2000.....	90
Tableau IIA.2	Importations de machines intermédiaires par région, 1995-2000	96
Tableau IIA.3	Profil tarifaire selon le niveau de revenu et l'intensité technologique.....	99
Tableau IIA.4	Secteurs de production les plus dynamiques aux États-Unis et en Afrique du Sud	108
Tableau IIA.5	Évolution de la structure par produit des exportations de marchandises du Taipei chinois, 1963-2001	109
Graphique IIA.1	L'indicateur du développement humain est étroitement lié aux niveaux de revenu.....	85
Graphique IIA.2	Classement de certains pays en fonction des niveaux de revenu en 1960 et 2000	92
Graphique IIA.3	Structure des importations fondée sur le contenu technologique des produits, 2000	97
Graphique IIA.4	Structure des importations fondée sur le développement technologique, 2000	97
Graphique IIA.5	L'ouverture et la primauté du droit.....	100
Graphique IIA.6	L'ouverture et le contrôle de la corruption	101
Graphique IIA.7	Productivité totale des facteurs dans certains secteurs de production aux États-Unis, 1962-1996	107
Encadré IIA.1	Objectifs de développement pour le Millénaire	82
Encadré IIA.2	Le transfert de technologie opéré par le commerce et l'IED: Le cas du Mexique.....	94
Encadré IIA.3	L'importance du renforcement des institutions: La modernisation des douanes au Guatemala	102
Encadré IIA.4	Le cas de la Nouvelle-Zélande	110
Encadré IIA.5	Les industries électronique et automobile en Malaisie.....	111
Encadré IIA.6	Les zones franches pour l'industrie d'exportation à Maurice	113
Encadré IIA.7	La libéralisation du commerce et les recettes tarifaires.....	119
Encadré IIA.8	Études d'impact des accords commerciaux sur l'environnement.....	122

SECTION IIB**LE PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT**

Tableau IIB.1	Indice de restriction du commerce des services, diverses branches de production et divers pays.....	151
Tableau IIB.2	Effets des restrictions commerciales sur les prix, diverses branches de production et divers pays.....	152
Graphique IIB.1	Composition du GATT/de l'OMC, 1948-2003.....	125
Graphique IIB.2	Pourcentages des lignes NPF exemptes de droits et des importations NPF effectuées en franchise, diverses économies	132
Graphique IIB.3	Moyenne des taux NPF effectivement appliqués, par catégorie de produit	136
Graphique IIB.4	Progressivité des droits de douane sur les produits agricoles et certaines catégories agricoles, droits effectivement appliqués.....	138
Graphique IIB.5	Profil tarifaire des produits non agricoles	140
Graphique IIB.6	Progressivité des droits de douane sur les produits non agricoles et certaines catégories de produits	142
Graphique IIB.7	Part des échanges des Membres affectée par le soutien interne octroyé par l'ensemble des Membres.....	144

Graphique IIB.8	Part des échanges des Membres affectée par l'octroi de subventions à l'exportation de produits agricoles.....	146
Graphique IIB.9	Indice du caractère restrictif du commerce dans le secteur des télécommunications et PIB par habitant.....	153
Graphique IIB.10	Engagements au titre de l'AGCS, par mode de fourniture des services	154
Graphique IIB.11	Allocation budgétaire de l'OMC pour les activités d'assistance technique, 1998-2003	170
Graphique IIB.12	Répartition des activités d'assistance technique et de renforcement des capacités liées au commerce selon leur nombre et leur montant.....	171
Graphique IIB.13	Plaintes de pays en développement Membres contre d'autres pays en développement Membres, 1995-2002.....	188
Graphique IIB.14	Pays développés et pays en développement Membres en tant que parties plaignantes, 1995-2002	188
Graphique IIB.15	Évolution du recours aux actions antidumping par les Membres de l'OMC, 1995-2002	192
Encadré IIB.1	Accès aux marchés pour les PMA	133
Encadré IIB.2	Mouvement des personnes physiques (Mode 4)	154
Encadré IIB.3	Modalités des négociations tarifaires	160
Encadré IIB.4	Cadre intégré.....	172
Encadré IIB.5	Programme intégré conjoint d'assistance technique	174

APPENDICE

App. tableau IIB.1	Droits NPF consolidés pour tous les produits.....	210
App. tableau IIB.2	Droits NPF consolidés pour tous les produits agricoles.....	214
App. tableau IIB.3	Droits NPF consolidés pour les produits non agricoles.....	218
App. tableau IIB.4	Droits NPF effectivement appliqués pour tous les produits.....	222
App. tableau IIB.5	Droits NPF effectivement appliqués pour les produits agricoles.....	225
App. tableau IIB.6	Droits NPF effectivement appliqués pour les produits non agricoles.....	228
App. tableau IIB.7	Droits NPF effectivement appliqués pour les produits non agricoles (moyennes simples par secteur)	231

ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ACR	Arrangements commerciaux régionaux
AELE	Association européenne de libre-échange
AEM	Accords environnementaux multilatéraux
AFTA	Zone de libre-échange de l'ANASE
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALE	Accord de libre-échange
ALEEC	Accord de libre-échange d'Europe centrale
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMF	Arrangement multifibres
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APD	Aide publique au développement
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique
ASACR	Association sud-asiatique de coopération régionale
BDI	Base de données intégrée
CARICOM	Marché commun des Caraïbes
CCE	Comité du commerce et de l'environnement
CCG	Conseil de coopération du Golfe
CCI	Centre du commerce international
CDB	Convention sur la diversité biologique
CDCI	Comité directeur du Cadre intégré
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CEI	Communauté des États indépendants
CEMAC (UDEAC)	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (Union douanière et économique de l'Afrique centrale)
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes - ONU
CGE	Modèle informatisé d'équilibre général
CI	Cadre intégré
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMECON (CAEM)	Conseil d'assistance économique mutuelle
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
CSLP	Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté
DSNU	Division de statistique de l'ONU
EAV	Équivalent <i>ad valorem</i>
EDIC	Étude diagnostique sur l'intégration du commerce
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GTCI	Groupe de travail du Cadre intégré
IED	Investissement étranger direct
JITAP	Programme intégré conjoint d'assistance technique
kcal	Kilocalorie
MCCA	Marché commun centraméricain
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MGS	Mesure globale du soutien
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
NPF	Nation la plus favorisée
NPI	Nouveaux pays industriels

OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODM	Objectifs de développement pour le Millénaire
OIC	Organisation internationale du café
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
ORD	Organe de règlement des différends
PECO	Pays d'Europe centrale et orientale
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PNB	Produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPTÉ	Pays pauvres très endettés
PTF	Productivité totale des facteurs
R-D	Recherche-développement
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SGP	Système généralisé de préférences
SH	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises
SMC	Subventions et mesures compensatoires
TPEC	Tarif préférentiel effectif commun
TSD	Traitement spécial et différencié
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
ZEE	Zone économique exclusive
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

Les symboles suivants ont été utilisés dans la présente publication:

c.a.f.	coût assurance fret
f. a .b.	franco à bord
...	non disponible
0	zéro ou chiffre arrondi à zéro
-	sans objet
\$	dollars des États-Unis
Q1, Q2, Q3, Q4	1er trimestre, 2ème trimestre, 3ème trimestre, 4ème trimestre
I	discontinuité dans la comparabilité des données. Ce signe indique que les données qui suivent ne forment pas une série homogène avec celles des années antérieures.

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

1. ÉVOLUTION ET ASPECTS DU SYSTÈME COMMERCIAL

Lors de la quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) organisée à Doha en novembre 2001, les Ministres ont engagé un large éventail de négociations commerciales multilatérales et adopté un programme de travail. Ce mandat - appelé parfois Programme de Doha pour le développement - témoigne de leur volonté commune de veiller à ce que le système commercial soit pertinent et adapté aux besoins des pays en développement. Les négociations et le programme de travail couvrent, entre autres, l'accès aux marchés des produits manufacturés, l'agriculture et les services, certaines règles (mesures antidumping, subventions et mesures compensatoires, accords régionaux), le commerce et l'environnement, les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence, la transparence des marchés publics, la facilitation des échanges et le règlement des différends. Les pays en développement sont pour beaucoup dans l'inscription à l'ordre du jour de questions telles que le commerce et le transfert de technologie; le commerce, la dette et les finances; les petites économies; les questions de mise en œuvre (s'agissant en particulier des dossiers en suspens depuis le Cycle d'Uruguay) ou le traitement spécial et différencié. Les points de vue divergent encore sur les modalités – et, parfois, l'opportunité – de l'inclusion de toutes ces questions dans les négociations, dont la conclusion est prévue pour la fin de 2004.

Le Rapport sur le commerce mondial pour 2003 s'ordonne en deux chapitres. Le premier retrace l'évolution du système commercial, et notamment de la structure, de la valeur et du volume du commerce international des biens et services. Il analyse aussi deux aspects du commerce mondial – les échanges Sud-Sud et le commerce des produits primaires – et une question de politique commerciale, les accords commerciaux régionaux. Le deuxième chapitre est consacré aux liens entre commerce et développement et examine comment le Programme de Doha pour le développement peut offrir aux Membres la possibilité de bénéficier davantage des échanges et de règles commerciales améliorées. Il présente brièvement la thèse selon laquelle les pays peuvent accroître les bénéfices tirés de l'ouverture grâce à la coopération internationale, qui leur permet de tirer parti de la libéralisation des autres économies aussi bien que de la leur. Les négociations commerciales multilatérales ont un rôle utile à jouer dans la coordination des efforts de libéralisation engagés au plan national et l'adoption de règles commerciales propices au développement. La seconde section examine les perspectives que les négociations et le Programme de Doha pour le développement peuvent ouvrir aux pays en développement, et les enjeux qui s'y attachent.

Le commerce mondial s'est mieux comporté en 2002 qu'en 2001,...

Le commerce s'est repris en 2002 après le recul observé l'année précédente, puisqu'il a augmenté d'environ 2,5 pour cent en volume, soit plus vite que la production mondiale. Le commerce des services commerciaux a enregistré une progression de 5 pour cent en valeur, malgré la menace persistante du terrorisme et la hausse des prix pétroliers, qui ont limité la croissance dans les secteurs des voyages et transports internationaux. Cette reprise est survenue dans une conjoncture difficile, marquée par la faiblesse de la reprise économique mondiale, le repli très net des flux de capitaux (investissement étranger direct), les amples fluctuations des taux de change, un durcissement des restrictions aux transactions commerciales internationales pour limiter les risques liés au terrorisme et les graves carences du gouvernement d'entreprise. Globalement, les deux dernières années ont été une période de grande fragilité de l'économie mondiale, qui marque une rupture par rapport à la dernière décennie d'expansion sans précédent du commerce et des flux de capitaux à travers le monde.

...bien que les résultats affichés dans ce domaine aient été très différents selon les régions et les pays.

La reprise de l'économie mondiale a été inégale, ainsi qu'en témoigne la différence très sensible des taux de croissance d'une région à l'autre. Les États-Unis, les économies avancées d'Asie de l'Est, la Chine et les économies en transition ont été le moteur du redressement de l'activité économique mondiale. L'Europe occidentale et le Japon ont connu en revanche la stagnation ou un recul de la demande intérieure. En

Amérique latine, les crises qui ont secoué l'Argentine et le Venezuela expliquent en partie la gravité de la récession. Les performances commerciales ont reflété dans une large mesure les résultats de croissance. Elles ont été solides dans les pays en développement d'Asie et les économies en transition. En Amérique du Nord, les importations se sont reprises parallèlement au renforcement de la demande intérieure, bien que les exportations aient diminué en 2002. La stagnation du commerce s'est confirmée en Europe occidentale, et les importations se sont contractées en Amérique latine suite aux turbulences économiques qu'ont connues certains pays de la région.

En dépit des chocs qui ont perturbé récemment l'économie internationale, la croissance du commerce mondial devrait être un peu plus forte en 2003 qu'en 2002, et à peu près égale à celle de la production mondiale.

De lourdes incertitudes pèsent sur les perspectives de croissance du commerce en volume, estimées à moins de 3 pour cent pour 2003. Compte tenu de la morosité persistante de l'économie mondiale, de l'instabilité économique et politique au Moyen-Orient et de l'impact inattendu du Syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) en Asie de l'Est, le chiffre effectif pourrait cependant être encore inférieur à ces prévisions.

L'évolution récente du système commercial se caractérise notamment par l'augmentation de la part du commerce Sud-Sud dans les échanges mondiaux,...

Entre 1990 et 2001, le commerce Sud-Sud a augmenté plus vite que les échanges mondiaux et la part du commerce entre pays en développement dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 6,5 pour cent à 10,6 pour cent. Au cours de cette période, les économies en développement ont connu une croissance beaucoup plus rapide que les pays développés et les économies en transition. La libéralisation des régimes de commerce et d'investissement dans bon nombre de ces pays a fortement contribué à cette expansion.

L'expansion du commerce Sud-Sud a concerné essentiellement les pays en développement d'Asie (qui assurent plus de deux tiers des échanges entre pays en développement), et les produits manufacturés – le matériel de bureau et de télécommunication, en particulier – ont joué un rôle moteur dans l'essor du commerce entre pays en développement. Les solides résultats enregistrés peuvent être imputés en partie aux politiques d'ouverture au commerce et à l'investissement engagées dans les principales économies en développement d'Asie. La libéralisation des échanges entreprise par cette région dans les années 90 a pris des formes diverses, s'inscrivant parfois dans un cadre unilatéral mais résultant parfois aussi d'efforts multilatéraux.

En dépit des succès obtenus par certains pays en développement durant la décennie écoulée, divers obstacles s'opposent encore à un approfondissement du commerce Sud-Sud. C'est le cas, en particulier, de la forte protection tarifaire dont font l'objet des produits tels que l'automobile et les vêtements ou des secteurs comme l'agriculture. Les négociations de Doha sur les droits applicables aux produits agricoles et non agricoles pourraient permettre aux pays en développement de dégager des gains d'efficacité considérables, tout en stimulant leur croissance et en les aidant à accroître leurs échanges avec les pays développés et les autres pays en développement.

...la baisse et l'instabilité persistante des prix des produits primaires,...

La baisse tendancielle et la volatilité des prix des produits primaires, et l'impact de cette situation sur les perspectives de développement des pays pauvres, sont un problème récurrent du commerce international. Le repli très sensible des prix de nombreux produits primaires au cours de la dernière décennie a entraîné une compression des recettes d'exportation. Selon les données disponibles, les chocs de prix des produits primaires retardent la croissance et menacent de pérenniser ou d'aggraver la pauvreté dans des pays déjà démunis.

Traditionnellement, l'explication du comportement des prix sur le long terme privilégie les différences d'élasticité des demandes de produits manufacturés et de produits primaires ainsi que le pouvoir de marché dont bénéficient les pays développés dans le secteur des produits manufacturés. Il existe cependant d'autres analyses, qui mettent en avant le progrès technique et l'amélioration séculaire de la productivité du secteur agricole. À court et à moyen terme, des facteurs tels que les politiques commerciales (et en particulier les subventions à l'agriculture et

la progressivité des droits de douane) des pays développés, la structure des marchés internationaux de produits primaires et la conjoncture macro-économique mondiale jouent aussi un rôle à cet égard.

Dans le passé, de nombreux gouvernements se sont efforcés de gérer les chocs de termes de l'échange en contrôlant la commercialisation ou l'offre des produits primaires. Cependant, l'expérience des offices de commercialisation créés dans les pays en développement est loin d'avoir été concluante, et les accords internationaux de produits n'ont guère été couronnés de succès non plus. Pour les pays en développement, il importe notamment de diversifier des économies axées sur l'exportation de produits primaires. L'expérience ayant montré les limites des politiques de substitution de productions nationales aux importations, et notamment leur incapacité d'assurer une croissance soutenue des revenus et des exportations, l'attention s'est portée de plus en plus sur l'ouverture au commerce et à l'investissement étranger direct ainsi que sur la valorisation du capital humain, la construction d'infrastructures et la mise en place d'institutions saines. Beaucoup de ces changements s'inscrivent toutefois dans la durée; à court et à moyen terme, la poursuite de la réforme du commerce des produits agricoles et le recours accru aux mécanismes de marché bénéficieraient aux exportateurs de produits primaires. En s'attaquant à certaines causes profondes de la baisse des prix des produits primaires liées aux politiques commerciales, et en particulier au soutien interne et à la progressivité des droits de douane, le Programme de travail de Doha offre la possibilité de contribuer à la solution du problème.

... et la prolifération des accords commerciaux régionaux.

Le système international a vu se multiplier les accords commerciaux régionaux (ACR) depuis une dizaine d'années. Au mois de mars 2003, seuls quatre Membres de l'OMC – Hong Kong, Chine; Macao, Chine; Mongolie et Taipei chinois – n'étaient partie à aucun ACR. Et, à la seule exception de la Mongolie, ces Membres de l'OMC avaient tous entrepris de négocier des accords préférentiels.

Les raisons d'opter pour le régionalisme ne manquent pas. Par exemple, les possibilités de coopération au niveau multilatéral peuvent être inexistantes ou modestes. En effet, les gouvernements souhaitent parfois aller plus loin et procéder plus vite et à moindre coût que ne le permet le cadre multilatéral. Certains voient aussi dans les accords régionaux une défense nécessaire pour éviter l'exclusion ou un moyen de renforcer leur position de négociation dans un cadre élargi. Politiquement, les accords commerciaux préférentiels peuvent aider à consolider la sécurité régionale et à verrouiller des engagements qui sont plus fragiles lorsqu'ils doivent être tenus uniquement dans un cadre national. Enfin, la volonté de conclure des accords régionaux peut aussi s'inscrire dans une logique protectionniste.

L'un des attraits des ACR est que les préférences tarifaires ou l'entrée en franchise de droits qu'ils offrent aux produits en provenance des pays membres créent davantage d'échanges entre ces derniers. Mais, dans bien des cas, les données disponibles n'apportent pas véritablement la preuve que les échanges augmentent plus vite entre les pays participant à des ACR qu'ils ne le font hors de ces accords préférentiels. Diverses explications sont avancées. Ainsi, les pays développés appliquent déjà des droits NPF égaux à zéro sur de nombreux produits. Les importateurs ou exportateurs peuvent choisir de renoncer au traitement préférentiel parce que les coûts à supporter pour satisfaire aux règles d'origine sont supérieurs à l'avantage offert par la marge de préférence. Souvent aussi, les ACR exemptent les secteurs les plus sensibles, qui bénéficient de la protection la plus élevée, de toute libéralisation significative.

Le régionalisme peut catalyser les progrès de la libéralisation engagée au plan multilatéral. Mais le nombre grandissant d'accords régionaux risque aussi de représenter une menace pour le multilatéralisme. La prolifération des accords régionaux engendrera presque inévitablement un certain degré de diversion des échanges, et l'application de règles d'origine multiples et de normes différentes rendra le commerce international plus complexe et plus coûteux. Le nombre de plus en plus important d'accords régionaux bilatéraux et plurilatéraux qui se chevauchent pourrait par ailleurs compromettre la transparence des règles commerciales, et mettre ainsi en péril quelques-uns des principes fondamentaux de l'OMC. Les accords commerciaux régionaux peuvent aussi susciter la création de groupes de pression résolus à éviter la dilution des marges de préférence qu'implique la libéralisation commerciale multilatérale. Enfin, les progrès du régionalisme tendront à distraire l'attention et les énergies des négociations multilatérales.

Deux règles de conduite pourraient aider à consolider et étendre les bénéfices du régionalisme et à promouvoir un système commercial multilatéral plus efficace. La première consisterait à éviter de conclure (dans les domaines qui relèvent du mandat de l'OMC) des accords régionaux que les parties prenantes ne souhaiteraient pas étendre tôt ou tard au plan multilatéral. La seconde consisterait à consolider la première règle en s'accordant sur un système consultatif dans le cadre duquel seraient établis et suivis le calendrier et les conditions d'application multilatérale et non discriminatoire des engagements pris dans le cadre d'accords régionaux. Ces derniers pourraient constituer un trait d'union plus efficace qu'aujourd'hui entre régionalisme et multilatéralisme.

2. CONTRIBUTION DU PROGRAMME DE DOHA AU PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT

Pour relever les défis du développement, il importe de mobiliser des ressources supplémentaires et de mieux utiliser celles qui existent.

Le développement est un processus grâce auquel chacun peut – par le travail, l'investissement et le commerce – répondre à ses besoins essentiels, pourvoir à son éducation, veiller à sa santé, bénéficier de conditions de vie confortables et garantir sa liberté et celle des générations à venir. Atteindre ces objectifs suppose des ressources économiques considérables, et la croissance est par conséquent une condition nécessaire du développement, en particulier pour les économies les moins avancées et les autres pays à faible revenu. Le lien entre croissance économique et développement se traduit dans la corrélation très forte, à défaut d'être parfaite, entre le revenu et le développement humain tel que le mesurent les indicateurs de santé et d'éducation.

L'ouverture peut aider à remplir ces deux conditions...

L'expérience aidant, la communauté internationale a appris qu'opposer de sérieux obstacles au commerce international, c'est porter préjudice à la croissance. Globalement, les pays ouverts sur l'extérieur et tournés vers l'exportation ont vu leurs efforts de développement couronnés de succès, contrairement à ceux qui ont tablé sur le protectionnisme et le repli sur soi. Il existe à l'évidence une corrélation positive entre l'ouverture des économies et le revenu, et il n'y a guère de preuves que les pays qui ont protégé des secteurs embryonnaires ou prétendus dynamiques aient mieux réussi que ceux qui se sont appuyés sur des économies plus ouvertes, tournées vers l'exportation. Il est important de garder à l'esprit que le commerce international met en présence des pays qui se complètent les uns les autres via la spécialisation et les échanges de biens et services, augmentant ainsi le gâteau à se partager. Le commerce ne consiste donc pas à se disputer les tranches d'un gâteau dont la taille serait fixée à l'avance. Tous les pays disposent d'un avantage comparatif.

...en créant un climat propice à l'investissement...

Une économie ouverte qui se spécialise dans les secteurs où elle dispose d'un avantage comparatif peut investir de manière plus efficace tout en créant des conditions favorables à de nouveaux investissements, ce qui lui permet en général de connaître une croissance plus rapide que celle que peuvent espérer des économies moins ouvertes.

...et en facilitant les échanges d'idées...

Les consommateurs de produits importés exposent les producteurs des pays en développement à une exigence de qualité et de fiabilité dans les livraisons qui incite ces derniers à produire de façon plus efficace et à améliorer leur techniques de production pour répondre aux attentes du marché. Qui plus est, les entreprises étrangères qui s'approvisionnent en intrants dans les pays en développement aident souvent leurs fournisseurs à assurer une prestation de services de haute qualité ainsi qu'une livraison rapide et fiable des produits intermédiaires.

Les économies en développement ont plus de chances de pouvoir adopter rapidement les technologies mises au point dans les pays riches et incorporées aux machines et équipements qu'ils importent s'ils n'opposent que des obstacles limités à l'entrée de ces biens. D'après les données commerciales, une quantité relativement

importante de connaissances est transférée aux pays en développement par la voie du commerce et il existe des possibilités considérables de renforcement des transferts de technologie, en particulier vers l'Afrique et les PMA. La technologie incorporée est souvent complémentaire de la technologie immatérielle (les innovations d'organisation ou de gestion, par exemple), dont l'ouverture au commerce des services facilite le transfert.

...et l'amélioration des institutions.

Le commerce et l'investissement étranger direct supposent que les parties soient assurées que les contrats seront exécutés et les paiements effectués, et suppose que des droits de propriété afférents aux actifs matériels et immatériels soient bien définis. Les pays où les choses se font traditionnellement ainsi ont donc plus de chances de commercer davantage. D'autre part, l'ouverture peut aussi avoir un effet positif sur la qualité des institutions. L'abaissement des obstacles au commerce peut, par exemple, encourager les particuliers et les gouvernements à améliorer les règles formelles et informelles qui régissent les interactions commerciales afin de stimuler les échanges. Le commerce en soi permet de mieux connaître et comprendre les institutions étrangères, et déboucher le cas échéant sur des réformes institutionnelles. Les travaux empiriques confirment que les liens de causalité vont dans les deux sens, la qualité institutionnelle ayant un impact positif sur l'ouverture et celle-ci influant de même sur la qualité des institutions. Les pays qui disposent de meilleures institutions connaissent une croissance plus rapide, ce qui indiquerait que le commerce peut aussi avoir un impact indirect sur les revenus en améliorant la qualité des institutions.

Les plus démunis peuvent bénéficier de la libéralisation du commerce.

Il semble que beaucoup considèrent que la mondialisation a creusé l'écart entre les revenus au plan national aussi bien qu'international. Pourtant, les données empiriques disponibles montrent que la croissance rapide que la Chine et l'Inde ont connue après avoir libéralisé leur commerce a contribué au resserrement global de l'écart entre les revenus, si l'on mesure celui-ci de façon à prendre en compte la taille des populations.

Dans de nombreux pays en développement, la répartition des revenus est devenue plus égale pendant les périodes de libéralisation des échanges. D'autres cependant ont évolué vers une inégalité de plus en plus grande des revenus. Ce phénomène s'expliquerait de plusieurs manières. L'accent est mis sur le rôle joué au cours des dernières décennies par le progrès technique qui, souvent, a accompagné la libéralisation du commerce. On peut penser que les nouvelles technologies ont entraîné un redéploiement de la demande de travail au détriment de la main-d'œuvre peu qualifiée, d'où des pressions à la baisse sur le revenu des travailleurs peu qualifiés déjà faiblement rémunérés. Le commerce et l'investissement étranger direct ont un rôle à jouer dans le transfert de ces technologies des pays industrialisés vers les pays en développement.

L'impact de la libéralisation du commerce sur la répartition des revenus d'un pays donné dépend aussi du dispositif de protection qui existait avant la libéralisation à l'intérieur et à l'extérieur et de l'avantage comparatif dont jouit ce pays. Étant donné que, dans les pays en développement, les pauvres vivent souvent dans les zones rurales et travaillent dans le secteur agricole, l'incidence de la réforme du commerce sur l'agriculture déterminera de manière décisive son effet global sur la réduction de la pauvreté. On ne peut exclure que le rythme relativement lent de la libéralisation du commerce dans l'agriculture ait eu des conséquences négatives pour les populations pauvres de certains pays en développement.

Pour se faire une idée plus complète de l'impact du commerce sur la pauvreté, il faut examiner l'effet conjugué du commerce sur la croissance et sur l'inégalité des revenus. Si l'impact sur la croissance est suffisamment fort, le creusement des inégalités de revenu peut très bien aller de pair avec un recul de la pauvreté. Les preuves empiriques disponibles pour certains pays confirment, de fait, que la libéralisation du commerce s'est accompagnée d'un recul très sensible de la pauvreté absolue, même si les inégalités de revenus se sont parallèlement creusées.

Les pays qui s'engagent dans le système commercial multilatéral peuvent dégager des bénéfices accrus de l'ouverture.

Une coopération internationale fondée sur des engagements contraignants en matière d'ouverture des marchés et d'application des règles commerciales peut-elle améliorer la situation des pays qui souhaitent bénéficier du commerce? Quatre arguments sont avancés dans ce sens. Le premier a trait aux avantages économiques et politiques de la réciprocité, même dans les cas où les pays en développement n'accordent pas la réciprocité totale. Deuxièmement, cette coopération fondée notamment sur la participation à un système de droits et obligations contraignants au plan international doit être favorisée en raison de son impact sur les coûts de transaction. Troisièmement, le commerce a de bonnes chances de se développer et d'être plus rentable s'il se déroule dans un climat de certitude et de sécurité quant à l'accès aux marchés et aux règles applicables – l'engagement préalable à respecter des règles atténue aussi l'impact que le pouvoir et la taille des participants peuvent avoir sur le résultat des négociations. Quatrièmement, enfin, les engagements internationaux sont un moyen de renforcer la position des États face aux pressions imputables aux groupes d'intérêts.

Le Programme de Doha pour le développement offre l'occasion de consolider l'acquis des cycles précédents et de définir les moyens de répondre aux besoins des Membres de plus en plus nombreux de l'OMC.

Depuis la signature du GATT en 1947, le nombre des Membres de l'OMC est passé de 23 à 146 en avril 2003. La majorité des nouveaux venus sont des pays en développement ou, plus récemment, des pays en transition. Il est de plus en plus difficile pour le système multilatéral de faire face à cette diversité croissante des caractéristiques, des besoins et des priorités économiques. On reconnaît aujourd'hui que la communauté internationale doit aider les pays en développement à se donner les moyens de participer plus complètement au commerce international, de prendre part aux délibérations et de faire entendre leur voix. Le Programme de Doha pour le développement énonce un programme de travail qui vise à mettre en œuvre ces objectifs, réaffirme le rôle que le traitement spécial et différencié peut jouer à l'appui du développement et reconnaît la nécessité du renforcement des capacités et de l'assistance technique. Il souligne aussi que l'accès aux marchés, les règles de l'OMC et le règlement des différends sont importants pour le développement.

Sur les marchés des pays développés, les niveaux de protection les plus élevés s'appliquent aux produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement...

Le taux moyen effectivement appliqué par les pays développés sur les produits manufacturés est très faible, et un peu plus de la moitié des importations mondiales se font en franchise de droits. Néanmoins, deux des secteurs d'exportation qui intéressent le plus les pays en développement, à savoir l'agriculture et les textiles et vêtements, sont restés en dehors des négociations commerciales multilatérales jusqu'au Cycle d'Uruguay. Les taux de droits y sont sensiblement plus élevés que ceux qui s'appliquent en moyenne au commerce de marchandises, et les textiles et vêtements resteront soumis à des contingents jusqu'à 2005. Les crêtes tarifaires et la progressivité des droits sont aussi plus fréquentes dans ces secteurs. Le soutien interne et les subventions à l'exportation en vigueur dans l'agriculture entraînent des distorsions supplémentaires des échanges au détriment des pays en développement, et en particulier des pays les moins avancés. Dans le secteur des services, le nombre d'engagements est le plus faible pour le mode 4 (mouvement des personnes physiques), qui présente le plus d'intérêt pour les pays en développement.

...mais ce type d'obstacle est important aussi sur les marchés des pays en développement, ce qui entrave le commerce Sud-Sud.

Les taux de droits moyens effectivement appliqués et consolidés d'un pays donné, de même que l'incidence de ces taux au-delà de 15 pour cent, sont liés de façon négative au revenu par habitant. En outre, les pays en développement ne se distinguent pas des pays développés lorsqu'il s'agit de protéger des secteurs présentant un intérêt particulier pour d'autres pays en développement exportateurs. Ces caractéristiques du tarif douanier des Membres de l'OMC déterminent les positions qu'ils prennent lors des négociations et les possibilités d'améliorer la participation des pays en développement au système commercial multilatéral.

Pour faciliter une ouverture propice au développement, il faut répondre aux préoccupations liées au traitement spécial et différencié afin que les pays en développement soient mieux en mesure de s'engager dans le système commercial multilatéral.

Les intérêts et les priorités de bon nombre de pays en développement se retrouvent dans les questions liées au traitement spécial et différencié, à l'assistance technique et au renforcement des capacités. Le commerce et le transfert de technologie, le commerce et les finances ou les petites économies sont aussi des volets du programme de Doha qui intéressent particulièrement les pays en développement. Il en va de même de certains aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce – accès aux médicaments ou au matériel génétique, protection des savoirs traditionnels –, qui sont examinés brièvement dans l'optique du développement.

Les dispositions relatives au traitement spécial et différencié sont essentielles pour répondre aux questions d'équilibre, de pertinence et de priorité qui se posent au moment où les Membres s'efforcent de définir la contribution du programme de Doha au développement. Toutefois, le traitement spécial et différencié n'est pas une panacée s'il est considéré simplement comme un moyen visant à réduire au minimum les engagements pris par les pays en développement dans le cadre du système. Mais, si les efforts déployés pour prendre aussi peu d'engagements que possible ne contribueront guère au développement, c'est aussi le cas des engagements coercitifs pris dans le cadre de l'OMC et découplés des intérêts économiques nationaux bien compris. Les dispositions relatives au traitement spécial et différencié devraient concerner avant tout le contenu et le calendrier des mesures prises ainsi que l'alignement des engagements contractuels pris dans le cadre de l'OMC sur les besoins et priorités du développement. S'il n'existe pas de solution unique applicable à tous, comment répondre à des besoins différenciés par des dispositions également différenciées sans donner un pouvoir discrétionnaire excessif à ceux qui ont accès au traitement spécial et différencié ou à ceux qui leur octroient cet accès? La pertinence des décisions prises pourrait être assurée, notamment, par des dispositions qui définissent intrinsèquement les bénéficiaires en fixant des seuils ou autres dispositifs de déclenchement, par exemple.

Les pays en développement s'impliqueront davantage dans le système si l'assistance technique et le renforcement des capacités sont assurés de façon plus efficiente dans les domaines liés au commerce.

La Déclaration de Doha marque un renouvellement de l'approche de l'assistance technique et du renforcement des capacités adoptée par le GATT puis l'OMC. Beaucoup de conditions doivent être réunies pour que ces deux activités soient efficaces, et la contribution de l'OMC doit s'inscrire dans le cadre de ses fonctions et compétences. Elle se concentre donc sur la valorisation du capital humain, c'est-à-dire essentiellement l'acquisition des connaissances sur le commerce et le système commercial international et des compétences techniques nécessaires pour identifier, articuler et défendre les intérêts nationaux dans le domaine des échanges. D'autres organismes ou pays apportent un soutien similaire dans ce domaine. Certains s'engagent aussi dans d'autres volets de l'assistance et du renforcement des capacités en fournissant des infrastructures physiques ou un appui dans d'autres domaines de la politique économique. Pour que ce soutien conjoint soit efficace, il est essentiel d'assurer la cohérence de l'action conduite par ces divers organismes et gouvernements.

La coopération multilatérale pourrait être un moyen de faciliter l'accès des pays en développement aux médicaments essentiels.

La pandémie de VIH/SIDA et diverses autres maladies peuvent être contenues, mais le prix élevé des médicaments indispensables dépasse les moyens financiers des pays les plus touchés. Certains pays en développement disposent des capacités de production nécessaires pour créer une version générique de médicaments protégés par des brevets. Beaucoup d'autres pays sont capables d'importer ces produits, et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) les autorise à le faire sous licence obligatoire. Cependant, l'Accord sur les ADPIC requiert que les licences obligatoires soient accordées avant tout pour l'approvisionnement du marché intérieur. Le problème est donc d'assurer que des versions génériques de médicaments essentiels protégés par des brevets soient disponibles dans les pays en développement qui ne disposent pas de capacités de production suffisantes, s'ils souhaitent importer les médicaments en question sous licence obligatoire. Les Membres ne sont pas loin d'avoir trouvé une solution à ce problème, mais il leur reste encore à s'entendre sur un point important: le champ des problèmes de santé publique ou des maladies qui serait couvert par la solution proposée.

Si, sur cette question comme sur quelques autres, les pays en développement s'attachent surtout à la souplesse offerte par l'Accord sur les ADPIC, dans d'autres domaines (protection du matériel génétique, des savoirs traditionnels et du folklore, extension des indications géographiques), nombre d'entre eux s'intéressent aux gains à attendre d'un resserrement des disciplines multilatérales et considèrent que l'OMC pourrait offrir une enceinte adéquate pour ce faire.

Pour gérer l'ouverture, il importe que le système commercial multilatéral s'appuie sur des règles claires, souples...

Les sauvegardes, mesures antidumping et mesures compensatoires permettent aux gouvernements de restreindre temporairement le commerce en réponse à des situations imprévues ou à des pratiques commerciales déloyales susceptibles de désorganiser le marché intérieur. Les pays en développement sont autorisés à restreindre le commerce pour des motifs de balance des paiements ou pour faciliter l'émergence d'un secteur d'activité donné afin de relever leur niveau de vie. La possibilité d'appliquer des mesures de protection en cas d'urgence peut encourager les pays à aller plus loin dans l'ouverture des marchés qu'ils ne le feraient en l'absence de garde-fous contre des événements imprévus ou des pratiques commerciales déloyales. La menace de recourir à de telles mesures peut d'autre part inciter des partenaires commerciaux à respecter les règles convenues. Néanmoins, ces mesures d'urgence sont coûteuses si elles vont au-delà de ce qui est nécessaire pour redresser la situation ou si elles sont mal conçues. Il y a lieu de préciser et d'améliorer ces règles et de prendre en compte les besoins des pays en développement durant le cycle de Doha.

...et effectivement appliquées, assorties de sanctions en cas de manquement.

Le système de règlement des différends mis en place par l'OMC a bien fonctionné. C'est une mesure de dernier ressort; les trois quarts environ des plaintes déposées ne dépassent pas le stade des consultations et ne sont donc pas portées devant un groupe spécial. Cela dit, le recours au mécanisme de règlement des différends impose des coûts considérables auxquels certains pays en développement ne peuvent faire face. La préparation d'un recours peut être particulièrement onéreuse, et les petits pays n'ont pas toujours intérêt à engager des mesures de rétorsions contre un pays plus important qui choisit de ne pas se conformer aux conclusions. La suspension des concessions, qui figure parmi les mesures de rétorsion autorisées, peut porter autant préjudice à la partie gagnante qu'à la partie perdante, en particulier lorsqu'un pays en développement obtient gain de cause contre un pays développé. Le programme de Doha prévoit d'améliorer et de clarifier le système en vigueur.

Pour que l'abaissement des obstacles tarifaires et non tarifaires réussisse, il importe de prendre en considération des questions «transfrontalières» telles que les politiques d'investissement et de concurrence.

L'évolution des pratiques économiques et la libéralisation du système commercial se conjuguent pour créer une économie mondiale plus concurrentielle et accroître les flux d'investissement étranger direct. Conscients de la nécessité d'assurer un environnement commercial ouvert et équitable, les Membres envisagent d'étendre les disciplines multilatérales aux domaines de l'investissement et de la concurrence. Les deux questions sont évoquées dans le cadre multilatéral depuis la Charte de La Havane, qui a précédé le GATT, et ont connu un regain d'intérêt lors de la première Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Singapour en 1996. La libéralisation des flux d'investissement peut dégager des gains au même titre que la libéralisation des flux commerciaux. Il y a donc de bonnes raisons de favoriser la coopération internationale dans ce domaine, ce qui explique que les Membres s'interrogent sur la portée des règles, l'architecture d'un éventuel accord, l'enceinte adaptée à ces négociations et le coût d'opportunité des ressources consacrées à ces efforts.

La coordination et la coopération sont à l'évidence souhaitables dans le domaine des politiques de la concurrence, en particulier lorsque celles-ci ont des retombées, qu'elles soient négatives (cartels d'exportation) ou positives (cohérence et synergie de régimes nationaux). Là encore, les décisions sur la marche à suivre tournent autour des questions de portée des règles, d'architecture, d'enceinte appropriée et de coût d'opportunité des ressources.

I ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

A TENDANCES RÉCENTES

1. LA SITUATION ÉCONOMIQUE MONDIALE EN 2002 ET LES PERSPECTIVES POUR 2003

Le commerce international s'est repris en 2002, après le recul enregistré l'année précédente, augmentant d'environ 2,5 pour cent en volume, soit plus vite que la production mondiale. Ce redressement s'est opéré malgré la faiblesse de la reprise économique mondiale, la forte compression des flux de capitaux, les amples fluctuations des taux de change, les restrictions plus sévères imposées sur les transactions commerciales internationales pour limiter les risques liés au terrorisme et la montée des tensions géopolitiques. Le commerce a connu une vigoureuse expansion en Asie et dans les économies en transition, qui reflète en grande partie l'amélioration des résultats économiques dans ces régions. Il a cependant stagné en Europe occidentale et reculé en Amérique latine par suite des turbulences économiques survenues dans plusieurs pays de la région. Les importations d'Amérique du Nord ont repris parallèlement au renforcement de la demande intérieure, tandis que les exportations ont continué à diminuer en 2002.

La politique commerciale a profité de l'impulsion donnée par la Conférence ministérielle de Doha et l'ouverture des négociations dans le cadre de l'OMC. Une étape importante pour les négociations a été franchie lorsque le Congrès des États-Unis a approuvé l'octroi du mandat pour la promotion des échanges commerciaux au Président des États-Unis après une interruption de huit ans. Les mesures de sauvegarde imposées par les États-Unis sur l'acier ont contribué à accroître les tensions commerciales internationales, mais l'affaire a été portée devant un groupe spécial de l'OMC. Cependant, l'adoption de la loi sur l'agriculture par le Congrès et le désaccord persistant sur la réforme de la politique agricole commune (PAC) de l'Union européenne jettent une ombre sur les négociations dans ce domaine.

La multiplication des arrangements commerciaux régionaux s'est poursuivie et des accords ont été négociés ou conclus dans toutes les régions du monde. Même les pays qui avaient longtemps évité de conclure des arrangements régionaux ont commencé à évoluer dans cette direction. De nombreux pays, qui semblent tenir le système commercial multilatéral pour acquis, poursuivent leurs intérêts commerciaux sur une base préférentielle en s'imaginant que cela ne va pas porter atteinte aux relations commerciales multilatérales et non discriminatoires. Pourtant, le risque existe que le régionalisme détourne l'attention des autorités nationales des négociations multilatérales au moment même où l'énergie et les ressources doivent être mobilisées pour mener à bien ces négociations. L'évolution des arrangements commerciaux régionaux et leurs conséquences pour l'OMC sont analysées de manière plus détaillée à la section IB.3 du présent rapport.

Le redressement des prix d'un certain nombre de produits primaires en 2002 a donné une forte impulsion aux pays en développement qui les exportent. Pourtant, étant donné que les prix des produits primaires autres que le pétrole ont été orientés à la baisse durant une grande partie ces dix dernières années, cette reprise les laisse malgré tout à des niveaux historiquement bas. Pour les exportateurs de ces produits, les enjeux du développement se posent en grande partie en termes de diversification des structures d'exportation. Cette restructuration de la production et des exportations ne pouvant pas se faire immédiatement, la poursuite de la réforme du commerce des produits agricoles, qui permettrait de limiter les distorsions, serait particulièrement bénéfique à court et moyen termes. Les questions relatives au prix des produits primaires sont abordées à la section IB.2 du présent rapport.

La forte expansion du commerce dans les pays asiatiques en développement augure bien de la poursuite de l'expansion du commerce Sud-Sud, car ces pays commercent proportionnellement davantage avec les pays en développement que les autres régions en développement. Au cours de la dernière décennie, la croissance des économies en développement a été beaucoup plus rapide que celle des pays développés et en transition. La libéralisation des régimes applicables au commerce et à l'investissement dans un grand nombre de pays en développement a joué un rôle important dans cette expansion. Ce sont les échanges entre pays en développement qui ont le plus bénéficié du renforcement de la croissance économique et de la libéralisation des régimes commerciaux dans les pays en développement. En conséquence, la part des échanges entre pays

en développement dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 6,5 pour cent à 10,7 pour cent en 2001, niveau sans précédent ces 50 dernières années. L'évolution du commerce Sud-Sud est examinée à la section IB.1 ci-dessous.

La reprise économique mondiale en 2002 s'est avérée moins soutenue que prévu au début de l'année. La croissance de la production est restée modérée durant les trois premiers trimestres et s'est essoufflée au dernier trimestre de 2002 dans les grandes économies industrielles. Parmi les principales explications – souvent interdépendantes – du retard de la reprise économique mondiale, on peut citer l'érosion de la confiance dans des piliers institutionnels tels que la bonne gouvernance des affaires publiques et privées, l'effritement de la confiance des consommateurs et des investisseurs et la montée des risques géopolitiques.

La faiblesse des dépenses d'investissement fixes – particulièrement prononcée pour les investissements non résidentiels – a beaucoup contribué à l'atonie de la croissance globale dans les pays industriels. Les dépenses d'investissement jouent en effet un rôle essentiel dans le cycle économique. L'année dernière, elles n'ont pas pu soutenir la reprise une fois que les stocks ont été reconstitués. L'investissement se redresse généralement lorsque les perspectives d'investissements rentables augmentent et que l'utilisation des capacités de production existantes atteint un niveau qui appelle une nouvelle augmentation de ces capacités. Durant le premier semestre 2002, les taux d'utilisation des capacités dans le secteur manufacturier des économies industrielles sont restés trop bas pour justifier des dépenses de capital de grande ampleur. La perte de confiance des entreprises, de plus en plus conscientes des piètres perspectives de bénéfices dans de vastes segments de l'économie, outre le secteur des technologies de l'information ou la Net-économie, a peut-être joué un rôle encore plus important. La confiance et la crédibilité ont encore été entamées par la découverte de graves irrégularités dans les comptes des entreprises qui avaient pris pour habitude de majorer leurs prévisions et de gonfler les bénéfices annoncés. Ces irrégularités, auxquelles se sont ajoutées des pratiques de gestion douteuse lors de la vague de fusions et d'acquisitions des années précédentes, ont ébranlé la confiance dans le gouvernement d'entreprise et entraîné une fuite des capitaux placés en bourse vers des investissements considérés comme plus sûrs - ce qui a encore aggravé le marasme des marchés d'actions. La chute des valeurs boursières a pesé encore plus lourd sur les intermédiaires financiers, comme les banques et les compagnies d'assurance.

La confiance des consommateurs dans les grandes économies industrielles ne s'est raffermie que temporairement au premier trimestre de 2002 pour fléchir ou stagner ensuite. L'amélioration marginale de l'emploi dans certains pays et l'aggravation du chômage observés dans d'autres n'ont entraîné que des augmentations modérées des revenus salariaux et une baisse des dépenses de consommation privée, suivies dans certains pays d'une augmentation de l'épargne de précaution.¹ La dégradation des marchés du travail dans les économies industrielles qui connaissent un vieillissement rapide de leur population a rendu encore plus précaires des systèmes de sécurité sociale déjà fragiles. Le grand public est de plus en plus conscient que des ajustements profonds sont nécessaires pour restaurer la viabilité financière des systèmes de sécurité sociale et qu'ils peuvent avoir une forte incidence sur les cotisations et les prestations futures. Les sombres perspectives de la sécurité sociale, et en particulier des régimes de retraite, ont contribué à l'érosion de la confiance des consommateurs et exercé une influence négative sur les dépenses de consommation privée. La confiance des consommateurs a également été mise à mal par l'effet de patrimoine dû à la chute persistante des cours de la bourse, bien que, dans certains pays (par exemple aux États-Unis et au Royaume-Uni), cet effet ait été compensé par une hausse du prix de l'immobilier résidentiel.

Stimulées par des politiques budgétaires anticycliques, les dépenses publiques ont constitué pour la deuxième année consécutive l'élément le plus dynamique de la demande intérieure dans les pays développés. En dépit de mesures de soutien prises dans les domaines budgétaire et monétaire, la reprise de la demande intérieure est restée modérée dans le monde développé.

¹ Aux États-Unis, le taux d'épargne des ménages est passé de son minimum record de 2001 - 2,3 pour cent - à 3,7 pour cent en 2002.

Les résultats économiques médiocres de l'UE (15) et du Japon ont beaucoup freiné la reprise mondiale. La demande intérieure a fléchi ou continué de stagner en 2002. Aux États-Unis, cependant, elle a augmenté de 2,5 pour cent en dépit d'une nouvelle contraction de l'investissement fixe. Parmi les grandes économies industrielles, seuls le Canada et l'Australie ont affiché une forte croissance du PIB en 2002 (supérieure à 3 pour cent dans les deux cas).

La vigoureuse reprise observée dans les économies en développement avancées d'Asie a fortement contrasté avec la situation des économies industrielles. Étant donné la croissance très rapide des deux pays les plus peuplés du monde – la Chine et l'Inde –, les gains de production enregistrés par l'Asie en développement ont dépassé ceux de toutes les autres régions.

La croissance économique dans les économies en transition en 2002 a continué à dépasser la moyenne mondiale, puisque ces pays ne sont devancés que par l'Asie en développement. Elle a néanmoins enregistré une décélération due, en grande partie, à l'évolution de l'économie russe. La croissance économique en Afrique et au Moyen-Orient est restée plus ou moins inchangée en 2002 (autour de 3 pour cent). La hausse modérée du revenu par habitant dans la région ne devrait pas avoir beaucoup d'impact sur les niveaux de pauvreté dans la région et il ne faut pas perdre de vue les grandes différences entre les résultats économiques des différents pays africains. L'Amérique latine, qui a enregistré une baisse de production et une forte contraction de ses importations, a été le maillon faible de l'économie mondiale en 2002. La dette du secteur public, insoutenable à long terme, l'instabilité politique, les déséquilibres importants des comptes extérieurs et la réduction des entrées nettes de capitaux dans le secteur privé ont contribué au marasme de la production dans un certain nombre de pays d'Amérique du Sud.

Le dollar EU s'est déprécié par rapport à de grandes monnaies comme l'euro et le yen en 2002. Cependant, cela ne semble pas avoir eu d'incidence notable sur le déficit commercial des États-Unis ni sur les excédents courants des pays de la zone euro, du Japon et des pays en développement d'Asie. Dans le cas de l'Amérique latine, cependant, la forte baisse des taux de change nominal et effectif de plusieurs pays en crise pourrait avoir contribué à la nette réduction du déficit extérieur courant de la région.

Les investissements étrangers directs (IED) ont diminué au total d'environ 25 pour cent en 2002 pour avoisiner 500 milliards de dollars dans les pays développés comme dans les pays en développement, enregistrant une réduction très nette de ces flux. Seules la Chine et l'Europe centrale et orientale ont attiré plus d'IED que l'année précédente. Étant donné la forte corrélation entre les flux d'IED et les flux commerciaux actuels et futurs, cette tendance a contribué à affaiblir la croissance du commerce dans les régions autres que la Chine et l'Europe centrale et orientale.

La menace terroriste a amené de nombreux gouvernements et de nombreuses entreprises à prendre des mesures pour accroître la sécurité et limiter les risques d'attentats, ce qui a conduit parfois à restreindre les mouvements des personnes et des marchandises. Non seulement ces mesures de sécurité ont un coût direct pour les gouvernements et les entreprises qui doivent les mettre en place, mais elles ont une incidence indirecte sur le commerce sous la forme de formalités plus pesantes et de retards. L'aggravation des risques et des tensions géopolitiques a aussi eu des répercussions sur le commerce international, comme en témoigne l'augmentation récente du prix du pétrole en 2002. L'inquiétude croissante quant à la sécurité des approvisionnements pétroliers a fait grimper les prix du pétrole d'environ un tiers pour les porter, au début de 2003, à leur plus haut niveau depuis 13 ans. La multiplication des mesures de sécurité, la hausse des prix du pétrole et la montée des incertitudes au niveau international ont durement touché les transports aériens et le secteur des voyages.

En mars 2002, les États-Unis ont imposé des mesures de sauvegarde temporaires sur les importations de produits en acier essentiels. On a craint initialement des représailles de la part des partenaires commerciaux des États-Unis. Bien qu'un certain nombre de pays (par exemple l'UE, la Chine, la Hongrie) aient également imposé des mesures de sauvegarde sur les importations de divers produits en acier, la modération qui a prévalu, les efforts déployés par les États-Unis pour atténuer les effets des mesures sur certains de leurs partenaires commerciaux et la création par l'OMC d'un groupe spécial de règlement des différends chargé d'examiner l'affaire ont atténué les craintes de rétorsions commerciales.

L'activité économique mondiale a été raffermie par l'évolution enregistrée en Chine et dans les économies en transition. Le maintien de la stabilité et les réformes de marchés ambitieuses, couronnées par l'accession de la Chine à l'OMC, ont contribué à la croissance exceptionnelle de la production et du commerce en Chine dans les années 90. L'afflux massif d'IED dû à la délocalisation dans les régions côtières chinoises de secteurs manufacturiers à fort coefficient de main-d'œuvre jusqu'alors implantés au Japon et dans d'autres économies avancées d'Asie est une des explications de ces excellents résultats. L'accession à l'OMC a encouragé ces flux d'IED en améliorant l'accès au marché chinois et en assouplissant les restrictions à l'investissement étranger.

Le rôle de la Chine dans le commerce international s'en est trouvé encore renforcé, l'expansion de ses échanges l'année dernière représentant plus d'un cinquième de l'accroissement des exportations (et des importations) mondiales de marchandises. La Chine n'est pas seulement devenue un grand fournisseur mais aussi un marché de premier plan pour de nombreux pays.² Elle est maintenant le cinquième exportateur et importateur mondial de marchandises, après avoir devancé le Royaume-Uni en 2002. Les inquiétudes que suscitent parfois les effets que le dynamisme chinois à l'exportation pourrait avoir sur d'autres économies devraient être apaisées par le fait que la demande chinoise d'importations augmente également à un rythme impressionnant.

a) Perspectives pour 2003

L'incertitude ambiante assombrit les perspectives de croissance commerciale pour 2003. Les perspectives de guerre en Irak, qui ont entraîné une forte hausse des prix du pétrole au premier trimestre 2003, ont miné la confiance des entreprises et des marchés boursiers mondiaux. Les prix du pétrole ont commencé à diminuer durant la deuxième quinzaine d'avril, mais sont restés supérieurs à leur niveau de l'année précédente. Les données relatives à l'activité économique dans les pays industriels pour les premiers mois de 2003 ont entraîné une nette révision à la baisse des prévisions de croissance de production pour 2003, en particulier pour l'Europe occidentale. Cette région représentant plus de 40 pour cent du commerce des marchandises et des services commerciaux au niveau mondial, le commerce international en pâtira en proportion. L'épidémie de syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) et le risque de sa propagation affecteront la croissance économique des pays en développement d'Asie, qui avaient été un des moteurs de l'expansion commerciale mondiale en 2002.

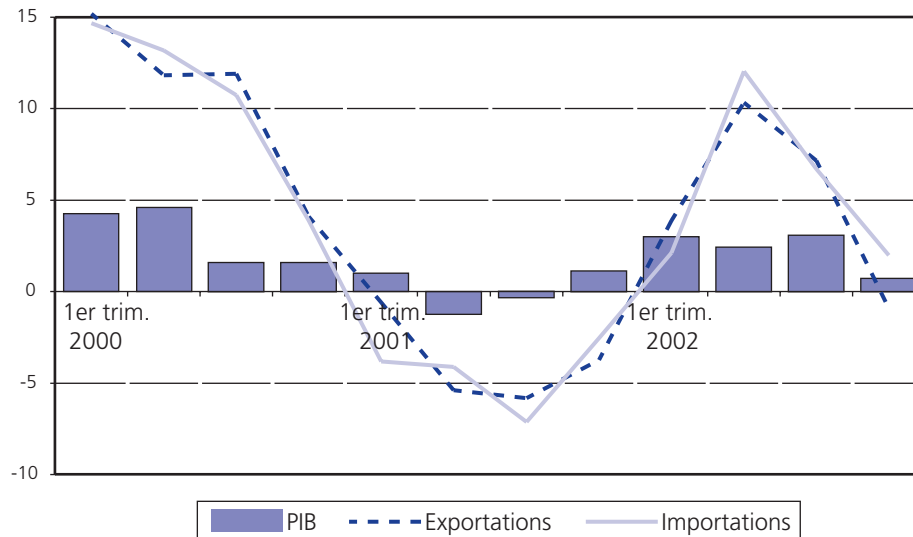
Le ralentissement de la croissance dans les pays industriels au dernier trimestre de 2002, le manque de confiance persistant des entreprises et des consommateurs dans les premiers mois de 2003 (dont témoigne le marasme des marchés boursiers) et la hausse du prix du pétrole amènent à revoir à la baisse les prévisions économiques faites à la fin de 2002, qui tablaient sur une légère accélération de la croissance de la production mondiale et sur une nette augmentation du commerce mondial en glissement annuel. Étant donné l'évolution récente des taux de change – en particulier la forte appréciation de l'euro et du yen vis-à-vis du dollar EU – les prévisions de croissance doivent être revues à la baisse pour l'UE et le Japon et à la hausse pour les États-Unis, de sorte que l'écart prévu entre les taux de croissance de la production dans ces économies est plus important.

² Pour huit pays en développement, la Chine a été le principal marché d'exportation en 2001 et le deuxième pour cinq autres économies.

Graphique IA.1

La croissance du commerce et de la production a ralenti dans les pays de l'OCDE au quatrième trimestre de 2002

(Variation d'un trimestre à l'autre en pourcentage)



Source: OECD, Olisnet

D'après les prévisions, les flux commerciaux mondiaux augmenteront de 3 pour cent au moins en 2003. Durant le dernier trimestre 2002, le commerce n'a que peu augmenté par rapport au troisième trimestre (voir graphique IA.1). Dans l'hypothèse où le commerce stagnerait durant les premiers mois de 2003, pour s'accélérer légèrement ensuite – avec la reprise de l'activité économique au niveau mondial – la croissance du commerce en moyenne annuelle atteindrait un taux décevant de 3 pour cent ou moins: elle serait donc nettement inférieure, en 2003, au taux de croissance moyen enregistré dans les années 90.

Cette sombre perspective à court terme pour l'économie mondiale, et le commerce mondial en particulier, appelle des politiques gouvernementales qui renforcent la confiance des entreprises et des consommateurs et se gardent d'introduire des mesures commerciales restrictives. La prochaine Conférence ministérielle de Cancún sera l'occasion de progresser dans le cycle actuel de négociations commerciales. Un tel progrès attesterait la capacité des gouvernements à se réunir pour conclure des accords avantageux pour tous, ce qui redonnerait confiance dans l'économie mondiale et consoliderait les fondements du système commercial multilatéral.

b) Le contexte économique

La reprise de l'économie mondiale a été irrégulière en 2002 et s'est essouffée au deuxième semestre, de sorte que la croissance annuelle n'a été que de 1,5 pour cent. L'activité économique mondiale en 2002 a été stimulée par le redressement de la demande intérieure aux États-Unis et dans les économies avancées d'Asie de l'Est. L'augmentation du PIB mondial a été soutenue aussi par la Chine et par les économies en transition qui ont encore enregistré une croissance beaucoup plus rapide que celle de l'économie mondiale. En revanche, au Japon et en Europe occidentale, la demande intérieure a continué à stagner ou à diminuer. L'Amérique latine est entrée en récession à cause, en grande partie, de la crise en Argentine et au Venezuela. Le revenu par habitant dans la région a diminué pour la deuxième année consécutive.

Dans les pays industriels, les principales catégories de dépenses entrant dans le PIB ont évolué de façon très différente pendant les phases de ralentissement et de reprise cycliques. La reconstitution des stocks après leur épuisement en 2002 a été le facteur le plus important de la reprise. Les variations de stocks dans les pays de l'OCDE ont eu pour effet de réduire la croissance du PIB de 0,8 pour cent en 2001 et de l'augmenter de 0,2 pour cent en 2002. La consommation publique a progressé de 3 pour cent aux États-Unis et a aussi été

la composante de la demande la plus dynamique dans les pays industriels. La consommation privée dans les pays de l'OCDE a encore progressé de 2 pour cent en 2002, mais l'accélération de la demande de biens de consommation aux États-Unis a été contrebalancée par son fléchissement au Japon et en Europe occidentale. La faiblesse de la reprise est due en grande partie à la contraction continue des investissements non résidentiels, qui a été encore plus prononcée qu'en 2001. Le repli récent des investissements non résidentiels a aussi été beaucoup plus marqué que le dernier fléchissement du début des années 90, ce qui peut être attribué à la contraction plus forte enregistrée aux États-Unis. Cependant, l'investissement résidentiel a repris dans les pays de l'OCDE, en particulier en Amérique du Nord et dans l'Union européenne.

Le marasme économique et la surcapacité existant généralement dans le secteur manufacturier ont contribué à une nouvelle baisse des taux d'inflation³, qui ont légèrement diminué en Europe occidentale, en Amérique du Nord et en Asie. Les prix à la consommation ont sensiblement baissé dans les pays en transition, dont certains connaissaient initialement une inflation à deux chiffres, mais ils ont augmenté en Amérique du Sud et en Amérique centrale sous l'effet des dévaluations monétaires. La croissance de l'économie mondiale étant plus faible que celle de la productivité et de la main-d'œuvre, le chômage et le sous-emploi se sont aggravés dans la plupart des régions. Les taux de chômage enregistrés ont augmenté en Amérique du Nord, en Europe occidentale et au Japon. Dans ce dernier pays, le chômage a atteint le niveau sans précédent de 5,5 pour cent, représentant plus du double du niveau enregistré au début des années 90. En Amérique latine, l'effondrement de la production a entraîné une nette détérioration de la situation de l'emploi. D'après la CEPAL (Comisión Económica para América latina y el Caribe), le taux de chômage urbain moyen dans la région a atteint 9,1 pour cent, ce qui correspond au taux le plus élevé observé dans les années 90.⁴

Les écarts importants entre les taux de croissance de la demande intérieure aux États-Unis, dans les pays asiatiques en développement et dans les économies en transition d'une part, et au Japon, en Europe occidentale et en Amérique latine d'autre part, se sont traduits par de fortes variations des balances commerciales et des balances courantes. Le Japon et l'Europe occidentale ont enregistré une progression de leurs exportations nettes, ce qui a entraîné une augmentation de leur excédent commercial et de leur excédent courant, représentant respectivement 1 pour cent et 0,7 pour cent du PIB. Du fait de la forte contraction des entrées de capitaux, l'Amérique latine a dû réduire ses importations, ce qui s'est traduit par un excédent commercial et par une réduction du déficit courant de la région. En revanche, le déficit courant des États-Unis s'est creusé, atteignant plus de 500 milliards de dollars, soit 5 pour cent du PIB, niveau encore jamais atteint en termes absolus et relatifs. Le déficit global pour les pays de l'OCDE étant resté quasiment identique en termes relatifs en 2002, le niveau des importations nettes provenant des pays en développement est donc resté inchangé. Les pays en développement d'Asie ont à nouveau enregistré un excédent courant substantiel. Le Japon, les quatre économies en développement avancées d'Asie (Hong Kong, Chine; République de Corée; Singapour; Taïpei chinois) et la Chine ont tous annoncé des excédents courants importants, ce qui indique que ces pays sont devenus les principaux fournisseurs de capitaux pour le reste du monde.⁵

Après avoir augmenté tout au long des années 90 pour atteindre un sommet en 2000, les flux de capitaux internationaux ont enregistré une contraction brutale, ainsi qu'en témoigne l'augmentation puis la diminution très marquées des IED. Les flux d'IED sont passés d'environ 200 milliards de dollars au début des années 90 à près de 1 200 milliards de dollars en 2000. Leur valeur a diminué d'environ 50 pour cent en 2001 et 25 pour cent en 2002, revenant à son niveau d'il y a cinq ans, soit environ 500 milliards de dollars. La contraction des flux d'IED a touché à la fois les régions développées et les régions en développement. Seules la Chine et l'Europe centrale et orientale ont encore enregistré une augmentation des apports d'IED. Ceux-ci ont augmenté de 19 pour cent en Chine, passant à 52,7 milliards de dollars, et de 9 pour cent en Europe centrale et orientale, où ils ont atteint 30 milliards de dollars.⁶ La forte baisse des flux mondiaux d'IED en termes

³ Au milieu de 2002, les taux d'utilisation des capacités dans le secteur manufacturier aux États-Unis, au Japon et dans la zone euro étaient encore bien inférieurs aux taux moyens enregistrés dans les années 90.

⁴ CEPALC (2003).

⁵ Les réserves de change des cinq pays en développement d'Asie ont augmenté d'environ 50 milliards de dollars, alors que les réserves internationales du Japon ont augmenté de 30 milliards de dollars en 2002.

⁶ Vienna Institute for International Economic Studies, Communiqué de presse, février 2003: FDI in CEECs in 2002: Record Inflow Concentrated in a Handful of Countries; <http://wiiw.ac.at>.

nominaux peut être attribuée à la fin de la frénésie de fusions et acquisitions et à la baisse de la valorisation boursière des entreprises cotées sur les marchés internationaux. Entre la fin de 2000 et la fin de 2002, cette valorisation a diminué en effet d'environ 40 pour cent, ce qui fait baisser automatiquement la valeur de transaction des IED destinés à l'acquisition d'entreprises cotées sur les marchés boursiers.⁷

Pendant l'année 2002, le taux de change effectif réel du dollar EU a baissé tandis que celui de l'euro et du yen a augmenté. La dépréciation du dollar, après une appréciation de près de 20 pour cent entre 1995 et 2001, pourrait contribuer à moyen terme à stopper l'accroissement continu du déficit commercial des États-Unis. Dans la zone euro et au Japon, la contribution nette de la demande extérieure au PIB diminuera cependant si les taux de change effectifs réels restent au niveau atteint à la fin de 2002 et au début de 2003. Un certain nombre de pays en Europe centrale et orientale en cours d'accession à l'UE ainsi que certains pays en développement d'Asie ont également enregistré une hausse de leur taux de change par rapport au dollar EU. Les taux de change nominal et effectif de plusieurs pays d'Amérique latine touchés par la crise financière en 2002 ont fortement baissé, ce qui a aidé à réduire le déficit courant de la région. La baisse du dollar par rapport aux monnaies des principales puissances commerciales a, entre autres, un effet «inflationniste» sur les prix du commerce mondial exprimés en dollars. Ainsi, la valeur des échanges intra-UE a stagné en euros en 2002, mais a augmenté de près de 5 pour cent en dollars. L'incidence globale de l'évolution des taux de change sur la valeur du commerce en 2002 contraste avec la tendance observée entre 1995 et 2001, période pendant laquelle l'appréciation du dollar avait eu pour effet de faire baisser les prix du commerce mondial exprimés en dollars.

En conséquence, pour la première fois depuis 1995, les prix en dollars des produits agricoles et des produits manufacturés faisant l'objet d'échanges internationaux ont enregistré une augmentation annuelle. Les prix du pétrole, au plus bas au début de 2002, sont remontés pour atteindre un niveau annuel moyen en 2002 légèrement supérieur à celui de l'année précédente. Les prix des métaux ont continué de baisser, en particulier celui de l'aluminium, qui est le métal faisant l'objet des échanges les plus importants. La remontée des prix des produits alimentaires a été le résultat net de la hausse des prix de tous les types de céréales, du soja et des huiles végétales, qui l'a emporté sur la baisse des prix de la viande, des produits de la mer, du sucre et des fruits tropicaux. Les prix des céréales, en particulier du blé, ont augmenté car la sécheresse qui a sévi dans quatre des cinq régions exportatrices traditionnelles a entraîné une baisse de la production pour la deuxième année consécutive.

Étant donné la reprise soutenue des prix des combustibles et des produits de base autres que les combustibles au cours de l'année, les prix atteints au dernier trimestre de 2002 dépassent ceux du dernier trimestre de 2001 de 30 pour cent et de 12 pour cent, respectivement. Cependant, les moyennes annuelles pour 2002 sont restées quasiment inchangées par rapport à celles de 2001.

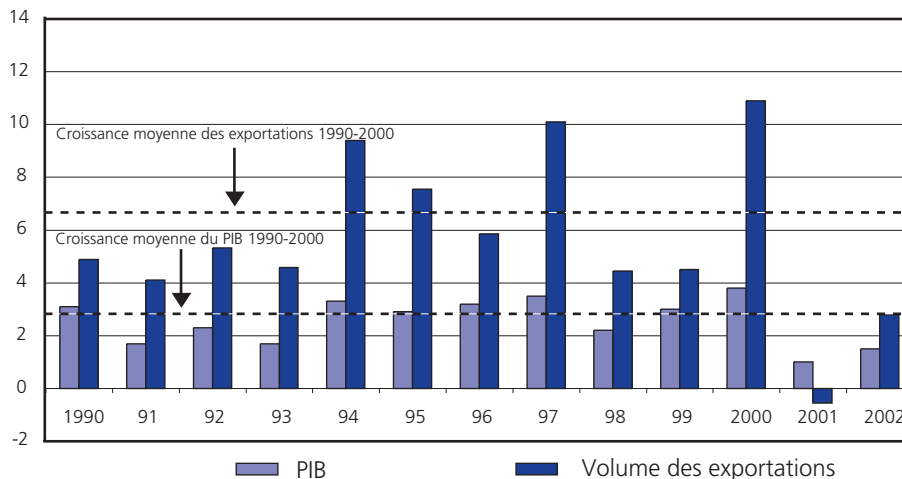
La hausse des prix des biens manufacturés peut être largement imputée à l'évolution des prix européens, car les prix des exportations et des importations de biens manufacturés ont continué à diminuer en 2002 aux États-Unis et au Japon. Parmi les biens manufacturés, les prix des produits en fer et en acier et des produits de l'industrie automobile ont enregistré des augmentations supérieures à la moyenne alors que ceux des matériels de bureau et de télécommunications ont continué à diminuer. Les prix des produits chimiques et des vêtements faisant l'objet d'échanges internationaux n'ont que marginalement augmenté.

⁷ Estimations reposant sur la baisse moyenne des quatre grands indices boursiers: NYSE-Composite, FTSE 100, Francfort DAX et Tokyo Topix. Source: World Federation of Exchanges (<http://www.world-exchanges.org>).

Graphique IA.2

La reprise du commerce de marchandises a été plus marquée que celle de la production en 2002

(Variation annuelle en pourcentage)



Source: OMC, Statistiques du commerce international.

La reprise de l'activité économique mondiale s'est accompagnée d'un redressement des flux commerciaux internationaux. D'après des estimations préliminaires, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté en volume de 2,5 pour cent en 2002, après avoir fléchi l'année précédente. Bien que la reprise du commerce mondial ait été plus rapide que celle de la production, l'expansion a été inférieure de plus de moitié au taux moyen enregistré dans les années 90 (voir graphique IA.2). Les taux de croissance annuelle moyenne masquent la forte diminution du commerce mondial en 2001 et sa reprise rapide entre le dernier trimestre de 2001 et le troisième trimestre de 2002. Au quatrième trimestre de 2002, la croissance du commerce s'est nettement ralentie tant aux États-Unis qu'en Europe occidentale.

Le ralentissement de la croissance du commerce au dernier trimestre de 2002 a été dû en grande partie à la faiblesse persistante de l'investissement dans les grands pays développés et en Amérique latine. La diminution continue des nouveaux investissements productifs en 2002 peut être attribuée aux faibles taux d'utilisation des capacités dans le secteur manufacturier, en particulier dans les secteurs des technologies de l'information et du matériel de télécommunications. Les dépenses mondiales dans les installations de production de matériel électronique, de matériel informatique et de semi-conducteurs ont encore diminué.⁸ Les répercussions de la diminution des dépenses d'investissement sur les courants d'échanges sont illustrées par la contraction continue des importations de biens d'équipement des États-Unis en 2002, alors que leurs importations de tous les autres produits ont augmenté de 6 pour cent.⁹

En grande partie du fait de la faiblesse des dépenses d'investissement, la croissance du commerce (moyenne des exportations et des importations) de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale a été plus faible que la croissance de leur PIB. Toutefois, en Asie et dans les économies en transition, le volume du commerce a augmenté au moins deux fois plus vite que la production, et dans les deux cas, cette augmentation a été bien supérieure à la moyenne mondiale. La vigoureuse croissance du commerce de ces régions, qui a été de l'ordre de 10 pour cent en 2002, a résulté en grande partie de la forte augmentation de la demande intérieure et intrarégionale. Les résultats de ces deux régions expliquent pourquoi la croissance du commerce mondial a été plus rapide que celle de la production en 2002. En revanche, en Amérique latine, la diminution de la production a entraîné une contraction des importations de 5,5 pour cent, tandis que les exportations ont

⁸ D'après des sources industrielles, les ventes mondiales de matériel électronique et de matériel informatique ont diminué d'environ 5 pour cent en 2002 et celles de matériel de fabrication de semi-conducteurs de plus de 20 pour cent.

⁹ Département du commerce des États-Unis, Commerce News, FT-900-12, pièce n° 11, page 16.

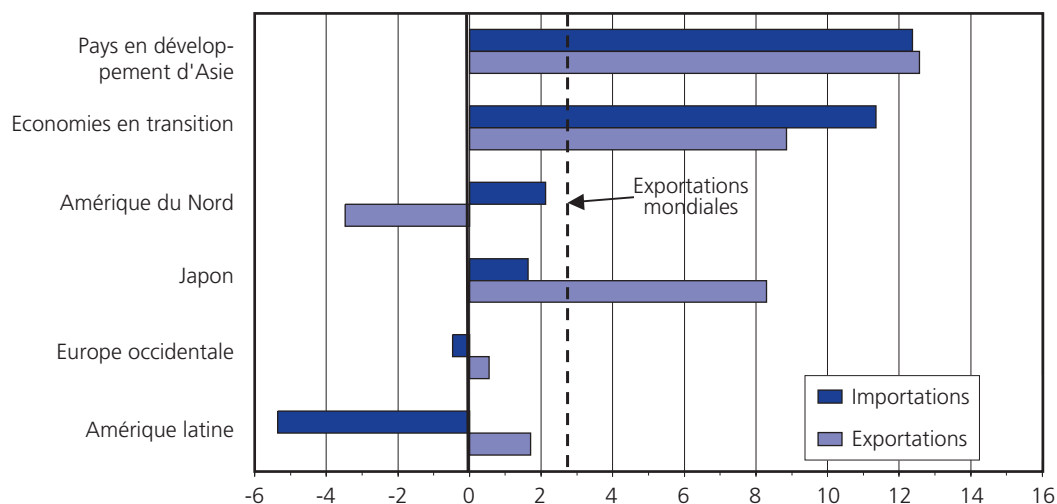
continué de croître, malgré le recul du commerce intrarégional et grâce à l'augmentation du commerce avec des pays d'autres régions. Dans l'ensemble, le commerce et la production ont tous deux diminué en Amérique latine, mais la diminution du commerce a été plus marquée que celle de la production.

La reprise du commerce mondial l'an dernier a été due en grande partie à l'accroissement des importations de l'Amérique du Nord et en particulier des États-Unis. Les importations de marchandises des États-Unis représentent un cinquième du commerce mondial et ont augmenté de 3 pour cent en volume, ce qui est plus rapide que la croissance du commerce mondial. L'augmentation assez soutenue de la consommation privée et publique aux États-Unis a continué de stimuler la demande d'importations. Les pays en développement d'Asie et les économies en transition, qui sont les deux régions où la croissance du PIB a été la plus forte, ont aussi contribué largement à l'accroissement des importations. Les importations des pays en développement d'Asie ont augmenté de 12,5 pour cent, après avoir diminué l'année précédente (voir graphique IA.3). Cette reprise spectaculaire peut s'expliquer par deux facteurs. Premièrement, le fort accroissement des apports d'IED après l'accession de la Chine à l'OMC a entraîné une augmentation de près d'un quart des importations réelles du pays. Et deuxièmement, il y a une reprise des importations des pays en développement d'Asie de l'Est exportateurs de technologies de l'information, qui ont augmenté de près de 9 pour cent (après avoir reculé de 8,5 pour cent l'année précédente). En ce qui concerne les économies en transition, la vigueur des importations a été due pour l'essentiel à la demande en Russie, bien que l'essor des importations ait reposé sur une large base puisque plus de la moitié des économies en transition ont enregistré une croissance à deux chiffres.

Graphique IA.3

Fortes variations de la croissance du commerce en volume par région, en 2002

(Variation annuelle en pourcentage)



Source: OMC.

La reprise du commerce mondial a été retardée par la stagnation des importations en Europe occidentale et par leur contraction en Amérique latine. Parmi les pays d'Europe occidentale, la France, l'Allemagne et la Suisse ont vu leurs importations diminuer ou stagner alors que celles de la Belgique et du Danemark ont augmenté assez vigoureusement. En Amérique latine, la diminution des entrées nettes de capitaux a imposé une réduction du déficit courant, qui a résulté principalement de la diminution des importations de l'ordre de 4 pour cent et de l'augmentation des exportations extrarégionales.

c) L'évolution des prix et des taux de change contribue à l'augmentation de la valeur du commerce mondial

L'accroissement du volume des échanges, conjugué à une légère hausse des prix des produits faisant l'objet d'échanges internationaux, a entraîné une augmentation de la valeur du commerce mondial. Les exportations de marchandises et de services commerciaux ont augmenté, respectivement, de 4 pour cent et de 5 pour cent en 2002. Ces taux de croissance du commerce en valeur nominale étaient cependant inférieurs aux taux moyens enregistrés dans les années 90 (voir tableau IA.1). La croissance du commerce des marchandises en 2002 a compensé la diminution observée l'année précédente, tandis que le commerce des services commerciaux a atteint un nouveau sommet. En ce qui concerne les exportations mondiales de marchandises, les données disponibles indiquent que l'accroissement des exportations de produits manufacturés a été supérieur à la moyenne et que celui des exportations de produits des industries extractives et de produits agricoles a été inférieur à la moyenne. Parmi les différentes catégories de services commerciaux, les exportations d'autres services commerciaux, catégorie la plus importante, ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide que les exportations de services de voyage et de transport.

Tableau IA.1

Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 1990-2002

(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Variation annuelle en pourcentage				
	2002	1990-2000	1999	2000	2001	2002
Marchandises	6240	6	4	13	-4	4
Services commerciaux	1540	7	3	6	-1	5

Source: OMC.

Comme les taux d'inflation et de change ont évolué de façon très différente selon les régions, l'évolution du commerce de marchandises n'a pas été la même en valeur nominale et en volume. Cela est particulièrement net dans le cas de l'Europe occidentale dont les exportations ont stagné à 0,6 pour cent en volume alors qu'elles ont augmenté de 5,5 pour cent en valeur. Cette différence peut être attribuée presque entièrement à la dépréciation de 5 pour cent du dollar par rapport à l'euro et à d'autres monnaies d'Europe occidentale. L'Asie et les économies en transition sont les régions où la croissance des exportations en valeur a été la plus forte, suivies par l'Europe occidentale. L'Amérique du Nord a enregistré quant à elle la plus forte contraction des exportations, tandis que les importations ont augmenté de 1,5 pour cent. La croissance à deux chiffres des importations des économies en transition contraste avec la diminution de 6,5 pour cent des importations de l'Amérique latine, où la baisse a été plus marquée que dans toutes les autres régions. Les exportations de l'Amérique latine ont légèrement augmenté malgré une forte contraction du commerce intrarégional, qui a été contrebalancée par une augmentation des expéditions vers d'autres régions. Les exportations et les importations de l'Afrique ont légèrement progressé. D'après les estimations, les exportations du Moyen-Orient ont encore diminué en 2002, mais plus faiblement qu'en 2001. L'accroissement continu des importations de la région a quelque peu réduit son important excédent commercial.

2. ÉVOLUTION DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES SELON LES RÉGIONS

En 2002, le commerce de l'Amérique du Nord a été caractérisé par la mauvaise tenue des exportations de marchandises qui ont diminué de 4 pour cent (voir tableau IA.2). Cela a été dû en grande partie au fléchissement de la demande de certains des principaux partenaires commerciaux de cette région, dont l'économie était en quasi-stagnation, comme l'Europe occidentale et le Japon, ou en contraction pure et simple, comme l'Amérique latine. Malgré la dépréciation récente du dollar, il se peut aussi que le manque de compétitivité des prix ait été un autre facteur important dans la mesure où les exportations des États-Unis ont diminué même à destination des régions dont les importations ont fortement augmenté. Les exportations des États-Unis ont perdu des parts de marché non seulement dans les pays en développement d'Asie, dans les économies en transition, en Europe occidentale et dans la région de l'ALENA mais aussi dans les économies en développement d'Amérique latine, du Moyen-Orient et d'Afrique. Les importations ont cependant continué de croître du fait du niveau soutenu des dépenses de consommation et de la poursuite d'une politique budgétaire de plus en plus expansionniste. Les dépenses de consommation, en particulier pour l'achat de biens durables, sont restées importantes en raison de la faible inflation, du dynamisme du marché immobilier, qui ont partiellement compensé les pertes sur le marché boursier, et de l'allègement des impôts.¹⁰ Le déficit du budget fédéral est passé à 158 milliards de dollars pour l'exercice 2002, ce qui représente environ 1,5 pour cent du PIB. L'augmentation du déficit est due au ralentissement de la croissance économique, à l'accroissement des dépenses de sécurité intérieure et aux allègements fiscaux de 2001. Les prix des exportations et des importations de l'Amérique du Nord ont légèrement baissé en 2002, ce qui a contribué à la faible augmentation de la valeur du commerce des marchandises. En revanche, le commerce des services commerciaux a affiché de meilleurs résultats, les exportations augmentant de 3 pour cent et les importations de 11 pour cent (voir tableau IA.3).¹¹ Une fois encore, les résultats des trois principaux secteurs de services ont été très différents. Le commerce des services de voyage et de transport a reculé tandis que les importations et les exportations des autres services ont enregistré une croissance à deux chiffres.

Le commerce intra-nord-américain a légèrement diminué tandis que les exportations vers les pays en crise d'Amérique du Sud et vers les économies en stagnation d'Europe occidentale ont enregistré une baisse à deux chiffres. Toutefois, les importations en provenance de ces régions ont légèrement augmenté en 2002. L'augmentation des importations en provenance d'Asie a été due en grande partie à l'accroissement des expéditions de la Chine. Les importations des États-Unis en provenance de ce pays ont progressé de 20 pour cent alors que celles en provenance du Japon et des quatre NPI ont fléchi. La forte diminution des exportations et des importations des États-Unis à destination ou en provenance du Japon; de Hong Kong, Chine et de Singapour témoigne d'une réorientation structurelle du commerce des États-Unis avec les pays asiatiques. Pour la première fois, la Chine est devenue le principal fournisseur asiatique de marchandises des États-Unis, à la place du Japon. Bien que les exportations des États-Unis vers la Chine aient progressé rapidement, le déficit commercial bilatéral s'est considérablement creusé pour atteindre près de 103 milliards de dollars, ce qui est plus qu'avec tout autre pays.

¹⁰ Selon les estimations, l'adoption des mesures de relance économique et des allègements fiscaux prévus dans le collectif budgétaire de 2001 aurait entraîné une réduction de 78 milliards de dollars des impôts fédéraux dus en 2002.

¹¹ Cette augmentation est liée pour l'essentiel à la reprise des importations de services d'assurance par les États-Unis, qui avaient diminué en raison des paiements d'assurance effectués à la suite des attentats terroristes du 11 septembre 2001.

Tableau IA.2
Croissance de la valeur du commerce des marchandises par région, 1990-2002
 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2002	1990-2000	2001	2002	2002	1990-2000	2001	2002
Monde	6240	6	-4	4	6500	6	-4	3
Amérique du Nord	946	7	-7	-4	1431	9	-6	2
États Unis	694	7	-7	-5	1202	9	-6	2
Amérique latine	351	9	-3	1	355	12	-2	-7
Mexique	161	15	-5	1	176	15	-4	0
MERCOSUR	88	6	4	1	62	12	-6	-26
Autres pays	102	6	-7	0	116	7	3	-3
Europe occidentale	2648	4	0	5	2644	4	-2	4
Union européenne (15)	2441	4	0	5	2438	4	-2	3
Sans le commerce Intra-UE	939	5	1	6	931	5	-4	1
Commerce Intra-UE	1502	4	-1	5	1507	4	-1	5
Économies en transition	309	10	5	8	297	8	11	10
Europe centrale et orientale	145	10	12	12	176	12	9	10
Fédération de Russie	107	-	-2	4	60	-	20	12
Afrique	139	3	-6	1	133	3	2	1
Moyen-Orient	236	6	-7	-2	183	5	4	2
Asie	1610	8	-9	8	1457	8	-7	6
Japon	416	5	-16	3	336	5	-8	-4
Pays en développement d'Asie	1114	11	-7	10	1033	9	-7	9
Chine	326	15	7	22	295	16	8	21
Pays exportateurs de technologies de l'information (6) ^a	618	10	-13	7	561	9	-13	6

^a Corée, Rép. de, Malaisie, Philippines, Singapour, Taïpei chinois et Thaïlande.

Source: OMC.

On peut s'attendre à ce que les mesures de sauvegarde d'urgence imposées par les États-Unis sur certains produits en aciers spéciaux aient eu pour effet de réduire les importations d'acier des États-Unis mais ces effets ne peuvent pas encore être estimés avec précision. Cependant, la valeur des importations totales de fer et d'acier aux États-Unis (y compris celles qui ne sont pas soumises à des restrictions) avait déjà diminué de 22 pour cent en 2001, puis encore de 2 pour cent l'année dernière. Les prix des importations de fer et d'acier ayant augmenté en moyenne de 1,5 pour cent pour les États-Unis, la réduction des importations a été plus importante en volume qu'en valeur.

Tableau IA.3
Croissance de la valeur du commerce mondial des services commerciaux par région, 1990-2002

(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2002	1990-2000	2001	2002	2002	1990-2000	2001	2002
Monde	1540	7	-1	5	1520	6	-1	5
Amérique du Nord	304	7	-4	3	260	7	-5	11
États Unis	268	7	-4	3	218	8	-5	13
Amérique latine	55	7	-2	-6	63	7	0	-12
Mexique	13	7	-7	0	16	5	-1	-1
MERCOSUR	13	8	-5	-13	19	10	-3	-26
Autres pays	30	7	1	-5	28	7	3	-6
Europe occidentale	744	5	1	7	695	5	2	6
Union européenne (15)	673	5	2	8	651	6	3	6
Économies en transition	58	...	7	8	63	...	11	12
Europe centrale et orientale	33	...	6	3	29	...	7	12
Fédération de Russie	12	...	10	18	21	...	12	13
Afrique	29	5	1	-6	40	4	4	1
Moyen-Orient	32	9	-7	-4	47	4	-6	3
Asie	316	9	-1	5	354	7	-4	1
Japon	65	5	-7	2	105	3	-7	-2
Pays en développement d'Asie	230	11	2	6	227	11	-1	2
Chine	37	18	9	13	44	24	9	13
Hong Kong, Chine	44	8	2	6	24	8	-1	-2
Corée, Rép. de	29	13	0	-1	34	13	0	2
Singapour	27	8	-2	3	21	10	-6	1

Source: OMC.

D'autres mesures prises par les États-Unis en 2002 dans le domaine commercial risquent d'avoir une incidence à la fois à court terme et à long terme sur les flux commerciaux, mais celle-ci n'est pas toujours quantifiable. Pour la première fois depuis 1994, le Congrès a accordé le mandat pour la promotion des échanges commerciaux au Président des États-Unis. L'octroi de ce mandat en août 2002 a donné un signal fort de la détermination, mais aussi de la capacité des États-Unis à faire progresser les négociations commerciales de l'OMC. Cependant, le Congrès des États-Unis a également approuvé la Loi de 2002 sur l'agriculture, dont l'objectif est d'augmenter les dépenses agricoles de 82,8 milliards de dollars sur une période de six ans. Il s'agit là d'une préoccupation majeure. Les exportations agricoles des États-Unis ont légèrement diminué en 2002 en valeur, même si la diminution a été plus importante en volume, car les prix ont augmenté aux États-Unis. Les importations de produits agricoles primaires ont augmenté de 6 pour cent à la fois en valeur et en volume.

En 2002, les États-Unis ont encore développé leur politique commerciale préférentielle dans de nombreuses régions en concluant des accords de libre-échange avec le Chili et la Jordanie, en accélérant le processus de suppression des droits de douane convenu au début de 2002 entre les membres de l'ALENA et en élargissant la liste des pays africains bénéficiant de la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA). Comme il est expliqué plus loin pour d'autres régions, de nombreux pays ont continué à partager leur attention entre les négociations commerciales multilatérales et la négociation d'accords commerciaux préférentiels (voir également la section IB.3 du présent rapport).

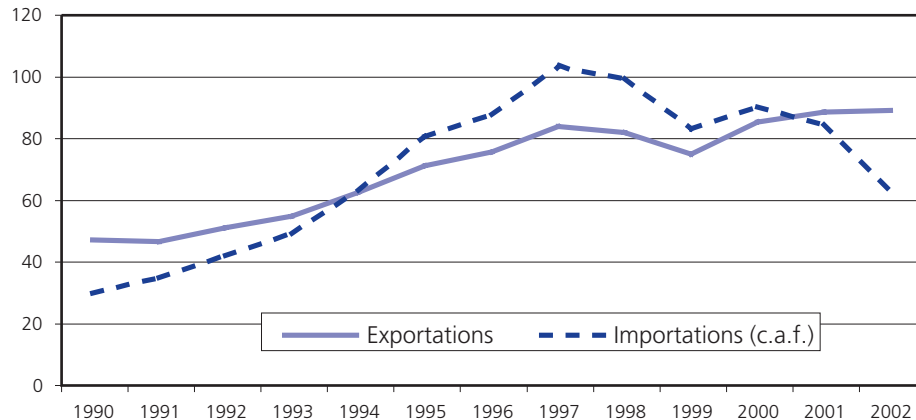
L'Amérique latine a connu, en 2002, une de ses années les plus difficiles depuis la crise de la dette des années 80. Les entrées nettes de capitaux privés dans la région, qui dépassaient 60 milliards de dollars en 1999 et 2000, ont servi à financer des déficits courants importants et à soutenir l'activité économique, l'investissement et les importations. Mais elles ont fortement diminué lorsque les investisseurs étrangers ont perdu confiance dans la viabilité des politiques économiques poursuivies par certains grands pays de la région. Cette réduction avait déjà commencé en 2001 et s'est accentuée en 2002. Même les entrées d'IED, qui représentaient encore un volume considérable en 2001, ont diminué l'année dernière.¹² Les réductions de flux ont d'abord été compensées par une réduction des réserves de change puis par des dévaluations comprises entre 50 et 70 pour cent dans les pays les plus touchés. Au début de janvier 2002, l'Argentine a décidé d'abandonner la parité entre le peso argentin et le dollar EU fixée dix ans plus tôt et a dévalué le peso de 30 pour cent, ce qui a déclenché une série de dévaluations dans la région. La faiblesse persistante des prix de nombreux produits primaires en 2002 a limité les recettes d'exportation de nombreux pays de la région et la forte contraction de l'activité économique a considérablement freiné les importations.

La crise financière en Argentine, les répercussions économiques sur ses voisins du MERCOSUR, et les troubles civils au Venezuela sont les principaux facteurs qui ont contribué à la contraction de près de 7 pour cent des importations de marchandises de l'Amérique latine en 2002. Celles de l'Argentine se sont effondrées, chutant de 55 pour cent, ce qui est beaucoup plus que les plus fortes baisses enregistrées pendant la crise financière asiatique. Parmi les sept grandes régions examinées ici, l'Amérique latine est celle où la diminution des importations a été la plus marquée, contrastant avec ses résultats commerciaux dans les années 90, pendant lesquelles ses importations et ses exportations avaient augmenté à un rythme bien supérieur à la moyenne mondiale. Les exportations de marchandises ont légèrement progressé car le recul du commerce intrarégional a été compensé par l'augmentation des exportations vers les autres régions (graphique IA.4). Pour la première fois depuis 1991, la balance du commerce des marchandises (calculée sur une base f.a.b.) est redevenue positive. D'après les estimations, les importations de services commerciaux ont diminué de plus de 10 pour cent en 2002. À la différence des exportations de marchandises, les exportations de services commerciaux de la région ont reculé d'environ 5 pour cent.

Les pays du MERCOSUR ont augmenté de 1 pour cent leurs exportations totales, car la contraction spectaculaire du commerce intrarégional, qui a diminué de plus d'un tiers, a été compensée par une augmentation de 8 pour cent des expéditions vers toutes les autres destinations. Le Brésil, qui est le pays le moins dépendant du commerce intra-MERCOSUR, a augmenté de 4 pour cent ses exportations totales de marchandises. En 2000, le commerce intra-MERCOSUR avait représenté environ un cinquième des exportations et des importations totales. Mais en raison des énormes difficultés économiques de la région au cours des dernières années, sa part a chuté très rapidement. Sa part des exportations a été réduite de près de moitié (de 20 pour cent à 11 pour cent). Malgré la marge préférentielle assez importante (environ 13 pour cent en moyenne) sur les importations provenant des pays du MERCOSUR, la part d'importations intra-MERCOSUR est retombée à des niveaux qui n'avaient pas été observés depuis 1995.

¹² L'augmentation des flux d'IED vers le Mexique constitue une exception de taille à cette évolution régionale.

Graphique IA.4 Tendances divergentes du commerce des marchandises dans le MERCOSUR en 2002 (Milliards de dollars)



Source: OMC.

Les exportations de marchandises de l'Amérique latine ont légèrement augmenté car la contraction du commerce intrarégional a été compensée par l'augmentation des exportations vers les autres régions. La remontée des prix des produits de base pendant l'année et la reprise économique aux États-Unis ont contribué à cette progression. La plupart des pays d'Amérique latine ont vu leurs importations diminuer ou stagner, alors que celles du Costa Rica ont augmenté de 9 pour cent. Le Mexique a profité de la reprise aux États-Unis tandis qu'au Costa Rica, la reprise des expéditions de semi-conducteurs a stimulé à la fois les importations et les exportations. Malgré la faiblesse persistante des prix de nombreux produits primaires, les exportations de bon nombre des pays d'Amérique centrale et des Caraïbes se sont nettement redressées.

En Europe occidentale, l'activité économique est restée atone suite à la diminution de la demande intérieure, en Allemagne, principale économie de la région. La croissance de la demande intérieure est restée positive pour le reste de la région, mais a stagné dans plusieurs autres pays. Dans la zone euro, la consommation publique a été la catégorie de dépenses la plus dynamique tandis que la consommation privée a fléchi et que l'investissement fixe des entreprises a diminué de près de 3 pour cent. Dans cette conjoncture économique maussade, le processus d'intégration européenne s'est poursuivi.

Au début de l'année, une nouvelle et importante étape a été franchie dans l'intégration monétaire avec l'introduction de l'euro, qui a remplacé dix monnaies nationales (encadré IA.1).

Encadré IA.1: Les effets de l'euro sur le commerce et les marchés financiers

L'introduction de l'euro en janvier 1999, suivie par la suppression des monnaies nationales dans la zone euro en 2002, aura nécessairement de fortes répercussions sur les flux commerciaux et financiers.

L'euro est désormais la deuxième monnaie la plus utilisée dans le monde. Environ 1 pour cent des réserves de change officielles des pays membres du FMI était libellé en euro à la fin de 2001. La moitié environ du commerce extérieur de la zone euro est libellée en euro. Un cinquième environ des opérations mondiales en devises implique l'euro. La part des obligations internationales libellées en euro émises par des non-résidents est passée à 29 pour cent (contre 44 pour cent pour le dollar). Cinquante pays incluent l'euro dans leur politique de taux de change, à titre de point d'ancrage ou de monnaie de référence (mais ils ne représentent toutefois que 4 pour cent du PIB mondial).

-->

En théorie, le passage à l'euro devrait stimuler la croissance du commerce. Les taux de change flottants créent une incertitude qui décourage le commerce et l'investissement au niveau international. La fixation des parités supprime cette incertitude. En outre, l'adoption d'une monnaie commune par des partenaires commerciaux éliminera les coûts de transaction des opérations de change. Selon une étude réalisée, l'appartenance à une union monétaire ou à un institut monétaire peut aller jusqu'à tripler le commerce entre les participants. Enfin, les échanges effectués dans une monnaie commune favorisent la création de flux commerciaux sans entraîner, semble-t-il, de détournement d'échanges.¹

Le passage à l'euro peut également avoir des effets indirects sur les flux commerciaux et financiers via l'incidence des politiques conduites sur la stabilité macro-économique et la croissance économique. Ces effets sont liés à la capacité des autorités monétaires de juguler l'inflation au sein d'une zone monétaire et donc à l'impôt de seigneurage et au niveau des taux d'intérêt.

L'euro a facilité l'intégration des marchés financiers dans la zone euro. Les taux d'intérêt ont rapidement convergés - pour s'aligner en règle générale sur les taux allemands - bien avant le lancement de la monnaie commune. Certains segments du secteur financier de la zone euro ont été consolidés via des fusions et acquisitions ou l'ouverture de succursales par des banques de l'Union européenne, mais les changements ont été relativement modestes.² L'introduction de l'euro a aussi facilité un rééquilibrage du financement des investissements, le crédit bancaire cédant du terrain aux autres sources de financement.³

Le dollar EU a enregistré un net recul l'année dernière par rapport aux grandes monnaies. L'euro est passé d'un niveau sensiblement inférieur au dollar (86 cents pour 1 euro) au début de l'année à 1,05 dollar pour 1 euro à la fin de l'année. L'euro a aussi gagné environ 10 pour cent par rapport au yen, passant de 114,8 à 125,7 yen à la fin de l'année. Sur une base pondérée en fonction des échanges internationaux, l'euro s'est apprécié d'environ 6,8 pour cent durant l'année.⁴ Parmi les raisons de la faiblesse du dollar, on peut citer la reprise économique plus lente que prévue aux États-Unis, la perte de confiance résultant d'une avalanche de scandales dans les entreprises, la montée des tensions géopolitiques et l'aggravation du déficit courant vers la fin de l'année. Le redressement de l'euro pourrait rendre les exportations de la zone euro moins compétitives et augmenter les importations. Cela ne semble pas avoir été le cas pourtant, puisque les exportations de la zone euro ont augmenté de 2,1 pour cent les onze premiers mois de 2002, tandis que les importations ont diminué de 4,1 pour cent. Ensemble, ces deux facteurs ont entraîné une forte augmentation de l'excédent de marchandises (de 56,7 milliards d'euros) par rapport à 2001.⁵ Cela s'explique notamment par le retard avec lequel l'évolution des taux de change affecte les flux commerciaux.

¹ Frankel et Rose (2001). Pour d'autres preuves dans ce sens, voir Kenen (2002); Lopez-Cordova and Meissner (2000) et Micco, Stein and Ordonez (2002).

² Pour plus de détails, voir Baldwin et Wyplosz. Téléchargeable à l'adresse: <http://heiwwww.unige.ch/~baldwin/THX,-R>

³ Galati and Tsatsaronis (2001).

⁴ Sur la base des données extraites du Bulletin mensuel de la BCE (février 2003). Les taux de change effectifs nominal et réel «étroits» de l'euro sont des moyennes pondérées des taux de change bilatéraux avec le dollar, le yen, le franc suisse et la livre. Les pondérations utilisées sont les échanges commerciaux moyens de produits manufacturés de ces pays en 1995-1997 avec la zone euro.

⁵ Bulletin mensuel de la BCE (février 2003).

Source: Banque centrale européenne (2002).

En décembre 2002, les chefs des 15 gouvernements de l'Union européenne se sont mis d'accord avec leurs homologues des dix pays candidats à l'adhésion à l'UE sur le cadre financier de leur future participation. À la suite de la signature des traités d'adhésion en avril 2003, et en fonction du rythme de ratification des traités par les parlements nationaux, l'élargissement de l'UE à 25 pays pourrait prendre effet en mai 2004 (encadré IA.2). Il faut relever, parmi les autres faits nouveaux survenus en 2002 dans le domaine commercial, la conclusion d'accords de libre-échange avec la Jordanie, l'Afrique du Sud et le Mexique et l'ouverture de négociations relatives aux accords de partenariat économique prescrites par l'Accord de Cotonou.

Encadré IA.2: L'élargissement de l'Union européenne de 15 à 25 membres

Principales mesures. Lors du Sommet de Copenhague, les 12 et 13 décembre 2002, le Conseil européen a conclu officiellement les négociations avec dix pays en approuvant leur adhésion à l'Union européenne. Ces dix pays sont l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République tchèque, la République slovaque, la Hongrie, la Slovénie, Chypre et Malte. L'adhésion effective de ces dix pays est prévue pour le 1er mai 2004 à condition que la liste des conditions pour 2003 (qui concerne principalement les ratifications) soit respectée.

Incidence probable. Comme le montre le tableau ci-dessous, les dix pays adhérents représenteront 15 pour cent de la population de l'UE et 19 pour cent de la population de la zone UE. Malgré son importance, cet élargissement n'est pas le plus spectaculaire qu'ait connu l'UE. Le passage de six à neuf membres en 1973 était plus important sur le plan démographique et, globalement, les adhésions précédentes représentaient un élargissement plus grand en termes de superficie. Mais c'est du point de vue de la taille économique du marché que la contribution sera la plus minime. Les dix pays n'ajouteront que 5 pour cent au PIB de l'UE, ce qui reflète à la fois la petite taille de la plupart des pays adhérents et leur faible revenu par habitant.

Parts des futures membres dans la population, la superficie, le PIB et les exportations de l'UE élargie (1973-2004) (Pourcentage)

Élargissement de l'Union européenne	Date	Population	Superficie	PIB	Exportations
De six à neuf	1973	25	22	20	21
De neuf à 12	1981-86	18	31	9	3
De 12 à 15	1995	6	27	7	9
De 15 à 25	2004	15	19	5	6

Sources: Revue Élargissement, Paris, MINEFI – DREE/Trésor, n° 37, page 2, et Secrétariat de l'OMC.

L'élargissement ne devrait pas fondamentalement augmenter les parts de commerce entre les pays de l'UE (15) et les dix futurs membres. Ceci est dû surtout au fait que, pour l'essentiel, la réorientation des échanges a déjà eu lieu dans le cadre des Accords européens – accords de libre-échange élargis – qui ont précédé l'élargissement. En effet, les futurs membres ont alors (en 1994) bénéficié d'un accès en quasi-franchise de droits aux marchés européens pour les produits industriels (et en franchise totale depuis 1998). La part de l'UE dans les importations totales des dix futurs membres est restée constante à un niveau de 58 pour cent entre 1995 et 2001, et la part des exportations de ces pays vers l'UE est passée de 60 pour cent à 68 pour cent durant la même période. La part des nouveaux arrivants dans le commerce total de l'UE est restée très peu importante et stable – entre 4 et 5 pour cent – durant cette période.

-->

Sur la base du commerce mondial en valeur en 2001, l'élargissement fera passer la part du commerce intra-UE dans le commerce total de l'UE de près de 62 pour cent à 67 pour cent, alors que la part de l'UE dans les exportations mondiales de marchandises (y compris les flux intra-UE) atteindra 41 pour cent. Le degré d'intégration des futurs membres ressort aussi clairement de la forte augmentation des flux d'IED en provenance de l'UE. Ceux-ci sont passés de 1,5 pour cent du PIB de ces pays en 1996 à 3,2 pour cent en 2000, et représentaient 80 pour cent de l'afflux d'IED dans les futurs membres de l'UE en 2000.

Étant donné que les futurs membres adopteront le tarif extérieur commun de la CE, d'autres partenaires commerciaux se demandent comment leur propre accès aux marchés de ces dix pays sera affecté. En adoptant l'*acquis communautaire*, les pays d'Europe centrale et orientale augmenteront probablement leur protection moyenne dans le secteur de l'agriculture et diminueront celle-ci dans l'industrie et les services. Par contre, les pays des Balkans diminueront leur protection moyenne dans ces trois secteurs.¹ Les dix pays en question étant aussi Membres de l'OMC, l'adhésion pourrait entraîner, pour les engagements en vigueur dans le cadre de l'OMC, des améliorations dans certains domaines mais une détérioration dans d'autres. Les Membres de l'OMC qui pourraient être lésés seront en droit de négocier une compensation.

¹ Francois et Rombout (2001).

Étant donné la dépréciation d'environ 5 pour cent du dollar EU par rapport à l'euro, à la livre et à plusieurs autres monnaies européennes, les résultats commerciaux de l'Europe occidentale, exprimés en dollars, dissimulaient la stagnation du commerce en volume. Les exportations de marchandises ont augmenté de 5,5 pour cent en dollars tandis que l'accroissement des importations a été limité à 3,5 pour cent. Les importations de l'UE en provenance des pays tiers ont stagné mais le commerce intrarégional s'est accru de 4,5 pour cent. Les exportations vers les pays tiers ont été la composante la plus dynamique du commerce de l'UE, avec une augmentation d'environ 6 pour cent. Parmi les autres pays d'Europe occidentale, la Suisse a vu ses exportations de marchandises augmenter de 7 pour cent, en grande partie en raison de l'appréciation du franc suisse. Du fait de la stagnation de l'économie suisse, les importations n'ont pas changé par rapport à l'année précédente. En Turquie, les importations se sont nettement redressées en 2002, après avoir fléchi l'année précédente, et les exportations ont encore affiché une croissance à deux chiffres. Les exportations de services commerciaux de l'Europe occidentale, qui représentent près de la moitié du commerce mondial des services, ont augmenté de près de 8 pour cent, ce qui était un peu plus que les importations. Leur augmentation, en dollars, a été due pour l'essentiel aux variations des taux de change. Les exportations de services de transport sont celles qui ont le moins progressé tandis que les exportations des autres services commerciaux sont celles qui ont affiché les meilleurs résultats en 2002.

Plus de dix ans après la chute du mur de Berlin et la dissolution de l'URSS, de nombreuses économies en transition s'emploient encore à transformer leur économie planifiée en économie de marché. Les progrès ont été inégaux et, malgré beaucoup de bons résultats, le processus de réforme reste incomplet, en particulier dans les économies de la CEI. Six des 15 États successeurs de l'ancienne URSS ont déjà rejoint l'OMC. L'Arménie sera le septième une fois que son Parlement aura signé le Protocole d'accession, accepté par les Membres de l'OMC le 10 décembre 2002. Les États baltes et cinq pays d'Europe centrale et orientale ont conclu leurs négociations d'adhésion à l'UE en décembre 2002, ancrant ainsi leurs économies en Europe occidentale. Au cours des dix dernières années, les échanges commerciaux et les flux d'investissement ont déjà solidement amarré ces économies à l'Europe occidentale. Le processus de transition a été marqué en particulier par la réorientation massive des courants d'échange de l'intérieur de la région vers l'extérieur, et notamment vers l'Europe occidentale. Cette restructuration peut être observée non seulement dans le commerce des pays d'Europe centrale et orientale et des États baltes, mais aussi dans celui des pays de la CEI. Les efforts déployés pour maintenir le commerce intrarégional par diverses formes d'ACR n'ont guère été couronnés de succès à ce jour.¹³ Le commerce intra-CEI en 2002 se situait toujours aux alentours du niveau atteint en 1994, alors que

les exportations extra-CEI ont pratiquement doublé entre 1994 et 2002. Malgré une croissance économique assez vigoureuse dans la région, la part du commerce intrarégional dans les exportations et les importations de marchandises de la CEI est tombée à un tiers et à un cinquième, respectivement. Ce nouveau repli peut être imputé en partie aux mesures commerciales restrictives prises par la Russie à l'encontre des importations en provenance d'Ukraine au milieu de l'année 2001.

Le commerce de marchandises des pays en transition a été soutenu par la forte croissance de la demande intérieure, surtout de la consommation privée, et par l'accroissement des entrées d'IED en Europe centrale et orientale. Les importations de marchandises et de services commerciaux de la région ont connu une croissance à deux chiffres. La croissance des exportations a été un peu moins forte que celle des importations mais elle a quand même été deux fois plus rapide que celle du commerce mondial des marchandises et des services commerciaux.

Les exportations de marchandises des pays en transition ont progressé de 8 pour cent en 2002, atteignant le niveau record de 310 milliards de dollars. La Fédération de Russie, principale nation commerçante de la région, a vu ses exportations de marchandises augmenter de 3,5 pour cent tandis que onze pays en transition ont vu leurs importations augmenter de plus de 10 pour cent. Des données préliminaires indiquent que les exportations et les importations de services commerciaux de ces pays ont progressé respectivement d'environ 8 pour cent et 12 pour cent en 2002.

Les données préliminaires disponibles sur la production et le commerce de l'Afrique en 2002 n'indiquent aucun renversement de tendance en ce qui concerne les revenus ou la participation au commerce mondial. Les revenus moyens par habitant ont peu changé et la croissance du commerce de la région a été inférieure à celle du commerce mondial. Bien que plusieurs indicateurs de la dette se soient améliorés et que les prix des produits de base autres que le pétrole aient légèrement remonté par rapport à leurs faibles niveaux de 2001, une croissance générale de la production et du commerce n'a pas encore eu lieu.

En 2002, le commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Afrique a augmenté moins vite que le commerce mondial.¹⁴ Les exportations et les importations de marchandises n'ont que faiblement progressé. Les pays africains exportateurs de pétrole ont vu leurs exportations diminuer de nouveau (-3 pour cent) et leurs importations ont chuté de 5 à 10 pour cent. Les exportations et les importations de l'Afrique du Sud ont augmenté de 2 à 3 pour cent après avoir diminué l'année précédente. Les exportations des autres pays africains non exportateurs de pétrole ont augmenté plus fortement, d'environ 6 pour cent. Cette forte croissance a résulté principalement de la vigoureuse reprise des exportations en 2002, après la baisse de l'année précédente, dans plusieurs pays (dont le Maroc, l'Égypte, la Côte d'Ivoire et le Ghana).¹⁵ On estime cependant que sur 53 pays africains, six seulement ont enregistré une croissance soutenue de leurs exportations pendant la période 1999-2002.¹⁶ La croissance globale des importations de marchandises de l'Afrique a été freinée par la contraction des importations du Nigéria et de l'Égypte, qui étaient en 2001 les troisième et deuxième importateurs de marchandises de la région. Toutefois, dans au moins 15 autres pays africains, les importations ont affiché une croissance à deux chiffres.

Diverses initiatives ont été prises pour accroître les capacités productives et commerciales de l'Afrique. On peut citer des mécanismes comme l'annulation de la dette (Initiative PPTE), l'amélioration de la coopération régionale (NEPAD, Union africaine), l'Accord de Cotonou et divers régimes commerciaux préférentiels. Récemment, les États-Unis ont adopté la Loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique, qui améliore l'accès des produits africains au marché américain. Bien que les combustibles représentent la majeure partie des importations des États-Unis en provenance d'Afrique, il semble qu'un certain nombre de pays exportateurs d'autres produits aient enregistré une forte augmentation des expéditions vers les États-

¹³ Pour une analyse des divers accords intrarégionaux de la CEI, voir ONU, CEE (2003).

¹⁴ Au moment de la rédaction de ce rapport (début de mars 2003), seuls quatre pays africains avaient communiqué des données sur leur commerce de marchandises pour l'ensemble de l'année.

¹⁵ Le redressement des exportations en Côte d'Ivoire et au Ghana a été favorisé par l'envolée des prix du cacao et de l'or.

¹⁶ Ces six pays sont les suivants: Guinée équatoriale, Lesotho, Mozambique, Seychelles, Sierra Leone et Tanzanie.

Unis en 2002. Alors que les importations globales des États-Unis en provenance d'Afrique ont diminué de 20 pour cent, les importations en provenance de pays exportateurs des produits autres que combustibles qui bénéficient pleinement des préférences accordées dans le cadre de la Loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique ont augmenté de 6 pour cent. Le Kenya, le Swaziland et le Lesotho affichent les plus fortes augmentations des exportations vers les États-Unis. Des initiatives comme la loi précitée et «Tout sauf les armes» de l'UE constituent des nouveautés et peuvent donc avoir encore besoin de «mûrir». Au vu des données disponibles, on constate cependant qu'elles n'ont pas encore réussi à entraîner une croissance durable du commerce dans les pays bénéficiaires, ce qui s'explique en partie par le fait que diverses contraintes du côté de l'offre jouent également un rôle clé dans la croissance et les résultats commerciaux de l'Afrique.

En 2002, la croissance du commerce et de la production au Moyen-Orient a été freinée par la baisse de la production pétrolière de la région et par l'aggravation des tensions politiques. Comme les combustibles représentent plus des trois quarts des exportations de marchandises de la région, la diminution de la production pétrolière a des répercussions immédiates sur les recettes d'exportation. Il convient de noter que, depuis quelques années, les exportations du Moyen-Orient sont davantage orientées vers l'Asie, qui reçoit plus de la moitié des exportations de combustibles de la région.

En 2002, le commerce des marchandises et des services commerciaux du Moyen-Orient n'a pas progressé au même rythme que le commerce mondial. On estime que les exportations de marchandises de la région n'ont que légèrement diminué, malgré le recul des exportations de plusieurs grands pays exportateurs de pétrole. Cela est dû à la croissance à deux chiffres des exportations de quelques pays exportateurs plus petits. Du fait de la montée des tensions dans la région, les recettes provenant du tourisme ont baissé, ce qui a entraîné une diminution globale d'environ 4 pour cent des exportations de services commerciaux. En Israël, le niveau des exportations et des importations est resté faible.

Les importations de marchandises de la région n'ont que légèrement augmenté. La stagnation du niveau des importations dans deux des principaux pays (Arabie saoudite et Israël) a contrasté avec l'augmentation à deux chiffres des importations de l'Iran. L'excédent commercial global de la région a quelque peu diminué, mais il est resté suffisamment important pour compenser le déficit de la balance des services commerciaux de la région, qui s'est creusé en 2002.

La part relativement modeste du commerce intrarégional (moins de 8 pour cent des exportations de marchandises) peut être largement imputée à la similitude des structures de production des pays de la région. Pour intégrer davantage les économies du Golfe, l'union douanière prévue entre les membres du Conseil de coopération du Golfe a été avancée de deux ans, au 1er janvier 2003. Divers accords de libre-échange avec de grands partenaires extérieurs à la région sont également en préparation. Durant le premier semestre de 2002, la Jordanie a conclu des accords de libre-échange avec l'UE, les États-Unis et l'AELE.

En 2002, l'évolution du commerce en Asie a reflété l'évolution divergente de la croissance au Japon, qui reste la principale économie asiatique, en Chine et en Inde, les deux pays les plus peuplés du monde. Alors que la demande intérieure a stagné au Japon, l'expansion s'est poursuivie à un rythme rapide en Chine et en Inde. La croissance s'est également accélérée en 2002 dans les pays de l'ANASE et dans les autres pays de l'Asie de l'Est, pour dépasser les chiffres de l'année précédente mais, dans la plupart d'entre eux, elle a été moins forte qu'au début des années 90. Les taux de change de certaines grandes nations commerçantes d'Asie se sont raffermis face au dollar. Le yen s'est nettement redressé durant l'année après avoir atteint un creux au début de 2002. Le won coréen et le dollar de Singapour se sont également revalorisés face au dollar.

La multiplication des accords de libre-échange bilatéraux a constitué un aspect essentiel de l'évolution des politiques commerciales en Asie. Jusqu'à une période récente, l'Asie comptait le plus grand nombre de pays n'appartenant à aucun accord de libre-échange (ALE) bilatéral. Or, certains de ces pays ont signé leur premier accord de ce type en 2002.¹⁷ Le Japon et Singapour ont signé un ALE en janvier 2002. Les dirigeants de l'ANASE et de la Chine ont signé un ALE-cadre qui devrait prendre effet d'ici dix ans. Les pays de l'ANASE ont

¹⁷ Pour une analyse de l'évolution des accords régionaux de libre-échange, voir la section IB.3.

poursuivi le processus de libéralisation tarifaire accélérée qu'ils ont engagé. L'année 2002 a vu aussi la mise en œuvre, par la Chine et le Taipei chinois, des engagements de libéralisation dont ils étaient convenus dans leur protocole d'accession à l'OMC.

Le commerce des marchandises en Asie a connu une vigoureuse reprise en 2002, mais les valeurs moyennes annuelles des exportations et des importations sont restées inférieures à leurs niveaux respectifs de 2000. Le commerce des services commerciaux a été moins dynamique que celui des marchandises en 2002; les exportations ont augmenté de 5 pour cent et les importations n'ont progressé que légèrement. Alors que la fin du boom des technologies de l'information a été la principale cause de l'effondrement des exportations de l'Asie en 2001, le léger mieux enregistré par ce secteur a été un facteur important de la reprise globale en 2002. La progression d'environ 6 pour cent des échanges de six pays asiatiques où les produits électroniques représentent une large part des exportations n'a pas été suffisante pour compenser pleinement la forte contraction enregistrée en 2001. Le redressement incomplet du secteur des technologies de l'information peut s'expliquer en partie par la délocalisation en Chine d'usines jusqu'alors implantées au Japon et dans des pays en développement d'Asie de l'Est. Les exportations chinoises d'ordinateurs, de matériel de télécommunications et de semi-conducteurs ont augmenté d'un tiers environ en 2002, soit beaucoup plus que les exportations des mêmes produits en provenance des six grands exportateurs de technologies de l'information en Asie.

En 2002, le commerce du Japon a présenté deux grandes caractéristiques. La faiblesse de la demande intérieure et la dépréciation du yen par rapport au dollar EU (en moyenne annuelle) ont favorisé la croissance des exportations plus que celle des importations et ont entraîné une baisse des prix en dollars tant à l'exportation qu'à l'importation. En conséquence, l'augmentation de la valeur en dollars des exportations de marchandises du Japon a été limitée à 3 pour cent et les importations ont encore diminué, de près de 4 pour cent. La seconde caractéristique a été la forte augmentation des échanges bilatéraux avec la Chine. Les exportations du Japon vers la Chine ont augmenté de 20 pour cent et ses importations en provenance de Chine de 7 pour cent. L'an dernier, la Chine est devenue le principal fournisseur de marchandises du Japon, à la place des États-Unis.

La croissance des exportations et des importations de la Chine s'est nettement accélérée en 2002. Sur l'ensemble de l'année, les exportations et importations chinoises de marchandises ont augmenté de plus de 20 pour cent et, au quatrième trimestre, le commerce de la Chine était supérieur d'un tiers, en valeur, à son niveau de 2001. La forte expansion du commerce de la Chine en 2002 peut être attribuée dans une large mesure à un afflux sans précédent d'investissements qui sont allés en grande partie au secteur d'exportation. Il faut faire preuve de prudence quand on cherche à établir un lien entre les mesures de libéralisation des échanges prises dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC et les résultats commerciaux du pays l'année dernière. Cela dit, la libéralisation du commerce dans le secteur automobile, par exemple, a entraîné une baisse des prix intérieurs, qui a contribué à la forte augmentation de la demande de voitures de tourisme, à la poussée des importations des produits de l'industrie automobile (qui ont augmenté de 40 pour cent en valeur) et à l'essor spectaculaire de la production intérieure. Les échanges de produits agricoles de la Chine sont restés, en 2002 également, beaucoup moins dynamiques que les échanges de produits manufacturés. Les exportations de produits agricoles de la Chine ont progressé de 13 pour cent (en valeur), soit davantage que les importations, qui ont augmenté de 8,5 pour cent. En résumé, la montée en puissance de la Chine en Asie s'est poursuivie l'an passé grâce à une croissance forte et soutenue du PIB, l'augmentation des entrées d'IED et l'essor vigoureux de son commerce.

Le commerce de l'Asie a été caractérisé aussi par l'affaiblissement relatif du dynamisme de Singapour et de Hong Kong, Chine au cours des dernières années. Ce phénomène peut être attribué à au moins deux facteurs. Premièrement, Singapour et Hong Kong, Chine sont devenus l'un et l'autre des pays à revenu élevé et ont perdu leur avantage compétitif pour bon nombre de leurs exportations traditionnelles de produits manufacturés, ce qui les a amenés à réorienter leur stratégie de développement économique vers le secteur des services. Après avoir enregistré une baisse à deux chiffres en 2001, les exportations de produits d'origine locale de Hong Kong, Chine ont reculé de 18 pour cent en 2002 tandis que celles de Singapour n'ont progressé que de 1,5 pour cent. Deuxièmement, dans le secteur des services, la position de ces économies en tant que centres régionaux de distribution et de transit est maintenant contestée par les pays voisins. La croissance des ports

dans les pays voisins traduit également cette évolution. L'expansion du transport par conteneur dans les ports de Malaisie et de Chine a dépassé celle observée à Singapour et à Hong Kong, Chine.¹⁸ Selon les estimations, les exportations de services commerciaux par Singapour ont de nouveau légèrement baissé en 2002 alors que celles de Hong Kong, Chine ont augmenté de 6 pour cent.

Les données relatives au commerce des marchandises et des services commerciaux des principales puissances commerciales mondiales sont indiquées ci-après (voir tableaux IA.1, IA.2 et IA.3 de l'Appendice à la fin du présent chapitre). Parmi les grandes caractéristiques de l'évolution du commerce des services et des marchandises pour 2002, on retiendra les tendances suivantes: sur les 30 principaux exportateurs et importateurs de marchandises, cinq ont annoncé une augmentation à deux chiffres de leurs exportations alors que les États-Unis et le Canada ont enregistré une baisse. Les importations de marchandises ont diminué au Japon, en Suisse et au Brésil comme l'ont fait les importations définitives de Hong Kong, Chine et de Singapour. La Chine, la Fédération de Russie et l'Inde ont enregistré l'augmentation la plus forte des importations de marchandises (plus de 10 pour cent) (voir tableau IA.1 de l'Appendice).

Le commerce des services commerciaux par grande entité commerçante a également affiché une forte variation dans les résultats en 2002. Huit exportateurs de services ont fait état d'une expansion allant de 10 à 30 pour cent, six autres exportateurs ont enregistré une stagnation ou un recul de leurs exportations en 2002. Les chiffres des importations sont également mitigés, sept entités commerçantes ayant fait état d'une augmentation supérieure à 10 pour cent alors que six autres grands importateurs ont observé une baisse ou une stagnation (voir tableau IA.3 de l'Appendice).

¹⁸ Le volume du trafic par conteneur à Shenzhen, Shanghai et Tanjung Pelepas (Malaisie) a augmenté de 50, 35 et 30 pour cent respectivement. Les taux correspondants pour Hong Kong, Chine et Singapour sont de 4,5 et 8 pour cent (Neue Zürcher Zeitung, 15 janvier 2003).

B ASPECTS DU COMMERCE ET DES POLITIQUES COMMERCIALES

1. QUELQUES CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉVOLUTION DU COMMERCE SUD-SUD¹⁹ ENTRE 1990 ET 2001

a) Introduction

Considéré comme un moyen de réduire la dépendance des pays en développement vis-à-vis des marchés des pays développés et de diversifier les exportations du Sud au-delà des seuls produits primaires, le commerce Sud-Sud est depuis longtemps encouragé. Pour l'essentiel, les mécanismes mis en place en vue de favoriser la coopération entre pays en développement ont pris la forme d'arrangements sous-régionaux ou régionaux de nature souvent préférentielle. Durant les années 50 et 60, la promotion du commerce Sud-Sud s'est inscrite bien souvent dans un ensemble de mesures ancré dans une stratégie qui visait à substituer aux importations des productions nationales protégées par des obstacles au commerce élevés. Le commerce Sud-Sud a progressé par à-coups, car les économies en développement alternaient alors les phases d'expansion et de repli. En dépit des efforts déployés pour promouvoir et diversifier le commerce Sud-Sud, les flux de produits primaires sont restés prédominants dans la plupart de ces régions, et ce commerce Sud-Sud ne représentait que 6,5 pour cent du commerce mondial en 1990.

Au cours de la dernière décennie, toutefois, les économies des pays en développement ont enregistré une croissance beaucoup plus rapide que celle des pays développés ou des pays en transition, et cette tendance devrait se confirmer lors de la première décennie du XXI^e siècle.²⁰ Les résultats de croissance positifs enregistrés dans les années 90 sont la principale explication du quasi-doublement de la part des échanges Sud-Sud, qui représentaient 10,7 pour cent du commerce mondial en 2001 (voir graphique IB.1). Depuis 1985, les régimes applicables au commerce et à l'investissement dans un grand nombre de pays en développement ont été libéralisés et l'accès à leur marché s'est nettement amélioré. L'afflux d'investissements étrangers directs dans les pays en développement a quadruplé entre le début et la fin des années 90. Les flux d'investissements entre pays en développement ont connu un vif essor et seraient, selon des estimations provisoires, de l'ordre de 50 milliards de dollars en 2000.²¹

La conjugaison d'une croissance économique supérieure à la moyenne et d'une libéralisation très sensible du commerce et de l'investissement a entraîné une augmentation soutenue des flux commerciaux des pays en développement. Sur la période 1990-2001, leurs exportations et importations de marchandises ont augmenté plus vite que le commerce mondial des marchandises, que ce soit en valeur ou en volume. Le commerce entre pays en développement a été le principal bénéficiaire de l'accélération de la croissance économique et de la libéralisation progressive des régimes commerciaux des pays en développement. En dépit de cet abaissement significatif des obstacles au commerce, cependant, les pays en développement opposent encore des obstacles tarifaires et non tarifaires plus élevés, en moyenne, que les pays développés. La persistance de ces obstacles permet de penser qu'il existe encore une marge de libéralisation des échanges et, par conséquent, d'expansion du commerce Sud-Sud.²²

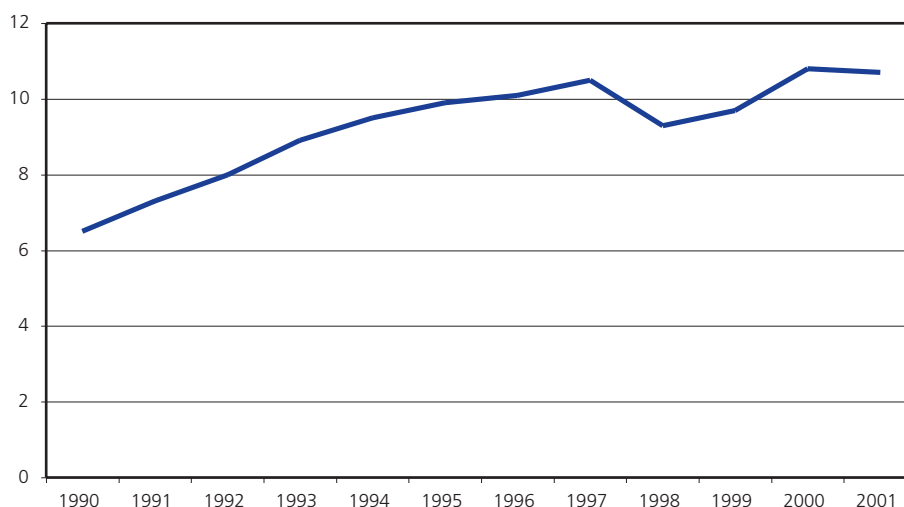
¹⁹ Les pays en développement, ou le Sud, comprennent les régions suivantes: Amérique latine, Afrique, Moyen-Orient et Asie, à l'exclusion des pays développés de la région (Japon, Australie et Nouvelle-Zélande). Les réexportations de Hong Kong, Chine ne sont pas incluses dans les flux commerciaux.

²⁰ Le rapport de la Banque mondiale sur les perspectives économiques mondiales pour 2003 prévoit que la croissance du PIB réel des pays en développement sera de 4,7 pour cent par an, contre 2,5 pour cent pour les pays industriels, sur la période 2003-2015. De même, le scénario de référence à moyen terme (2003-2007) du FMI projette un taux de croissance annuel du PIB de 5,7 pour cent pour les pays en développement et de 3,1 pour cent pour les économies avancées. FMI, Perspectives de l'économie mondiale, septembre 2002, tableau 45, page 233 de l'anglais.

²¹ Aykut et Ratha (2002).

²² La contribution que la libéralisation du commerce en général pourrait apporter au développement est analysée plus en détail au chapitre II du présent rapport.

Graphique IB.1
Part du commerce Sud-Sud dans le commerce mondial de marchandises, 1990-2001
(en pourcentage)

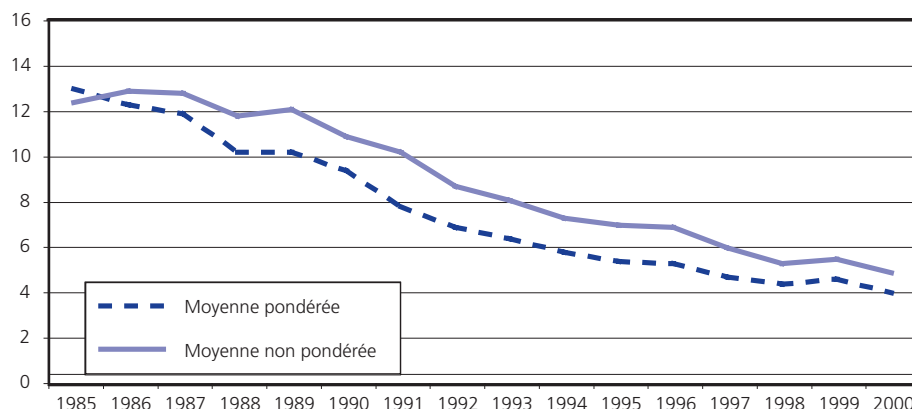


Source: OMC, Statistiques du commerce international.

Le graphique IB.2 (de même que le tableau IB.4 de l'Appendice) montre la réduction de la protection tarifaire – mesurée par le ratio droits perçus/importations – dans quelques-uns des principaux pays en développement importateurs. Il apparaît que, pour la moyenne des pays de cet échantillon, le ratio droits perçus/importations est tombé de 12 pour cent en 1985 à moins de 5 pour cent en 2000.²³ Les niveaux de protection n'en restent pas moins très différents selon les pays et les catégories de produits. La valeur en dollars des droits de douane perçus par les pays en développement sur leurs importations totales de marchandises était de l'ordre de 83 milliards de dollars en 2000, ce qui équivaut à plus de 60 pour cent des droits d'importation perçus à l'échelle mondiale. Une libéralisation plus poussée pourrait stimuler les importations et les exportations des pays en développement dans les années qui viennent et soutenir l'essor de leur production, contribuer au relèvement des niveaux de revenu globaux et faire reculer la pauvreté. Les pays en développement d'Asie et d'Amérique latine offrent plusieurs exemples notables de l'impulsion que la libéralisation du commerce et de l'investissement a donné aux échanges (c'est le cas, entre autres, de plusieurs pays d'Asie du Sud-Est, de la Chine ou, plus récemment, de l'Inde, du Mexique et du Chili).

²³ Il faut tenir compte du fait que la baisse du ratio droits d'importation/importations pourrait correspondre en partie à une modification de la structure des importations par produit (due par exemple à un redéploiement de celles-ci vers les produits moins taxés). Les droits de douane très élevés, qui entraînent des importations de valeur négligeable, n'ont par ailleurs qu'un poids minimal dans le calcul de ce ratio.

Graphique IB.2 Les pays en développement^a ont très sensiblement abaissé leurs droits d'importation entre 1985 et 2000 (Ratio droits perçus/importations)



^a Les données se rapportent à un échantillon de dix pays en développement représentant 60 pour cent des importations de marchandises des pays en développement.

Source: FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* et statistiques nationales.

Malgré leur popularité accrue, les arrangements commerciaux préférentiels, régionaux ou bilatéraux, n'ont pas contribué de façon significative à l'expansion rapide des échanges entre pays en développement entre 1990 et 2001. Selon les estimations, la part du commerce intrarégional dans ces ACR entre pays en développement n'a pas changé - 20 pour cent du commerce Sud-Sud - au cours de la période 1990-2001.²⁴ Ce constat d'une contribution non significative des ACR au commerce Sud-Sud s'apparente beaucoup à d'autres conclusions sur le commerce Sud-Sud dans les années 70 et 80.²⁵

L'essor des échanges entre pays en développement n'est pas seulement freiné par les obstacles au commerce, mais aussi par de nombreux obstacles non commerciaux.²⁶ Les coûts de transport, d'assurance et de communication relativement élevés, la difficulté à financer les échanges extérieurs et le manque de compétences dans les domaines de la commercialisation et de la distribution, sont parmi les principaux obstacles rencontrés par de nombreux pays en développement. La diversification insuffisante des produits peut aussi être un obstacle, car la dépendance vis-à-vis de quelques produits primaires (autres que les combustibles) dont la demande à long terme est atone constitue un handicap structurel pour l'expansion du commerce. C'est vrai pour le commerce en général, ainsi que pour les échanges avec d'autres pays en développement pareillement dotés en ressources. La libéralisation du commerce doit par conséquent être complétée par des mesures visant à remédier à ces goulets d'étranglement de l'infrastructure et de l'offre, et pour lesquelles des ressources doivent être mobilisées.

²⁴ Les calculs portent sur la totalité des ACR entre pays en développement, indépendamment du fait que tous les produits ne bénéficient pas de préférences dans ce cadre et que, même pour ceux qui en profitent, toutes les préférences ne sont pas utilisées en raison des coûts de transaction supplémentaires, et notamment des prescriptions de documentation plus lourdes imposées au titre des règles d'origine. Une certaine prudence s'impose également quant aux modalités d'enregistrement de certains flux commerciaux intrarégionaux, qui peuvent parfois gonfler les totaux régionaux. Dans le cas de l'ANASE, par exemple, il existe une forte discordance entre les exportations et les importations intrarégionales (en 2001, les exportations intrarégionales s'élevaient à 90,4 milliards de dollars, alors que les importations intrarégionales atteignaient 76,5 milliards de dollars). En l'occurrence, cette discordance est due en grande partie au fait que les réexportations de Singapour sont comptabilisées parmi les exportations intra-ANASE, bien qu'une partie d'entre elles provienne de pays extérieurs à l'ANASE.

²⁵ Greenaway et Miller (1990) observent que les accords Sud-Sud n'ont pas réussi, en règle générale, à encourager le commerce Sud-Sud.

²⁶ Langhammer et Hiemenz (1990) font la distinction entre les obstacles matériels, politiques, économiques et politico-économiques, tandis que la CNUCED (1994) distingue les obstacles structurels au commerce Sud-Sud des obstacles induits par les politiques menées.

b) Tendances générales

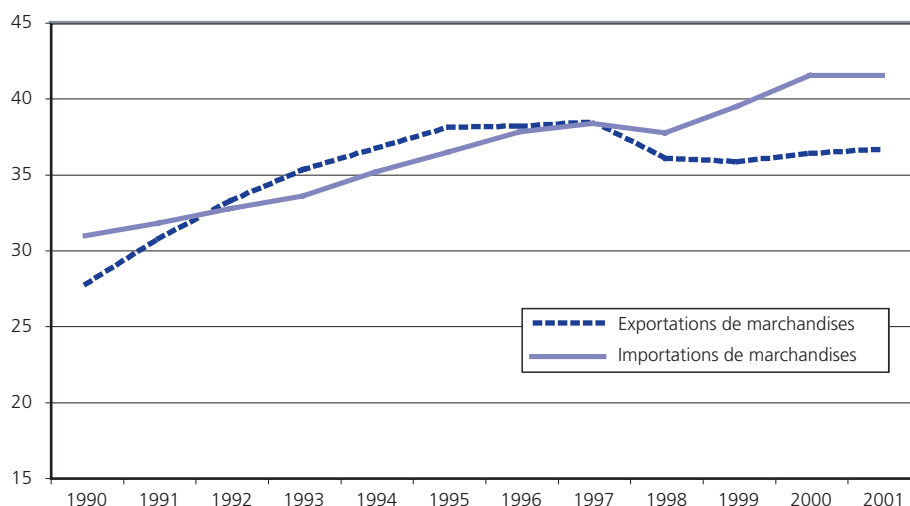
i) *Les échanges entre pays en développement progressent plus vite que le commerce mondial*

Quelles ont été les grandes lignes du commerce de marchandises entre pays en développement sur la période 1990-2001? Au cours de ces onze années, le commerce Sud-Sud a augmenté deux fois plus vite que le commerce mondial (10 pour cent contre 5 pour cent). En valeur, le commerce Sud-Sud est passé de 219 milliards de dollars en 1990 à 640 milliards en 2001. La part du commerce entre pays en développement dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 6,5 pour cent à 10,7 pour cent en 2001, chiffre qui représente un sommet sans précédent depuis 50 ans.²⁷ L'importance accrue du commerce Sud-Sud peut aussi être mesurée par comparaison au commerce Sud-Nord. En 1990, la valeur en dollar des exportations entre pays en développement équivalait à 41 pour cent des exportations Sud-Nord. Onze ans plus tard, ce ratio atteignait 60 pour cent.

La part des exportations des pays en développement vers d'autres pays en développement est passée de 28 pour cent de leurs exportations totales en 1990 à 37 pour cent en 2001. La part des importations en provenance du Sud dans les importations des pays en développement dépassait 41 pour cent des importations totales en 2001, soit une hausse de 10 points par rapport à 1990. Ces dernières années, la part du commerce Sud-Sud dans le commerce total des pays en développement a été plus importante pour les importations que pour les exportations, car les pays en développement ont enregistré un excédent considérable des échanges de marchandises à la fin des années 90, qui correspondait à un renversement spectaculaire de la situation observée au début de la décennie (voir graphique IB.3).

Graphique IB.3

La part du Sud dans le commerce des pays en développement augmente, 1990-2001 (Pourcentage)



Source: OMC, Statistiques du commerce international.

Globalement, l'augmentation de la part du commerce Sud-Sud entre 1990 et 2001 a été soutenue et plutôt régulière du côté des importations. En revanche, la forte progression de la part des exportations enregistrée dans la première moitié des années 90 a été suivie par une érosion de celle-ci dans la seconde moitié de la décennie. La progression plus rapide de la part des exportations (comparée à celle des importations) jusqu'à

²⁷ Si l'on exclut le commerce intra-UE du total mondial, la part correspondante est passée de 9 pour cent à 14 pour cent entre 1990 et 2001.

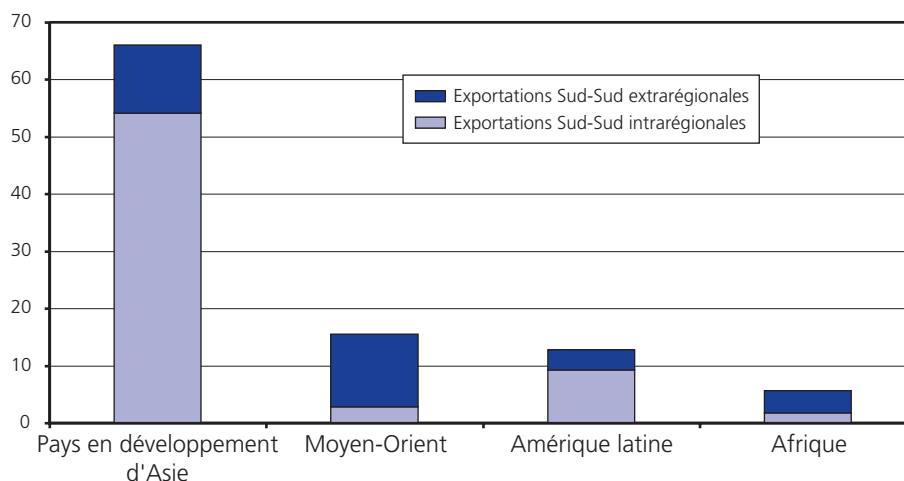
1996, et sa stagnation par la suite alors que la part des importations continuait d'augmenter, a beaucoup à voir avec la vigueur relative de la croissance de la demande dans les pays en développement. Jusqu'en 1996, la croissance de la demande dans les pays en développement a dépassé de beaucoup celle observée dans les pays développés ou en transition, faisant des pays en développement une destination privilégiée pour les exportations de toutes les régions. Sous l'effet, en partie, de la crise financière asiatique et de la diminution des entrées nettes de capitaux dans les pays en développement depuis 1996, la demande intérieure et la demande d'importations sont devenues beaucoup plus faibles que dans la première moitié des années 90, tant en valeur absolue qu'en valeur relative. Comme la demande des pays développés n'a pas accusé le même fléchissement dans la seconde moitié des années 90, les exportations du Sud vers le Nord ont continué de progresser au même rythme, tandis que les exportations vers d'autres pays du Sud devenaient moins dynamiques (leur taux de croissance est tombé de 17,2 pour cent dans la première moitié des années 90 à 6,8 pour cent dans la seconde moitié de la décennie) (voir tableau IB.1).

Les pays en développement constituent un groupe très hétérogène en ce qui concerne la taille de leur économie, les niveaux de revenu, le degré d'industrialisation ou d'ouverture sur l'extérieur et la structure du commerce. Il faut donc examiner les données à un niveau plus désagrégé pour comprendre quel est le moteur de l'expansion du commerce Sud-Sud. On trouvera ci-après une analyse du commerce Sud-Sud par groupe de produits et par région/pays.

ii) Le commerce entre pays en développement est fortement concentré sur l'Asie

Plus des deux tiers du commerce entre pays en développement est en provenance ou à destination des pays en développement d'Asie (voir graphique IB.4). L'importance de cette part traduit avant tout la taille relative des marchés en développement d'Asie. Les économies en développement de la région représentent en effet près de la moitié du PIB des pays en développement, et plus des deux tiers de leur population en 2001. Le poids des pays en développement d'Asie dans le PIB total des pays en développement a augmenté au cours de la période 1990-2001, car le rythme de l'expansion économique des pays en développement d'Asie (6,5 pour cent) a été supérieur à celui des autres régions en développement (environ 3,1 pour cent). Comme la croissance des revenus, le commerce entre les pays en développement de la région et leurs échanges avec les autres régions en développement ont été dynamiques, dépassant la croissance du commerce Sud-Sud en général. Ces solides performances commerciales peuvent être imputées en partie aux politiques d'ouverture au commerce et à l'investissement conduites par les principales économies en développement d'Asie.

Graphique IB.4
Les pays en développement d'Asie jouent un rôle majeur dans le commerce Sud-Sud, 2001
(Pourcentage)



Source: OMC et DSNU, base de données Comtrade.

La part de pays en développement d'Asie dans les exportations entre pays en développement est passée de 60 pour cent en 1990 à 66 pour cent en 2001, tandis que la part des autres régions en développement – Amérique latine, Afrique et Moyen-Orient – a accusé un recul. Côté importations, les pays en développement d'Asie comptait pour plus des deux tiers des importations totales entre pays en développement (voir tableau IB.1).

Les exportations du Moyen-Orient vers le Sud se situent au second rang (par ordre d'importance) des quatre régions en développement et représentent presque 100 milliards de dollars, soit environ 15 pour cent du commerce entre pays en développement. La part du commerce intrarégional est plus faible au Moyen-Orient que dans les trois autres régions, ce que l'on peut attribuer à la prééminence des combustibles dans les exportations de nombreux pays de la région. Le manque de diversification des produits, conjugué à la similarité des dotations en ressources, freine l'expansion des échanges au sein du Moyen-Orient.

Les exportations de l'Amérique latine vers l'ensemble des pays en développement s'élevaient à 82 milliards de dollars, soit 13 pour cent du commerce Sud-Sud. Le commerce intra-MERCOSUR atteignait à lui seul 15 milliards de dollars en 2001, soit 2,4 pour cent du commerce entre pays en développement. Le rythme d'expansion des exportations et des importations de la région était très proche du taux de croissance global du commerce entre pays en développement.

La part de l'Afrique dans le commerce entre pays en développement est la plus petite. Selon les estimations, la valeur des exportations africaines vers les pays en développement était d'environ 36 milliards de dollars en 2001, soit un peu moins de 6 pour cent du commerce entre pays en développement. Ce chiffre s'inscrit en léger recul par rapport à 1990, car la croissance des exportations vers l'ensemble des pays en développement a été freinée par les performances commerciales médiocres de l'Afrique.

Tableau IB.1
Les exportations de marchandises Sud-Sud ont fortement progressé dans toutes les régions en développement, 1990-2001
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage		
	2001	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Pays en développement d'Asie	422	66,0	21	6	11
Exportations intrarégionales	345		21	6	11
Moyen-Orient	99	15,5	7	13	8
Exportations intrarégionales	18		6	8	7
Amérique latine	82	12,8	16	4	9
Exportations intrarégionales	59		18	5	10
Afrique	36	5,6	12	9	9
Exportations intrarégionales	11		12	-6	6
Sud-Sud	639	100,0	17	7	10

Source: OMC et DSNU, base de données Comtrade.

L'importance des marchés du Sud dans les exportations des régions en développement est très variable. Pour l'Asie en développement et le Moyen-Orient, 4 dollars sur 10 proviennent d'exportations vers d'autres pays en développement. Le chiffre correspondant est de 2,50 dollars pour l'Amérique latine et l'Afrique. En Amérique latine, le ratio passe à 4 dollars sur 10 si le Mexique, membre de l'ALENA, est exclu du total régional. C'est donc l'Afrique qui assure la plus faible part du commerce avec d'autres pays en développement. Le niveau des échanges intra-africains est faible dans toutes les grandes catégories de produits. Même en ce qui concerne les produits agricoles et les produits manufacturés, les échanges intra-africains représentent moins de 15 pour cent des exportations totales de la région. Les combustibles constituent une large part des exportations africaines, mais, pour des raisons géographiques et historiques, c'est avec l'Europe occidentale et les États-Unis, plutôt qu'avec les pays en développement, que s'effectue l'essentiel du commerce dans cette catégorie de produits.

Que peut-on dire de la contribution des ACR entre pays du Sud à l'expansion du commerce Sud-Sud dans les années 90? Premièrement, comme on peut le voir au graphique IB.4, le commerce intrarégional représente les quatre cinquièmes du commerce Sud-Sud de l'Asie en développement, pourcentage le plus élevé des quatre régions en développement. Plus de la moitié des exportations d'Amérique latine vers les pays en développement concerne la région elle-même, tandis que, pour l'Afrique et le Moyen-Orient, les marchés en développement extérieurs aux deux régions sont beaucoup plus importants. On remarquera, dans ce graphique, la corrélation inverse entre les parts du commerce intrarégional et le nombre d'ACR. C'est dans les pays en développement d'Asie, où l'on recense un seul ACR important, que la part du commerce intrarégional est la plus grande, et c'est en Afrique, où les ACR sont les plus nombreux, que la part du commerce intrarégional est la plus petite. Deuxièmement, sur l'ensemble de la période 1990-2001, la croissance du commerce entre pays en développement effectué dans le cadre d'ACR a été de 10 pour cent, c'est-à-dire identique à la croissance du commerce entre pays en développement (voir tableau IB.2).

La ventilation du commerce entre pays en développement par région révèle aussi les origines de la décélération très nette de l'expansion du commerce Sud-Sud entre la première et la seconde moitié des années 90, qui a été plus brutale que celle du commerce mondial. La ventilation géographique (voir tableau IB.1) fait apparaître que les régions où la croissance des exportations a été le plus dynamique sur la période 1990-1995, à savoir l'Asie en développement et l'Amérique latine, sont aussi celles qui ont enregistré la décélération la plus forte de la croissance de leurs exportations (et importations) de marchandises entre 1995 et 2000 (voir tableau IB.1 de l'Appendice). Les principaux ACR de ces deux régions, l'ANASE et le MERCOSUR, ont affiché une décélération encore plus brutale de la croissance de leurs exportations que leurs régions respectives.

Tableau IB.2
Contribution des ACR au commerce Sud-Sud, 1990-2001
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part		Variation annuelle moyenne		
	1990	2001	1990	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Exportations Sud-Sud	219	639	100,0	100,0	17	7	10
ACR entre pays du Sud	44	129	20,3	20,1	21	4	10
MERCOSUR	4	15	1,9	2,4	28	4	13
ANASE	29	90	13,2	14,2	23	5	11
Autres ACR	11	23	5,1	3,6	11	3	7

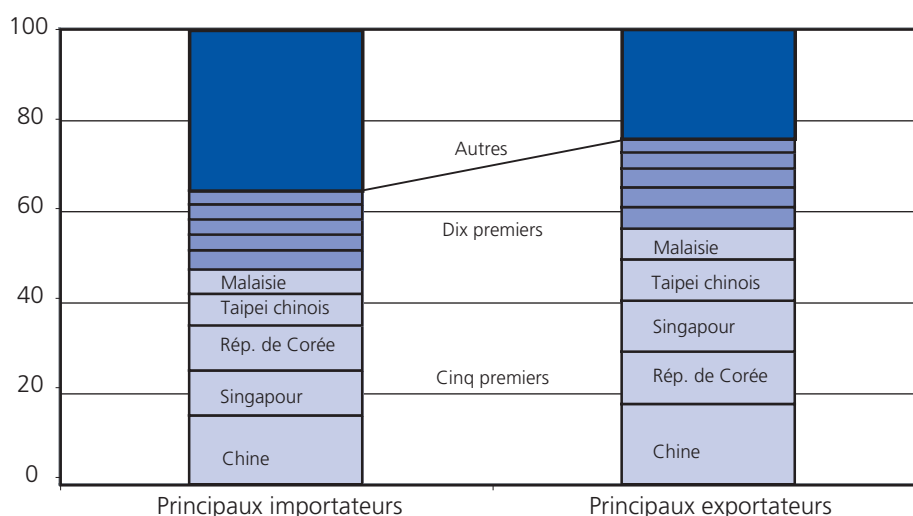
Source: OMC et DSNU, base de données Comtrade.

L'expansion du commerce Sud-Sud ne s'est pas seulement focalisée sur l'Asie, elle s'est concentrée sur un petit nombre de pays exportant principalement des produits manufacturés. En 2001, les cinq (dix) principaux exportateurs engagés dans le commerce entre pays en développement représentaient 50 pour cent (70 pour cent) du commerce Sud-Sud. La concentration est moins prononcée du côté des importations, puisque les cinq (dix) premiers importateurs représentaient 41 pour cent (60 pour cent) du commerce Sud-Sud (voir graphique

IB.5). Les cinq premiers exportateurs sont aussi les cinq premiers importateurs, et quatre d'entre eux sont des économies en développement d'Asie. Les pays qui ont connu l'expansion la plus rapide de leur commerce avec d'autres pays en développement sont le Mexique (18 pour cent), l'Inde (14 pour cent), la Chine (14 pour cent) et la République de Corée (14 pour cent).²⁸ Tous ces pays ont abaissé très sensiblement leurs obstacles au commerce (voir tableau IB.4 de l'Appendice) et enregistré une croissance du commerce supérieure à la moyenne durant cette période.

Graphique IB.5 Le commerce Sud-Sud s'est concentré sur quelques grands importateurs et exportateurs en 2001

(Part en pourcentage: cumulées)



Source: OMC, Statistiques du commerce international.

Si la configuration du commerce Sud-Sud varie fortement selon les régions, on observe de plus amples variations encore d'un pays à l'autre. Le degré de dépendance vis-à-vis des marchés des pays en développement est très différent selon les pays exportateurs, puisqu'il va de plus de 90 pour cent dans le cas du Bhoutan et de la Somalie à moins de 10 pour cent pour le Mexique ou la Libye. Quelques pays affichent un taux équivalent à la moyenne (37 pour cent), ainsi que le montre le graphique IB.1 de l'Appendice. Sur les 121 pays en développement de l'échantillon, 32 affichent une part très élevée - c'est-à-dire supérieure à 50 pour cent et pouvant aller jusqu'à 99 pour cent - d'exportations vers les pays en développement (groupe A). À l'autre extrémité du classement, les exportations vers d'autres pays en développement représentent moins de 20 pour cent des exportations totales de 32 pays (groupe C). Entre ces deux extrêmes, il existe un troisième groupe pour lequel les exportations vers d'autres pays en développement représentent entre 21 pour cent et 49 pour cent des exportations totales. Aucun facteur ne peut expliquer à lui seul le degré de dépendance d'un pays en développement vis-à-vis des autres marchés en développement. La diversification des exportations, la structure des produits, les niveaux de revenu, la situation géographique d'une région donnée ou la participation à un ACR n'apparaissent pas, pris individuellement, comme des déterminants majeurs des flux commerciaux observés. Parmi les pays en développement dont plus de la moitié des exportations de marchandises vont à d'autres pays en développement, on recense plusieurs PMA et des pays en développement à revenu élevé. On trouve aussi des pays en développement qui n'ont que peu diversifié leur production dans les groupes A et B. Seules les petites économies enclavées ayant pour voisin un grand pays en développement (le Bhoutan ou la Mongolie, par exemple) tendent à être plus nombreuses dans le groupe A que dans les autres groupes (voir graphique IB.1 de l'Appendice). Pour ces pays, la géographie semble jouer un rôle prédominant.

²⁸ Les chiffres entre parenthèses correspondent aux taux de croissance moyens des exportations et des importations en provenance ou à destination des pays en développement sur la période 1990-2001.

iii) Les produits manufacturés jouent un rôle majeur dans le commerce entre pays en développement

Le commerce de produits manufacturés a été la composante la plus dynamique des exportations de marchandises entre pays en développement, augmentant en effet de 12 pour cent par an dans les années 90 pour représenter près des deux tiers des échanges entre pays en développement en 2001. Le rythme de croissance du commerce de produits agricoles n'a atteint que la moitié de ce taux, tandis que les échanges de produits miniers (et principalement de combustibles) ont augmenté en moyenne d'environ 9 pour cent par an. Les parts des produits agricoles et des produits miniers sont un peu plus importantes dans le commerce entre pays en développement que dans les exportations de ces pays vers les pays développés. Dans toutes les grandes catégories de produits, le commerce entre pays en développement a augmenté plus vite au cours de la période 1990-2001 que les échanges de ces derniers avec les pays développés ou les économies en transition. En conséquence, pour les trois catégories de produits, le poids des marchés en développement dans les exportations des pays en développement a augmenté durant la dernière décennie, et oscille entre environ 40 pour cent pour les produits agricoles et miniers et 35 pour cent pour les produits manufacturés. (Voir tableau IB.3 de l'Appendice.)

À un niveau plus détaillé, les exportations de matériel de bureau et de télécommunication et de produits de l'industrie automobile ont connu l'essor le plus rapide, en moyenne annuelle (18 pour cent et 17 pour cent, respectivement) durant la période 1990-2001. Le commerce entre pays en développement a aussi enregistré une croissance supérieure à la moyenne dans les secteurs des produits chimiques et des vêtements. Le commerce Sud-Sud des produits chimiques a représenté 59 milliards de dollars (soit 9,2 pour cent) en 2001, dépassant les exportations de produits alimentaires et la valeur conjuguée du commerce des textiles et des vêtements entre pays en développement. Les pays en développement ont dépendu d'autres marchés en développement pour plus de la moitié de leurs exportations de produits chimiques et textiles (un peu plus de 60 pour cent), mais seulement 11 pour cent et 22 pour cent, respectivement, des exportations de vêtements et d'autres biens de consommation correspondaient à des échanges entre pays en développement. Les exportations de produits agricoles vers d'autres pays en développement ont été le segment le moins dynamique du commerce entre pays en développement.

Les combustibles ont continué de jouer un rôle majeur dans le commerce entre pays en développement. Bien que leur part dans le commerce entre ces pays ait légèrement diminué entre 1990 et 2001 pour tomber à 22 pour cent, les combustibles restent le principal produit échangé. De fait, la part des combustibles dans le commerce entre pays en développement était plus importante que celle qu'elle représentait dans les exportations de ces derniers vers les pays développés en 2001.

c) Facteurs de la dynamique du commerce entre pays en développement: 1990-2001

Comme il a été noté plus haut, l'essor rapide du commerce entre pays en développement de 1990 à 2001 s'explique en grande partie par les solides résultats des pays en développement d'Asie à l'exportation et à l'importation. Ces performances sont liées à la croissance du PIB dans la région, qui a été supérieure à la moyenne en raison, notamment, des régimes d'ouverture au commerce et à l'investissement en vigueur dans ces pays. La libéralisation du commerce en Asie a pris des formes diverses dans les années 90, mais s'est faite pour l'essentiel sur une base NPF autonome. L'abaissement des obstacles tarifaires et non tarifaires en Chine depuis le milieu des années 80 s'inscrit dans ce cadre et reflète une réorientation fondamentale de l'économie vers le marché et la préparation de l'accession à l'OMC. Le Cycle d'Uruguay et l'Accord sur les technologies de l'information ont grandement contribué aux progrès de la libéralisation du commerce en Asie dans la seconde moitié des années 90. Cependant, la contribution des pays en développement d'Asie à l'essor du commerce entre pays en développement est très différente selon les périodes et les secteurs. Elle a été particulièrement forte dans la première moitié des années 90 et dans le commerce de matériel de bureau et de télécommunication.

La composante la plus dynamique (et la seconde catégorie de produit, par ordre d'importance, après les combustibles) du commerce entre pays en développement - le matériel de bureau et de télécommunication - a bénéficié du fait que les droits de douane pratiqués dans les pays en développement asiatiques étaient déjà peu élevés au début des années 90. Les droits de douane sur les produits des technologies de l'information (TI) ont été totalement supprimés dans le cadre de l'Accord sur les technologies de l'information de l'OMC. Ce régime ouvert appliqué aux produits des TI a favorisé l'afflux d'investissements étrangers directs et la création de réseaux de production à travers l'Asie. Aussi les pays en développement asiatiques sont-ils devenus des acteurs majeurs du commerce mondial de matériel de bureau et de télécommunication, dont ils assurent 90 pour cent du commerce entre pays en développement. La conjugaison des efforts de libéralisation du commerce, de l'afflux massif d'investissements étrangers destinés à la création de réseaux de production (dans l'électronique, surtout) et l'essor de la demande mondiale des produits des TI ont été les principales composantes de la croissance rapide du commerce de l'Asie en développement. La mise en place de zones franches pour l'industrie d'exportation a aussi joué un rôle important dans les performances commerciales globales des pays en développement d'Asie et dans ce secteur.

Les produits de l'industrie automobile ne représentent que 2,5 pour cent du commerce entre pays en développement, et c'est une catégorie de produits dans laquelle les pays en développement représentent, pour les autres pays en développement, un marché d'exportation parmi les plus faibles (23,5 pour cent) de ceux recensés au tableau IB.2 de l'Appendice. Cela dit, les importations en provenance de tous les pays en développement ont été multipliées par huit entre 1990 et 2001.

Bien que les produits de l'industrie automobile soient une catégorie dynamique du commerce entre pays en développement, la contribution de l'Asie en développement à la croissance du commerce Sud-Sud dans ce secteur a été très différente. Ses importations de produits de l'industrie automobile en provenance d'autres régions en développement ont moins augmenté que celles de toute autre région en développement entre 1990 et 2001, et ne représentaient qu'un quart du commerce de produits de ce type entre pays en développement. Les économies en développement d'Asie ont représenté une part bien plus faible du commerce Sud-Sud des produits de l'industrie automobile et ont beaucoup moins contribué à son expansion qu'elles ne l'ont fait dans le secteur des produits électroniques. Les obstacles - tarifaires et non tarifaires - élevés opposés au commerce des produits de l'industrie automobile dans l'Asie en développement expliquent en partie ce résultat.

L'expansion du commerce Sud-Sud des produits de l'industrie automobile est survenue essentiellement en Amérique latine. Cependant, pour ces pays, l'exportation des produits de l'industrie automobile vers d'autres pays en développement a été confinée en grande partie à leurs voisins latino-américains (plus de 90 pour cent des exportations se sont faites dans le cadre régional). Les marchés du MERCOSUR et, plus récemment, du Mexique, sont devenus des débouchés importants pour les pays en développement exportateurs de produits de l'industrie automobile. La part du MERCOSUR dans les importations latino-américaines de produits de l'industrie automobile provenant d'autres pays en développement a très sensiblement augmenté entre 1990 et 1995, mais a chuté brutalement par la suite. Cela peut être dû au fait que le Mexique avait fortement accru ses importations en provenance du Brésil ces dernières années, alors que le commerce entre pays du MERCOSUR diminuait. Les importations mexicaines de produits de l'industrie automobile des pays en développement ont fortement augmenté, car le Mexique a libéralisé son régime du commerce et s'est fait une place sur le marché mondial de la production automobile.

Le commerce des produits chimiques représente 9,2 pour cent du commerce Sud-Sud et a connu une expansion très soutenue entre 1990 et 2001 (voir tableau IB.2 de l'Appendice). Près des deux tiers du commerce de produits chimiques entre pays en développement consiste en produits chimiques organiques et plastiques, deux catégories composées pour l'essentiel de produits pétrochimiques. Les produits médicaux et pharmaceutiques représentent, selon les estimations, moins de 5 pour cent du commerce de produits chimiques entre pays en développement. Les exportations et importations des pays en développement d'Asie représentent les deux tiers du commerce de produits chimiques entre pays en développement. La solidité de la position des pays en développement asiatiques coïncide avec l'application de droits de douane beaucoup plus faibles - en moyenne - que dans les autres régions en développement (voir tableau IIB.7 de l'Appendice).

Dans la seconde moitié des années 90, l'Inde et le Mexique ont affiché le taux de croissance le plus rapide des importations en provenance de pays en développement (voir tableau IB.3). Pour l'Inde, les importations de pétrole représentaient près de la moitié des importations en provenance de pays en développement en 1995, et la hausse des prix pétroliers a joué un rôle majeur à cet égard. Cependant, les importations de l'Inde en provenance de l'Asie en développement, et en particulier de la Chine; de Hong Kong, Chine; de Singapour; de l'Indonésie et de la Thaïlande ont plus que triplé entre 1995 et 2001 et ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide que les importations en provenance des pays du Moyen-Orient exportateurs de pétrole. Dans le cas du Mexique, la forte croissance des importations provenant de pays en développement est imputable en grande partie au quadruplement des importations en provenance de l'Asie en développement. Cette augmentation a touché surtout le matériel de bureau et de télécommunication et, dans une moindre mesure, les biens de consommation. Ses principaux bénéficiaires parmi les pays en développement asiatiques ont été la Chine, la République de Corée et la Malaisie. Enfin, il convient de noter que les pays en développement qui ont enregistré une forte augmentation du commerce global étaient aussi ceux dont les échanges avec le Sud ont le plus progressé.

Tableau IB.3
Principaux exportateurs et importateurs Sud-Sud: l'expansion du commerce varie selon les pays, 1990-2001
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2001	1990-95	1995-00	1990-01	2001	1990-95	1995-00	1990-01
Chine	72	19,7	9,1	13,8	71	23,5	10,9	14,4
Rép. de Corée	74	28,5	6,4	14,4	65	20,4	11,9	13,6
Singapour ^a	72	20,7	3,7	9,7	61	15,9	3,7	7,5
Taipei chinois	61	20,0	5,2	10,1	42	16,4	12,0	10,9
Malaisie	42	20,7	5,6	10,5	33	20,5	6,8	11,1
Thaïlande	28	27,6	3,6	13,1	28	15,0	3,8	8,2
Inde	19	24,7	8,3	15,2	27	12,4	19,7	13,3
Brésil	22	16,5	1,7	9,0	22	14,8	3,5	7,7
Arabie saoudite	33	6,3	11,1	7,1	9	5,7	4,9	4,9
Indonésie	25	19,3	9,0	11,5	16	14,1	3,8	7,2
Emirats arabes unis	18	5,8	13,5	8,6	21	25,0	10,6	16,2
Mexique	8	19,0	4,7	10,9	26	19,2	29,9	24,7

^a Y compris d'importantes réexportations ou importations destinées à la réexportation.

Source: OMC et DSNU, base de données Comtrade.

On se gardera toutefois d'oublier que tout cela est survenu dans le contexte d'une décélération très nette, entre la première moitié des années 90 et la période 1995-2001, de l'expansion nominale du commerce entre pays en développement. Celle-ci reflétait la décélération de la croissance du PIB des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine dans la seconde moitié des années 90, sous l'effet conjugué de la crise financière asiatique et des diverses crises latino-américaines, mais aussi de l'évolution très différente des prix mondiaux dans la première et dans la seconde moitié des années 90. Les prix mondiaux ont augmenté de 10 pour cent entre 1990 et 1995, mais diminué de 12 pour cent entre 1995 et 2000. L'évolution des prix pétroliers a peut-être équilibré cette tendance. Leur chute entre 1990 et 1995 a entraîné une compression des exportations des principaux producteurs de pétrole (Arabie saoudite et Émirats arabes unis) vers les pays en développement, mais la hausse des prix entre 1995 et 2001 a consolidé les résultats relatifs des pays en développement exportateurs de pétrole, y compris en ce qui concerne le commerce Sud-Sud.

d) Conclusions

Le commerce Sud-Sud a été une composante dynamique de l'expansion du commerce mondial durant la dernière décennie. Cela est dû en grande partie aux performances très solides affichées, dans le domaine des échanges, par un certain nombre de pays en développement à revenu intermédiaire qui commercent avec d'autres pays en développement, particulièrement en Asie. La conjugaison d'une croissance rapide des TI à l'échelle mondiale et des accords de partage de la production conclus dans ce secteur pour une grande partie de l'Asie a aussi joué un rôle significatif dans l'essor du commerce Sud-Sud.

Cet essor du commerce entre pays en développement, en particulier dans le secteur des produits manufacturés, pourrait corroborer la thèse selon laquelle le commerce Sud-Sud est important pour permettre aux pays en développement de s'affranchir d'une dépendance excessive envers la production et l'exportation de produits primaires. Il importe cependant de garder à l'esprit que, pour de nombreux pays en développement parmi les plus pauvres, beaucoup reste à faire sur d'autres fronts, et notamment dans la mise en place des infrastructures et du large éventail des mesures requises pour faciliter le commerce, avant qu'ils puissent bénéficier pleinement de l'ouverture des marchés.

Lorsque la croissance du commerce Sud-Sud a contribué à la diversification et au développement, cela n'a jamais été dû principalement aux accords préférentiels conclus entre pays en développement, mais plutôt à la création des conditions dont ils ont besoin pour tirer parti de leur avantage comparatif. La libéralisation du commerce a joué un rôle dans la stimulation des échanges, y compris avec d'autres pays en développement. Ces dernières années, certains des principaux pays en développement sont devenus des marchés majeurs pour d'autres pays en développement. Cependant, en dépit des succès enregistrés par certains pays en développement au cours de la dernière décennie, la protection tarifaire reste souvent élevée, en particulier pour les produits de l'industrie automobile et les vêtements, ainsi que dans l'agriculture, où d'autres pays en développement ont probablement un avantage comparatif. En outre, une part non négligeable du processus de libéralisation engagé par les pays en développement ces dix dernières années n'a pas été consolidée dans le cadre de l'OMC, ce qui accroît le risque de retournement des politiques commerciales à l'avenir et les coûts économiques associés à cette incertitude.

Le Programme de Doha offre une occasion précieuse d'entretenir la dynamique de la décennie précédente. Au milieu d'une des périodes les plus difficiles qu'ait connues l'économie mondiale, un certain nombre de pays en développement à revenu intermédiaire ont montré une vigueur économique surprenante et ont été une source importante de croissance de la demande pour d'autres pays en développement comme pour le reste du monde. Le programme de travail sur les droits de douane applicables aux produits agricoles et non agricoles peut permettre aux pays en développement de dégager des gains d'efficacité considérables, donner une impulsion à la croissance et accroître le commerce avec les pays développés et les pays en développement. Enfin, on a beaucoup parlé ici des possibilités d'encourager la croissance et le développement par des mesures visant à libérer le commerce Sud-Sud. Mais cela ne diminue en rien la contribution considérable que pourrait apporter une libéralisation plus poussée du commerce dans les pays développés. Ces questions sont examinées plus en détail au chapitre II du présent rapport.

2. PRIX DES PRODUITS PRIMAIRES HORS COMBUSTIBLES

a) Introduction

L'impact des prix peu élevés et volatils des produits primaires sur les perspectives de développement des pays pauvres est un problème récurrent du commerce international. La dépendance de bon nombre de ces pays vis-à-vis des exportations de produits primaires, conjuguée à l'instabilité des prix de ces derniers, représente un formidable défi pour le développement. Le repli très sensible des prix de beaucoup de produits primaires durant la dernière décennie a redonné toute son importance à ce problème.

La question des prix des produits primaires n'a pas échappé à l'attention du GATT. En 1957, déjà, les Ministres du GATT avaient pris note des fluctuations excessives, à court terme, des prix des produits primaires. Le rapport du groupe d'experts qu'ils avaient saisi de cette question (rapport Haberler, 1958) faisait apparaître que les politiques commerciales conduites par les pays développés contribuaient à ce problème. En réponse aux conclusions de ce rapport, les Ministres du GATT ont adopté un programme d'action qui énonçait, parmi ses objectifs, l'augmentation des recettes d'exportation des pays en développement.²⁹ La partie IV du GATT de 1994 (Commerce et développement), qui date de 1965, fait explicitement référence à la nécessité d'assurer des conditions plus favorables et acceptables d'accès aux marchés et d'élaborer des mesures destinées à stabiliser les prix des produits primaires à des niveaux équitables et rémunérateurs.³⁰

Les questions qui se posent dans le domaine des produits primaires sont multiples et complexes. Il n'est pas dans notre intention d'en donner ici une présentation exhaustive. Nous rappellerons, dans les pages qui suivent, quelques données essentielles sur la gravité des baisses de prix observées et l'ampleur du phénomène. La présente section examinera quelles sont les causes possibles de ce recul des prix et dans quelle mesure le programme de travail de Doha – s'agissant en particulier du soutien interne, des subventions à l'exportation et de la progressivité des droits de douane – pourrait améliorer la situation. Étant donné que les prix des produits pétroliers ne se sont pas comportés de la même manière que ceux des produits primaires hors combustibles et que les enjeux du développement sont différents pour les producteurs de pétrole, l'analyse se concentrera plus étroitement sur les prix des produits primaires hors combustibles.

b) Fluctuation des prix des produits primaires hors combustibles

L'année passée a été marquée par une reprise des prix des produits primaires hors combustibles, dont certains avaient atteint un creux historique fin 2001. Les indices des valeurs unitaires à l'exportation des produits alimentaires, boissons et matières premières agricoles ont augmenté d'environ 9 pour cent, 12 pour cent et 2 pour cent, respectivement. Cependant, la situation est restée maussade sur les marchés des métaux, dont l'indice des prix a chuté de 4 pour cent durant l'année. Dans l'immédiat, les perspectives d'évolution des prix des produits primaires vont dépendre de la vigueur et de la rapidité de la reprise de l'économie mondiale, de l'apaisement des risques géopolitiques et de l'évolution de phénomènes climatiques comme El Niño, par exemple. Selon certaines prévisions récentes, les prix des produits primaires hors combustibles augmenteront de 5,8 pour cent en termes nominaux cette année, et d'environ 8 pour cent en termes réels d'ici à 2005.³¹ Les prix des produits primaires hors combustibles ayant été orientés à la baisse depuis un certain temps maintenant, cette reprise, si elle est bienvenue, n'en signifie pas moins que les prix seront inférieurs à leur moyenne des années 90. À moyen terme, l'infléchissement des politiques commerciales dans le sens d'une réduction du soutien interne, des subventions à l'exportation et de la progressivité des droits de douane pourrait entraîner une certaine amélioration. Quant aux perspectives à long terme des prix des produits primaires, elles dépendront du rythme du progrès technique dans l'agriculture, qui accroît l'offre, et du succès des efforts de diversification engagés dans les économies exportatrices de produits primaires.

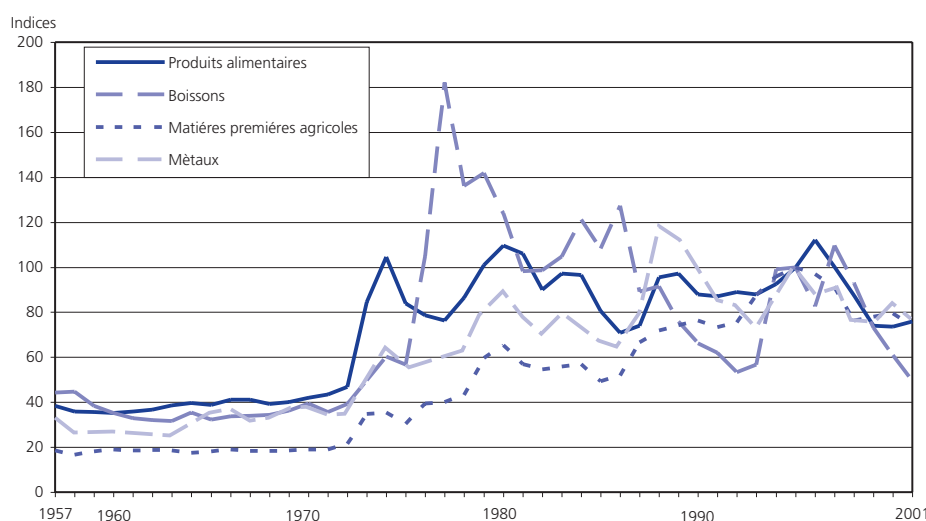
²⁹ Hudec (1987).

³⁰ L'article XXXVI du GATT de 1994 énonce que: «Étant donné que de nombreuses parties contractantes peu développées continuent de dépendre de l'exportation d'une gamme limitée de produits primaires, il est nécessaire d'assurer pour ces produits, dans la plus large mesure possible, des conditions plus favorables et acceptables d'accès aux marchés mondiaux et, s'il y a lieu, d'élaborer des mesures destinées à stabiliser et à améliorer la situation des marchés mondiaux de ces produits, en particulier des mesures destinées à stabiliser les prix à des niveaux équitables et rémunérateurs, qui permettent une expansion du commerce mondial et de la demande, et un accroissement dynamique et constant des recettes réelles d'exportation de ces pays afin de leur procurer des ressources croissantes pour leur développement économique.»

³¹ Voir, par exemple, Banque mondiale (2003).

Sur le long terme, les prix réels des produits primaires ont enregistré un repli doublé d'une très forte volatilité. Les premières conclusions des études consacrées à la détérioration des termes de l'échange des produits primaires reposaient sur des données couvrant la période 1876-1947 (Prebisch, 1950). La recherche contemporaine a continué de confirmer ce déclin séculaire en s'appuyant sur l'évolution des prix observée jusqu'à la fin du XXe siècle (Ray, 1977; Grilli et Yang, 1988; Diakosavvas et Scandizzo, 1991; Bloch et Sapsford, 2000; Cashin et McDermott, 2002). Cette conclusion reste solide quelles que soient les données de prix des produits primaires utilisés ou les déflateurs choisis.³²

Graphique IB.6 Prix des produits primaires, 1957-2001 (Indices, 1995=100)



Source: Les indices des prix des produits primaires – produits alimentaires, boissons, matières premières agricoles et métaux – sont extraits des séries d'International Financial Statistics.

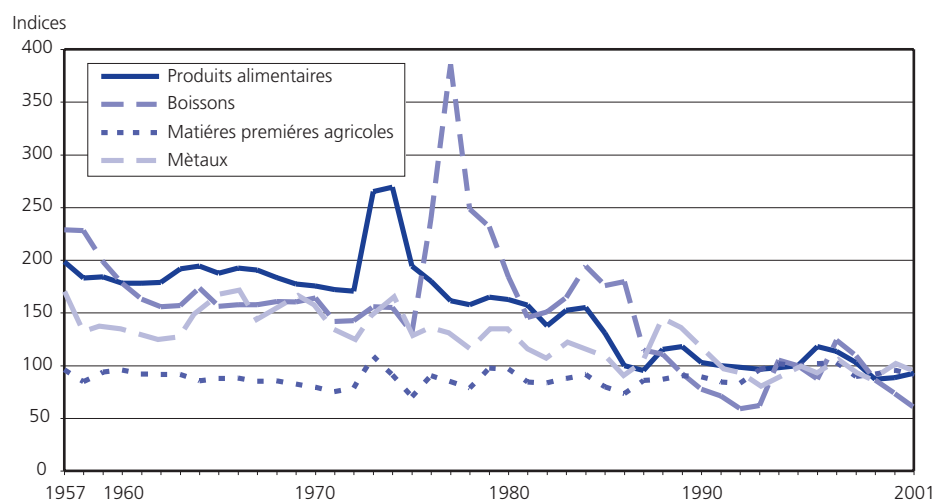
Le graphique IB.6 rappelle l'évolution des prix des produits primaires depuis le milieu des années 50. Après le boom déclenché par la guerre de Corée, les prix nominaux des produits primaires sont entrés dans une phase de stabilité relative avant de remonter en flèche quand les prix des matières premières se sont envolés dans les années 70. Les prix nominaux ont amorcé un repli très sensible au milieu des années 90 et, à la fin de la décennie, ils étaient inférieurs d'environ 15 pour cent à leur niveau initial. Le graphique IB.7 retrace, sur la même période, l'évolution des prix relatifs des produits primaires, qu'il calcule en déflatant les prix des produits primaires par l'indice de valeur unitaire des produits manufacturés des pays industriels.³³ Les indices calculés de cette façon peuvent être interprétés comme le prix relatif entre un panier de produits primaires et un panier de produits manufacturés exportés par les pays industriels. Sauf pour les matières premières agricoles, toutes les séries de prix relatifs font apparaître une tendance très nette à la baisse. Les reculs estimés des prix des produits alimentaires, des boissons et des métaux entre 1957 et 2001 ont été de 1,9 pour cent, 2,4 pour cent et 1,3 pour cent par an, respectivement (voir tableau IB.4). Toutefois, l'évolution des prix des matières premières agricoles dans le temps n'apparaît pas significative. La volatilité, mesurée par le coefficient de variation, a été particulièrement forte pour les boissons, et ce sont les prix des matières premières agricoles qui ont enregistré le moins de turbulences.³⁴

³² Par exemple, Grilli et Yang (1988) ont bâti des séries d'indices en dollars (1900-1986) reposant sur les prix internationaux de 14 des principaux produits primaires hors combustibles, en utilisant comme déflateur les valeurs unitaires des produits manufacturés estimées par l'ONU. Cashin et McDermott (2002) ont utilisé quant à eux l'indice des prix des produits primaires industriels (1862-1999) calculé par The Economist pour leurs séries de prix, et le déflateur du PIB des États-Unis.

³³ Indice des valeurs unitaires en dollars des exportations de produits manufacturés en provenance des États-Unis, du Royaume-Uni, d'Allemagne, de France et de Japon pondéré en proportion des exportations de ces pays vers les pays en développement. L'indice, utilisé dernièrement dans Global Economic Prospects: 2003, a été publié par la Banque mondiale.

³⁴ Il convient de noter qu'une mesure de la volatilité telle que le coefficient de variation tend à surestimer les difficultés que les fluctuations de prix posent aux agriculteurs. En effet, si les variations de prix sont anticipées, les agriculteurs (de même que les consommateurs) peuvent procéder à l'avance aux ajustements qui s'imposent, quelle que soit l'ampleur de ces variations. Le vrai problème concerne les fluctuations imprévues des prix, pour lesquelles aucune disposition adéquate ne peut être prise.

Graphique IB.7
Evolution des prix relatifs des produits primaires, 1957-2001
(Indices, 1995=100)



Source: FMI (2003). International Financial Statistics. Les valeurs unitaires des produits manufacturés proviennent de la Banque mondiale.

Tableau IB.4
Mesures de l'évolution et de la volatilité des prix de certains produits primaires, 1957-2001

Produits primaires	Coefficient de la tendance	Coefficient de variation
Produits alimentaires	-1,92 ^a	0,30
Sucre	-2,30 ^b	0,46
Boissons	-2,42 ^a	0,41
Café	-1,91 ^c	0,54
Matières premières agricoles	-0,11	0,09
Coton	-2,04 ^a	0,39
Métaux	-1,26 ^a	0,20
Aluminium	-1,21 ^a	0,21
Cuivre	-2,13 ^b	0,50

^a Significatif au seuil de 1%.

^b Significatif au seuil de 5%.

^c Significatif au seuil de 10%.

Notes:

1. Les logarithmes des indices de prix relatifs faisant l'objet d'une régression sur le temps, les coefficients de la tendance correspondent aux variations annuelles moyennes (en pourcentage) des prix relatifs.
2. Le coefficient de variation correspond au ratio écart type/moyenne. La normalisation de l'écart type par la moyenne permet de mieux comparer la variabilité des différentes séries statistiques.

c) Impact sur les pays en développement

Si leur part dans les exportations de l'ensemble des pays en développement n'était que de 12,3 pour cent en 2001, les produits primaires hors combustibles n'en continuent pas moins de jouer un rôle important dans bon nombre des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA). Environ 25 PMA, africains pour beaucoup, dépendent des produits primaires hors combustibles pour plus de la moitié de leurs exportations (voir la liste donnée au tableau IB.5).

Tableau IB.5

Pays les moins avancés tributaires des exportations de produits primaires hors combustibles

(Moyenne: 1998-2000)

Pays	Part des produits primaires hors combustibles dans les exportations	Principaux produits primaires exportés
1 Zambie	99,8	Cuivre
2 Libéria	99,8	Caoutchouc, bois
3 Mauritanie	99,5	Minerai de fer
4 Guinée-Bissau	97,7	Noix de cajou
5 Samoa	96,8	Huile de coco
6 Tchad	95,0	Coton
7 Mali	94,5	Coton
8 Bénin	93,7	Coton
9 Ouganda	90,5	Café
10 Vanuatu	88,4	Coprah
11 Rép. centrafricaine	88,2	Diamants, bois, coton, café
12 Malawi	87,0	Tabac, thé, sucre, coton, café
13 Comores	82,9	Vanille, clous de girofle
14 Burundi	82,8	Café, thé, métaux précieux
15 Rép. dém. du Congo	82,1	Diamants, cuivre, bois
16 Gambie	80,8	Graines servant à l'extraction d'huile fixe douce, coton
17 Burkina Faso	79,0	Coton
18 Tanzanie	78,2	Café
19 Niger	73,3	Uranium
20 Mozambique	64,6	Noix de cajou, coton, sucre
21 Rwanda	58,7	Café, thé
22 Maldives	57,4	Poisson
23 Guinée	56,7	Bauxite, alumine, or, diamants
24 Myanmar	54,0	Denrées alimentaires, pierres précieuses
25 Rép. dém. pop. lao	51,0	Ouvrages en bois, café, étain

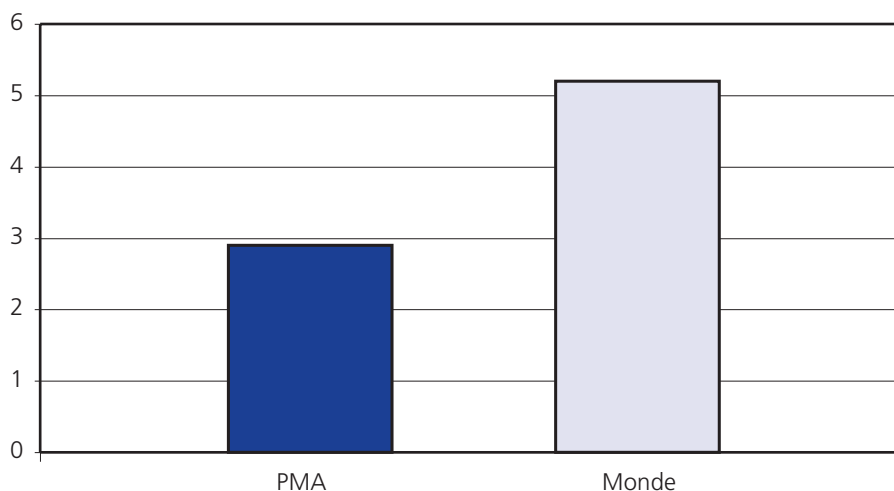
Source: OMC et CNUCED (2002).

Le graphique IB.8 donne une idée de l'impact des variations de prix sur les exportations de ces pays tributaires des produits primaires durant la dernière décennie. Si la valeur des exportations mondiales de marchandises a augmenté en moyenne de 5,8 pour cent par an sur la période 1990-2002, le taux correspondant n'a été que d'environ 2,9 pour cent pour les PMA tributaires des produits primaires. Dans le cas du café, par exemple, l'Organisation internationale du café (OIC) a estimé que les recettes d'exportation des pays producteurs ont été d'environ 5,5 milliards de dollars en 2002, soit moins de la moitié de leurs recettes annuelles moyennes (10 à 12 milliards de dollars) au début des années 90.

Graphique IB.8

Exportations des PMA tributaires des produits primaires hors combustibles, 1990-2002

(Variation annuelle moyenne en pourcentage)



Source: OMC.

Mais le problème ne se limite pas à la baisse des recettes d'exportations, car les chocs de prix des produits primaires peuvent retarder la croissance du PIB. De fait, ces chocs négatifs sur les prix ont eu un impact (défavorable) statistiquement significatif sur les performances économiques de l'Afrique (Deaton, 1999). La détérioration de 36 pour cent des termes de l'échange dans les années 80 a coûté à l'Afrique 0,7 point de pourcentage de croissance (Hadaas et Williamson, 2001).³⁵ On peut donc penser que les conséquences des chocs de prix des produits primaires peuvent persister et, en bloquant la croissance, menacer d'aggraver la pauvreté dans les pays touchés.

d) Causes profondes

Il peut être utile de distinguer, dans l'analyse des causes profondes de ce phénomène, les explications du comportement des prix à long terme et les causes de leurs fluctuations à court et à moyen terme. Le cadre analytique du comportement des prix des produits primaires sur le long terme a été tracé pour une large part dans la thèse de Prebisch-Singer, qui privilégie la différence d'élasticité entre la demande de produits manufacturés et celle des produits primaires ainsi que le pouvoir de marché des pays développés dans le secteur des biens manufacturés. Cependant, l'explication fondée sur le progrès technique et l'amélioration séculaire de la productivité dans l'agriculture offre aussi une alternative plausible.

À court et à moyen terme, la baisse des prix a pour causes profondes, entre autres, les politiques commerciales menées par les pays développés, la structure des marchés internationaux de produits primaires et la situation macro-économique mondiale. Les fortes subventions à l'agriculture, dont bénéficient certains produits primaires importants, font baisser leurs prix sur les marchés mondiaux. La progressivité des droits de douane appliqués sur les marchés développés accroît la dépendance des pays en développement vis-à-vis des produits primaires en les décourageant de transformer davantage leur production sur place. La production de denrées comme le café a enregistré un vif essor suite à l'entrée de nouveaux producteurs (le Viet Nam, par exemple) sur le marché. Certains marchés de produits primaires ont aussi pour particularité notable que les fluctuations des prix mondiaux ne se reflètent pas dans le prix au détail des produits finis. Il se pourrait donc que des entreprises impliquées dans la chaîne de valeur du produit disposent d'un pouvoir de marché qui permet de réduire le prix reçu par les producteurs. La fragilité de la situation macro-économique mondiale à l'heure actuelle a contribué elle aussi à la baisse des prix de certains produits primaires. L'année 2001 a vu la première récession de l'économie mondiale depuis 1990, marquée par une contraction d'environ 1 pour cent du commerce mondial en volume.

³⁵ Les termes de l'échange sont mesurés par les prix relatifs des importations et des exportations. Lorsqu'ils se détériorent, comme ils l'ont fait dans de nombreux pays en développement, cela signifie qu'il faut exporter davantage pour payer le même volume d'importations, ou importer moins pour un niveau d'exportations donné. Dans les deux cas, la détérioration des termes de l'échange diminue le revenu national.

i) Sur le long terme

Il importe, lorsqu'on analyse les raisons possibles du recul relatif des prix des produits primaires sur le long terme, de se souvenir que les économistes classiques avaient prédit très exactement le résultat contraire.³⁶ Pour eux, l'offre fixe de terres était la principale contrainte économique. Le principe des rendements décroissants devait finir par peser sur la rentabilité de l'agriculture et entraîner, sur le long terme, une hausse des prix relatifs des produits alimentaires et des produits agricoles. L'accumulation de capital et la croissance démographique ne pourraient se poursuivre, car le renchérissement des produits alimentaires s'opposerait à l'augmentation de population et bloquerait tout progrès humain.

Pour expliquer que ces prévisions pessimistes ne se sont pas concrétisées dans les siècles qui ont suivi, beaucoup d'économistes contemporains privilégient la thèse du progrès technique et de l'amélioration de la productivité agricole.³⁷ Ces influences favorables ont été diverses: introduction de nouvelles cultures (pommes de terre ou maïs, par exemple), modification des pratiques agricoles (suppression des clôtures ou des jachères), mécanisation (introduction de la moissonneuse au XIXe siècle, du tracteur au XXe siècle), application de la science à l'agriculture (la «révolution verte» déclenchée par la mise au point et l'utilisation de variétés à haut rendement pour le riz et d'autres céréales, ainsi que par le recours aux engrais, aux pesticides et à l'irrigation). La production a augmenté pour nourrir une population mondiale en rapide expansion, puisqu'elle a été multipliée pour ainsi dire par huit par rapport au chiffre (760 millions) du milieu du XVIIIe siècle. Ces progrès se poursuivent aujourd'hui. En effet, les produits alimentaires disponibles pour la consommation humaine directe ont augmenté de 19 pour cent, pour atteindre 2 720 kilocalories par jour, au cours des 35 années qui ont conduit à la période 1994-1996 (Alexandratos, 1999). Cette augmentation de la consommation par tête s'est produite alors même que la population mondiale triplait, passant de 3 milliards en 1960 à 5,7 milliards en 1995. Enfin, l'amélioration de la productivité dans l'agriculture ne s'est pas limitée au monde développé. Sender (1999) estime que la productivité agricole en Afrique a augmenté de 2,3% par an entre 1965 et 1995, soit aussi vite que l'on pouvait s'y attendre compte tenu des diverses contraintes d'infrastructure qui pèsent sur le continent.

Mais pourquoi le progrès technique dans l'agriculture devrait-il entraîner une baisse des prix des produits primaires? Selon l'une des explications avancées, il existe, dans les pays en développement, une offre de main-d'œuvre agricole importante disponible au salaire de subsistance, ce qui empêche le salaire réel d'augmenter en même temps que la productivité. Résultat, les gains de productivité se traduisent simplement par une augmentation de l'offre de produits primaires, et sont récupérés intégralement par les consommateurs sous forme de baisse des prix relatifs.³⁸ Cette explication, qui n'avait pas retenu autant l'attention que l'hypothèse de Prebisch-Singer, recueille depuis peu des échos favorables.³⁹

Pour ce qui est des métaux, l'évolution des prix sur le long terme a probablement été façonnée au rythme des progrès survenus dans les techniques d'extraction (utilisation du procédé de flottation pour le cuivre, par exemple), le processus de production (invention du haut fourneau par Bessemer, emploi de fours à réverbération pour la fusion), le recyclage (en 1998, par exemple, 40 pour cent environ de la demande mondiale d'aluminium a été satisfaite par de l'aluminium recyclé) ou la substitution d'autres matériaux (remplacement des fils de cuivre par la fibre optique, par exemple).

L'explication de Prebisch-Singer, comme celle de Lewis, implique toujours que, si un pays se spécialise dans les produits primaires, il sera confronté sur le long terme à des fluctuations défavorables des termes de l'échange. Face à la croissance continue de la productivité agricole, les pays tributaires des produits primaires n'auront qu'une réponse efficace à opposer: la diversification de leur structure économique.

³⁶ Ricardo (1817) et Malthus (1798; 1815).

³⁷ Galor et Weil (2000), Johnson (2000), Hansen et Prescott (2002). O'Rourke et Williamson (2002) font cependant valoir que le commerce international a joué un rôle tout aussi important dans la transition du monde malthusien au monde moderne.

³⁸ Cette explication a été avancée pour la première fois par Arthur Lewis dans son étude de 1954 sur l'offre illimitée de main-d'œuvre. L'enquête répondait aux interrogations nées du constat que la croissance (bien attestée) de la productivité dans l'industrie sucrière aux Caraïbes ne s'était pas accompagnée d'une hausse du salaire réel.

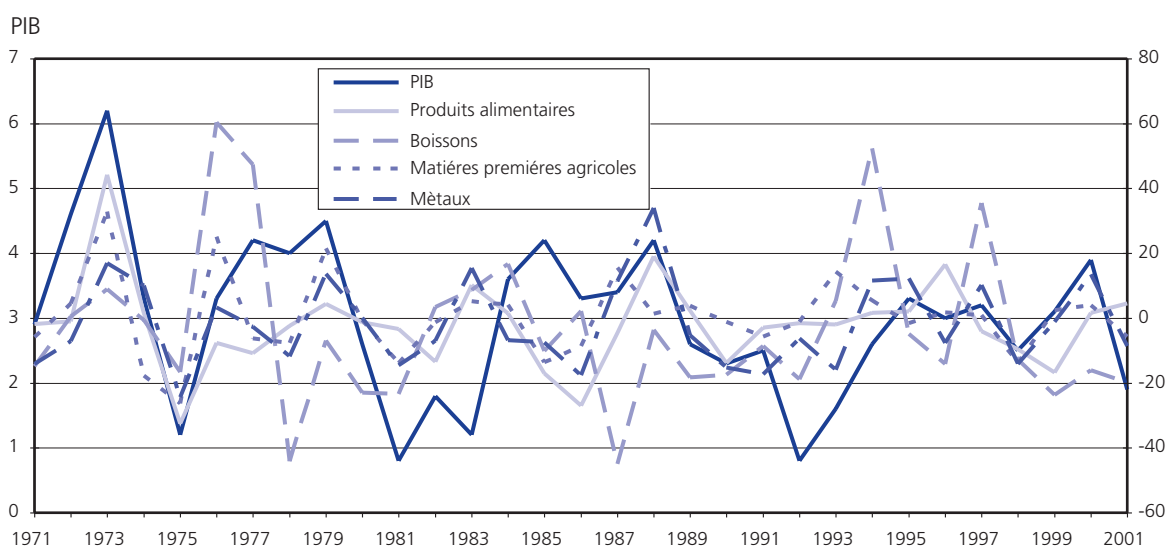
³⁹ Deaton (1999).

ii) À court et à moyen terme

Ralentissement macro-économique mondial

La vigueur de l'économie mondiale exerce une forte influence sur les prix (voir graphique IB.9). Les périodes d'expansion rapide de l'économie mondiale s'accompagnent en général d'une hausse des prix relatifs des produits primaires, tandis que les périodes de morosité de la conjoncture internationale tendent à pousser ces prix à la baisse. Pour examiner la solidité de ce lien, l'évolution des prix relatifs des produits primaires est comparée à celle du PIB réel.⁴⁰ Les coefficients estimés sont tous positifs et élevés, ce qui suggère une relation très solide. Celle-ci est beaucoup plus forte et significative pour les métaux, les matières premières agricoles et les produits alimentaires (voir tableau IB.6). Elle n'est pas significative, en revanche, pour les boissons. Les métaux et les matières premières agricoles étant des intrants importants pour la production industrielle, leur prix tend à être procyclique. Compte tenu de ce lien très étroit avec le cycle économique, il est possible que les prix des produits primaires ne puissent pas se renforcer durablement tant qu'il n'y aura pas eu de véritable reprise économique dans les principaux pays industriels.

Graphique IB.9
PIB mondial et prix des produits primaires hors combustibles, 1970-2001
(Variation annuelle en pourcentage)



Sources: Banque mondiale (2002), Indicateurs du développement dans le monde. FMI (2003), International Financial Statistics.

Tableau IB.6
Prix relatifs des produits primaires et production mondiale, 1971-2001

Produits primaires	Coefficient de production
Produits alimentaires	4,73 ^b
Boissons	3,58
Matières premières agricoles	4,56 ^b
Métaux	5,43 ^a

^a Significatif au seuil de 1%.

^b Significatif au seuil de 5%.

⁴⁰ En termes techniques, la variation du logarithme naturel des prix relatifs des produits primaires fait l'objet d'une régression sur la variation du logarithme naturel du PIB réel. La variation du logarithme naturel donne une valeur approximative du pourcentage de variation annuelle des prix et du PIB réel.

Politiques commerciales menées sur les marchés des pays développés

Outre l'impact du cycle économique mondial, les prix des produits primaires sont affectés par les politiques commerciales adoptées sur les principaux marchés d'exportation de ces produits. Dans de nombreux pays développés, le secteur agricole bénéficie d'un soutien interne ou de subventions considérables. Selon les estimations de l'OCDE, le soutien à la production agricole représentait environ 241 milliards de dollars dans ses pays membres en 2000, dont 63 pour cent sous forme de soutien des prix du marché.⁴¹ Le tableau IB.7 présente la mesure globale du soutien (MGS) totale courante pour la période 1995-1999. Dans le cadre de l'Accord sur l'agriculture, les Membres de l'OMC sont réputés s'acquitter de leurs engagements au titre du soutien interne si la MGS totale courante ne dépasse pas les niveaux d'engagements consolidés annuels ou finals spécifiés dans leur liste. Bien que la MGS totale courante soit tombée d'environ 120 milliards de dollars en 1995 aux alentours de 75 milliards de dollars en 1999, ce montant représente encore une large part des mesures de soutien ayant des effets de distorsion des échanges.

Tableau IB.7
Mesure globale du soutien (MGS) totale courante, 1995-99
(Milliards de dollars EU)

	ANNÉE				
	1995	1996	1997	1998	1999
MGS	120	108	99	77	75

Notes:

1. En raison de retards dans les notifications, 1999 est la dernière année pour laquelle les soumissions de la MGS totale courante sont relativement complètes.
2. Les notifications adressées par les Membres de l'OMC étaient libellées en monnaie nationale. Elles ont été converties en dollars EU aux taux de change spécifiés dans le document utilisé comme source (TN/AG/S/4).

Source: Document TN/AG/S/4 de l'OMC et notifications des Membres de l'OMC.

En incitant les agriculteurs à maintenir ou accroître leur production, le soutien peut pousser à la baisse les prix mondiaux des produits primaires. La réduction du soutien interne, en particulier dans les pays développés, entraînera donc vraisemblablement une hausse des prix mondiaux des produits jusqu'alors subventionnés. Une série de simulations récentes laisse supposer que les pays en développement exportateurs nets de produits primaires tireraient sans doute profit de cette réduction sous forme de parts de marché à l'exportation et de gains de bien-être.⁴² La réduction du soutien intérieur présente toutefois un défaut important: les pays en développement importateurs nets de produits agricoles risquent d'enregistrer une perte de bien-être.

Un autre aspect des politiques commerciales a retenu l'attention: la progressivité des droits de douane (voir aussi section IIB.2). Si la protection tarifaire de nombreux produits primaires peut être faible sur les marchés des pays développés, elle tend à s'accroître avec le degré de transformation de ces produits. Lorsque la progressivité des droits de douane est sensible, elle a pour effet de décourager toute transformation supplémentaire des produits primaires dans le pays d'origine, accroissant par là même la dépendance de l'exportateur vis-à-vis des produits primaires. Le tableau IB.8 donne quelques précisions sur le degré de progressivité des droits de douane appliqués à certains produits primaires qui présentent un intérêt pour les pays en développement. On observe, d'une manière générale, que la protection tarifaire tend à augmenter avec le degré de transformation des produits. La progressivité des droits de douane diffère, dans de fortes proportions parfois, d'un pays à l'autre. L'écart le plus

⁴¹ OCDE (2002).

⁴² Voir Hertel, Anderson, Francois et Martin (2000) et Hoekman, Ng et Olarreaga (2002a, b) qui simulent, entre autres, l'impact d'une réduction du soutien à l'agriculture sur le commerce et le bien-être. Pour les pays en développement, l'impact d'une réduction du soutien interne se fait sentir principalement par des mouvements des prix mondiaux qui bénéficient aux exportateurs nets de produits primaires tout en diminuant le bien-être des importateurs nets de ces produits.

sensible entre les taux effectivement appliqués est de 7 pour cent pour les États-Unis (café) et de 8 pour cent pour l'Union européenne (cacao). Cet écart est plus prononcé au Japon, où il atteint 22 pour cent (cacao), et l'on trouve des cas de progressivité encore plus forte des droits de douane au Mexique (café) ou en Turquie (sucre).

Tableau IB.8
Taux moyens effectivement appliqués sur certains produits primaires dans un échantillon de pays de l'OCDE, 2001
(en pourcentage)

Membres de l'OCDE	Produits primaires				
	Cacao	Café	Jute	Métaux non ferreux	Sucre
Australie					
Produits non transformés	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Demi-produits	0,0	0,0	3,3	3,4	1,5
Préparations ou conserves	5,0	0,0	0,0	4,4	5,0
Canada					
Produits non transformés	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Demi-produits	1,2	0,0	3,6	1,2	3,8
Préparations ou conserves	5,2	0,0	5,5	2,9	7,8
République tchèque					
Produits non transformés	0,0	1,0	0,0	0,0	...
Demi-produits	4,0	1,8	5,1	3,4	41,7
Préparations ou conserves	12,7	2,0	5,5	4,2	12,7
Union européenne					
Produits non transformés	0,0	4,2	0,0	0,0	...
Demi-produits	7,0	7,0	1,6	4,3	10,4
Préparations ou conserves	8,0	9,8	3,0	4,0	13,4
Japon					
Produits non transformés	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Demi-produits	5,6	9,0	6,4	2,4	9,2
Préparations ou conserves	21,7	19,8	0,0	2,1	19,8
Corée, Rép. de					
Produits non transformés	5,0	2,0	2,0	1,5	...
Demi-produits	6,0	6,8	8,0	6,6	23,7
Préparations ou conserves	12,3	8,0	8,0	7,2	8,0
Mexique					
Produits non transformés	18,0	23,0	13,0	11,3	...
Demi-produits	19,0	72,0	13,0	14,1	17,1
Préparations ou conserves	n.a.v.	141,0	23,0	18,6	n.a.v.
Turquie					
Produits non transformés	0,0	13,0	0,0	0,0	...
Demi-produits	11,0	13,0	2,0	5,5	50,2
Préparations ou conserves	8,0	9,5	3,4	3,9	13,4
États-Unis					
Produits non transformés	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Demi-produits	0,0	0,0	0,5	2,3	5,8
Préparations ou conserves	6,3	6,9	0,0	2,8	8,1

n.a.v. = Taux non *ad-valorem*.

Source: OMC.

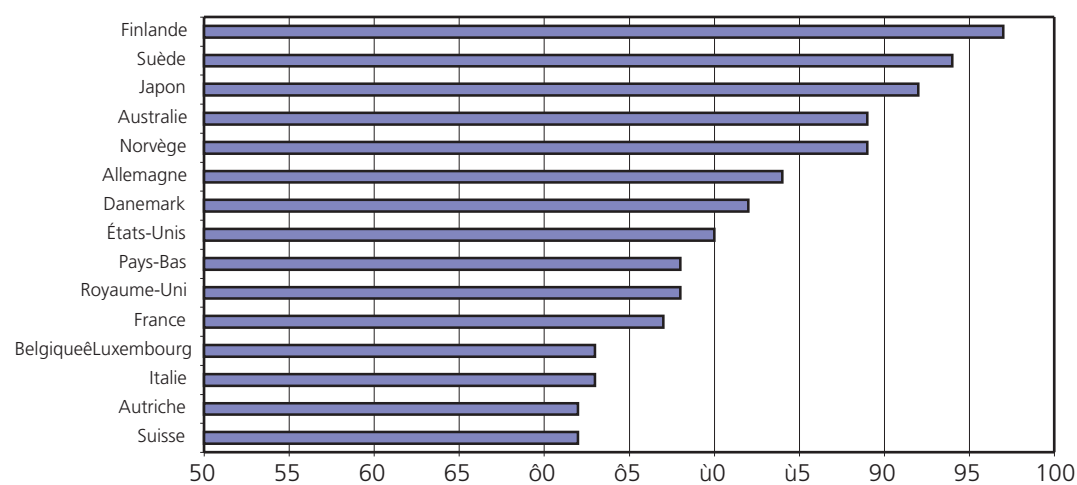
Situations d'oligopole sur les marchés de produits

Certains marchés de produits primaires se caractérisent par le fait que les fluctuations des prix mondiaux ne se répercutent pas totalement sur les prix de détail des produits finis⁴³, ainsi que par une certaine concentration aux divers stades de la chaîne de commercialisation. Dans le cas du café, par exemple, les dix principaux torréfacteurs mondiaux représentent, selon les estimations, 63 pour cent des ventes de café transformé (torréfié et soluble).⁴⁴ Le graphique IB.10 montre le degré de concentration des marchés de 15 pays développés, dont les États-Unis, l'Italie, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni. Le comportement des prix de détail, conjugué au degré de concentration élevé, pose la question du pouvoir de marché des entreprises impliquées aux différents stades de l'offre de ces produits. Le manque de concurrence sur ces marchés pourrait en effet leur permettre de dégager des rentes de la chaîne de valeur et entraîner une baisse des prix reçus par les producteurs de produits primaires.

Quoi qu'il en soit, les études récentes consacrées à cette question n'ont pas permis de conclure à l'existence de situations de monopole significatives au bénéfice de certains opérateurs. Ainsi, Bettendorf et Verboven (2000) concluent que le marché néerlandais du café est oligopolistique mais n'en reste pas moins relativement concurrentiel, et que le lien assez lâche entre les prix mondiaux et les prix à la consommation s'explique par le poids relativement important des coûts autres que ceux du café en grain. Sur le marché allemand du café, qui est le second dans le monde après le marché des États-Unis, on observe qu'un délai important (presque deux ans) s'écoule avant que les fluctuations des prix du café vert se répercutent sur les prix de détail, mais il est difficile de dire dans quelle mesure la lenteur de cet ajustement est due au pouvoir de marché de certaines entreprises (Feuerstein, 2002).

Il semble donc que les recherches devraient être approfondies, ne serait-ce que parce que la plupart des travaux ont été consacrés au pouvoir de marché sur le segment du consommateur (commerce de détail) plutôt qu'aux effets de ce pouvoir sur le segment du producteur (exploitations agricoles). Dans la mesure où il y a effectivement pouvoir de marché, et où celui-ci est mis à profit pour dégager des rentes économiques en aval dans la chaîne de production, il s'agirait de savoir si des mesures doivent être prises, y compris dans le cadre d'une coopération internationale, pour faire barrage à des comportements anticoncurrentiels.

Graphique IB.10
Part des cinq premiers torréfacteurs de café sur un échantillon de marchés en 2000
(en pourcentage)



Sources: CCI (2002), International Coffee Guide.

⁴³ Morisset (1998) a montré, par exemple, que l'écart entre les prix mondiaux et les prix intérieurs d'un certain nombre de produits (bœuf, café, huile, riz, sucre ou blé) s'est creusé et que les ajustements se font de manière asymétrique, les hausses des prix mondiaux étant répercutées intégralement sur les prix à la consommation tandis que les baisses ne le sont qu'imparfaitement.

⁴⁴ CCI (2002).

e) Réponses possibles

Sur le long terme, les pays tributaires des produits primaires devraient s'efforcer de diversifier les structures d'exportation de leur économie.⁴⁵ Cependant, l'expérience des années 50 et 60 a montré les limites d'une dépendance excessive vis-à-vis des stratégies de substitution de produits nationaux aux importations ou des politiques industrielles pour atteindre ces buts. C'est vrai en particulier lorsque les mesures prises consistent à protéger fortement l'économie des importations, ce qui revient simplement à créer les conditions d'une substitution de produits d'origine nationale aux importations. Il vaudrait mieux mettre l'accent sur l'investissement dans le capital humain, le savoir ou l'amélioration des institutions et les infrastructures publiques, dans l'espoir de doter le pays de ressources nouvelles.⁴⁶ Cette méthode d'intervention plus nuancée, qui vise à accroître l'absorption et la diffusion des technologies, à améliorer la productivité et à mettre sur pied les institutions nécessaires, pourrait donner de meilleurs résultats. Ces questions font l'objet d'un examen plus approfondi à la section IIA de la présente étude.

Cela dit, même s'il conduit la meilleure politique de diversification possible, un pays n'a guère de chances de restructurer immédiatement ou facilement sa production et ses exportations. Une gamme de réponses au problème de la baisse des prix a donc été envisagée pour le court et le moyen terme. Dans le passé, de nombreux gouvernements ont opté pour le contrôle de la commercialisation ou de l'offre des produits primaires. Sur le plan intérieur, ce contrôle s'est exercé par le biais d'offices de commercialisation; à l'échelle internationale, une série d'accords de produits (étain, café, cacao, caoutchouc, etc.) ont été conclus.

Les préoccupations liées aux fluctuations des prix des produits primaires ont entraîné diverses formes d'interventions gouvernementales, dont la mise en place d'offices de commercialisation. Cependant, les tentatives faites pour isoler les producteurs intérieurs des aléas des prix mondiaux se sont souvent révélées impossibles à financer durablement, car les fluctuations de ces prix peuvent être d'une telle ampleur qu'elles drainent très vite les ressources disponibles pour stabiliser les marchés de produits primaires. De plus, et c'est peut-être aussi important, la participation de l'État au processus de commercialisation s'est souvent faite aux dépens des opérateurs privés et, en réduisant la concurrence dans ce domaine, a eu un impact préjudiciable sur les agriculteurs. Une étude portant sur 18 PMA a permis d'estimer que les modalités d'achat (via des offices de commercialisation publics qui sont souvent les seuls intermédiaires habilités à acheter des produits agricoles), le contingentement des exportations de produits vivriers et autres produits agricoles et l'imposition directe de ces exportations ont entraîné une taxation effective des activités agricoles de 8 pour cent en moyenne (Schiff et Valdes, 1992). En règle générale, les offices de commercialisation n'ont pas répercuté les hausses des prix à l'exportation sur les producteurs et ont souvent été eux-mêmes partie intégrante du système de taxation *de facto* du secteur agricole.

Les dernières décennies n'ont pas été tendres non plus pour les accords internationaux de produits. Certains se sont effondrés ou ont dû faire face à une évolution défavorable des marchés qui a empêché pratiquement toute tentative de stabilisation. D'autres n'ont pas été en mesure de mobiliser les fonds nécessaires pour intervenir efficacement, et d'autres encore ont souffert de désaccords sur la répartition des bénéfices entre les pays participants.⁴⁷ Des difficultés sont apparues aussi lorsque l'objectif implicite du dispositif de stabilisation était d'infléchir une tendance séculaire des prix plutôt que de lisser leurs fluctuations.

Les marchés à terme offrent un moyen de se couvrir contre le risque de prix afférent aux produits primaires et sont utilisés depuis longtemps, dans les pays développés, par les sociétés commerciales et les institutions financières. Si les agriculteurs ne font pas, le plus souvent, appel à ce type d'instruments, les avantages des marchés à terme peuvent se répercuter jusqu'à eux via des intermédiaires qui incluent ces instruments sous une forme plus simple d'assurance-prix. Mais les établissements financiers des pays en développement n'ont guère accès, souvent, aux instruments de couverture proposés sur les marchés internationaux. En effet, ces transactions sont coûteuses et, par essence, plus risquées. Les pays pauvres risquent aussi de ne pas disposer

⁴⁵ Voir Ng et Yeats (2002).

⁴⁶ Voir De Ferantini et al. (2002).

⁴⁷ Gilbert (1995).

des infrastructures physiques (stockage, transport, transformation), juridiques et institutionnelles indispensables au bon fonctionnement des marchés à terme. Il est donc primordial de créer des conditions requises pour que ces marchés fonctionnent efficacement dans les pays pauvres, étant donné l'avantage qu'il peut y avoir à se couvrir, par des instruments fondés sur le marché, contre le risque de prix des produits primaires.

Le processus de réforme à long terme du commerce des produits agricoles envisagé dans l'Accord sur l'agriculture appelle à «établir un système de commerce des produits agricoles qui soit équitable et axé sur le marché» et permette «de remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir». Tel qu'il se présente aujourd'hui, l'Accord laisse une certaine latitude aux instruments du marché, tels que les taxes à l'exportation, pour gérer ces exportations. Certains exportateurs de produits primaires considèrent aussi ces taxes à l'exportation comme une mesure visant à contrecarrer la progressivité des droits de douane.

En s'attaquant à certaines causes de la faiblesse des prix des produits primaires liées aux politiques commerciales, le programme de travail de Doha offre l'occasion d'apporter une contribution positive à la résolution de ce problème. Il reconnaît l'importance des questions telles que les subventions qui ont des effets de distorsion sur les échanges et la progressivité des droits de douane et appelle à «des négociations globales visant à ... des réductions de toutes les formes de subventions à l'exportation, en vue de leur retrait progressif, et des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges». Les négociations devront viser «à réduire, ou selon qu'il sera approprié, à éliminer des droits de douane, y compris à réduire ou éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits, ainsi que les obstacles non tarifaires, en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement». Le succès des négociations sur l'agriculture et l'accès aux marchés des produits non agricoles, en particulier ceux qui intéressent les exportateurs de produits primaires, représenterait un pas en avant précieux sur un chemin long et difficile.

3. ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX

a) Les accords commerciaux régionaux se sont multipliés ces dernières années

Le système commercial mondial a vu se multiplier les accords commerciaux régionaux (ACR) depuis une dizaine d'années (graphique IB.11).⁴⁸ Au total, 259 ACR avaient été notifiés au GATT/à l'OMC à la fin de décembre 2002, dont 176 seulement sont cependant en vigueur à l'heure actuelle.⁴⁹ Selon les estimations, 70 ACR supplémentaires s'appliqueraient mais n'auraient pas encore été notifiés, et 70 autres seraient en cours de négociation (le tableau de l'Appendice IB.5 dresse une liste des principaux ACR en discussion et précise le degré d'avancement des pourparlers). Seuls quatre Membres de l'OMC – Hong Kong, Chine, Macao, Chine, la Mongolie et le Taipei chinois – n'étaient parties à aucun accord commercial régional au mois de mars 2003. À l'exception de la Mongolie, ces pays ont tous entrepris de négocier des accords préférentiels.

Si l'accélération récente de la formation d'ACR a commencé dans les années 90, on peut estimer que les germes de cette évolution ont été semés dès les années 80. La vogue du régionalisme découlait en partie des perspectives apparemment sombres du multilatéralisme à l'issue de la Conférence ministérielle du GATT peu concluante de 1982. De surcroît, l'Europe occidentale poursuivait sa marche vers une intégration régionale plus profonde et plus large. La décision américaine d'essayer l'option des accords préférentiels était elle aussi très significative. Avant cela, en effet, les États-Unis s'en étaient remis presque exclusivement au GATT et à la clause de la nation la plus favorisée (NPF) pour définir leurs relations commerciales avec les autres nations.⁵⁰ Leur premier accord de libre-échange (ALE), signé avec Israël au milieu des années 80, a été suivi par la conclusion d'un ALE avec le Canada en 1988, puis par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994. Les négociations engagées en vue de créer une zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) intéressent plus de 30 pays répartis sur l'ensemble du continent. Plus récemment, des pays asiatiques – dont le Japon – ont cessé eux aussi de s'en remettre exclusivement au commerce en régime NPF.

L'effondrement du COMECON (accord préférentiel auquel participaient l'ex-Union soviétique et les pays d'Europe de l'Est) et l'alignement des pays d'Europe centrale et orientale sur l'Union européenne (UE) expliquent en grande partie la multiplication des ACR dans les années 90. Sur les 123 nouveaux accords de ce type entrés en vigueur depuis 1990 dans le domaine du commerce des marchandises, un tiers environ ont été conclus entre des économies en transition (tableau IB.9). Ces nouveaux ACR constituaient une réponse à l'éclatement du COMECON, en même temps qu'un effort pour compenser les accords préférentiels auxquels il avait fallu renoncer. Aussi certains d'entre eux ne correspondent-ils pas forcément à une régionalisation accrue du régime du commerce international. Un autre tiers est constitué d'accords conclus dans le cadre des efforts déployés par les économies en transition pour rejoindre l'UE.

Les accords régionaux entre pays en développement représentent de l'ordre de 30 à 40 pour cent des ACR en vigueur aujourd'hui, si l'on tient compte de ceux qui n'ont pas été notifiés à l'OMC. Dans la seule Afrique, par exemple, on recense environ 18 accords commerciaux. En règle générale, ces accords s'efforcent de dépasser le libre-échange pour créer des unions douanières ou des marchés communs. Ils tendent à englober un grand nombre de pays et peuvent prévoir de longues périodes transitoires dépassant souvent 20 ou 30 ans. La durée de ces périodes laisse penser que certains ACR récents sont davantage des déclarations d'intention que des accords promettant d'avoir un impact significatif sur les flux commerciaux.

Le nombre d'ACR conclus entre pays développés et pays en développement a augmenté au fil des ans. L'UE a joué un rôle majeur à cet égard en concluant une série d'accords avec des pays tels que la Turquie, le Mexique, l'Afrique du Sud ou le Chili. Des accords d'association euroméditerranéens ont aussi été conclus ou sont en négociation entre l'UE et les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient afin de remplacer les ACR conclus, sur une base de non-réciprocité, dans les années 70. Enfin, les accords de Cotonou qui succéderont à ceux de Lomé seront négociés entre l'UE et les ACP sur la base du commerce préférentiel réciproque.

⁴⁸ RTAs in the WTO context constitute a permitted departure from the most-favoured-nation principle.

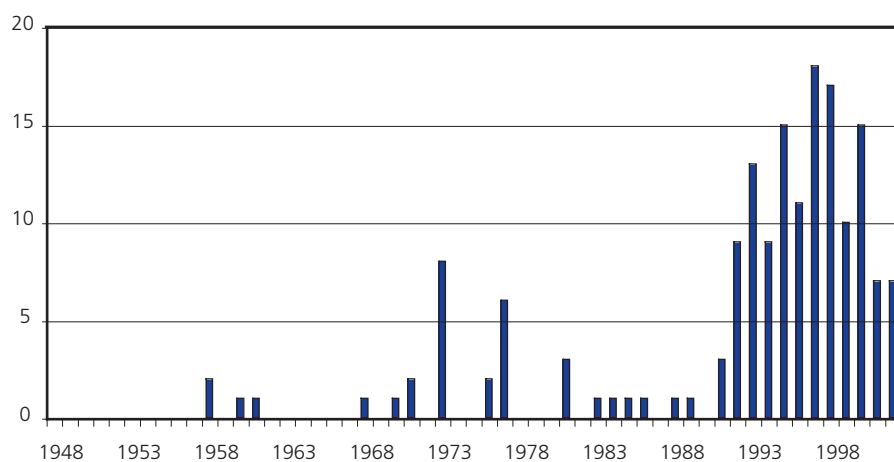
⁴⁹ Some of the notified agreements may have lapsed or may have been superseded. Included in the 259 total are notifications made under GATT Article XXIV, GATS Article V, and the Enabling Clause, including accessions to existing RTAs.

⁵⁰ Exceptions to this included trade preferences for developing countries and the US-Canada Auto Pact.

Graphique IB.11

Ventilation des ACR par date de notification

(Nombre d'ACR notifiés à l'OMC en vigueur en décembre 2002)



Source: OMC.

Tableau IB.9

ACR notifiés pour les marchandises, selon l'année d'entrée en vigueur et le type de parties

(Janvier 2003)

	Pays développés- Pays développés	Pays développés- Pays en développement	Pays développés- Pays en transition	Pays en développement- Pays en développement	Pays en développement- Pays en transition	Pays en transition- Pays en transition	Total
1958-1964	2	0	0	1	0	0	3
1965-1969	0	0	0	0	1	0	1
1970-1974	5	3	0	2	0	0	10
1975-1979	0	5	0	1	0	0	6
1980-1984	2	1	0	1	0	0	4
1985-1989	1	1	0	2	0	0	4
1990-1994	3	3	12	5	0	6	29
1995-1999	3	7	10	4	12	28	64
2000-2002	0	11	4	5	4	6	30
Total	16	31	26	21	17	40	151

Note:

Dans le présent tableau, les pays développés comprennent le Canada, les États-Unis, les membres de l'UE et de l'AELE, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande; les pays en transition sont les pays de l'ex-URSS, les pays d'Europe centrale et orientale, les États baltes et les pays des Balkans; les autres pays sont classés dans la catégorie des pays en développement.

Source: OMC.

Le tableau IB.10 montre que 43 pour cent du commerce mondial de marchandises se fait désormais dans le cadre d'accords préférentiels. Cette part augmentera à mesure que de nouveaux ACR seront conclus. Si toutes les négociations d'ACR en cours à l'heure actuelle sont menées à bien dans les trois ans qui viennent, plus de 50 pour cent du commerce mondial de marchandises se fera alors entre pays liés par des accords préférentiels.

Tableau IB.10

Part des échanges préférentiels entre parties à des ACR dans les importations de marchandises des principales régions, en 2000 et 2005

(base = janvier 2003)

	2000	2005
Europe occidentale	64,7	67,0
Economies en transition	61,6	61,6
Amérique du Nord (y compris le Mexique)	41,4	51,6
Afrique	37,2	43,6
Moyen-Orient	19,2	38,1
Amérique latine (non compris le Mexique)	18,3	63,6
Asie	5,6	16,2
Monde	43,2	51,2

Note:

Ces estimations ont été calculées sur la base des 113 accords portant sur le commerce de marchandises notifiés à l'OMC qui étaient en vigueur en juillet 2000, à partir de données sur le commerce de 1999.

Source: OMC.

Tous les échanges entre partenaires commerciaux liés par ce type d'accords ne se font pas à des conditions préférentielles: la plupart des accords excluent certains secteurs sensibles. Les parties peuvent choisir de renoncer au traitement préférentiel parce que les coûts supportés pour satisfaire aux règles d'origine sont supérieurs à l'avantage offert par la marge de préférence. Ces coûts peuvent prendre la forme d'un enchérissement des intrants dû à l'obligation – imposée au titre des règles d'origine – de s'approvisionner dans la région, ou résulter d'un alourdissement des formalités administratives. Qui plus est, beaucoup des droits NPF effectivement appliqués dans les pays en développement sont déjà égaux à zéro. Pour ces diverses raisons, les estimations du tableau IB.10 tendent à surestimer l'impact des accords commerciaux préférentiels en ce qui concerne les droits de douane.

Comment les accords commerciaux régionaux affectent-ils le système commercial multilatéral? La question ne peut être comprise à travers le seul prisme des marges tarifaires préférentielles, car beaucoup d'autres facteurs entrent en jeu. Quelles sont, par exemple, les conséquences systémiques de l'exclusion de tel ou tel secteur d'un ACR? L'approfondissement de l'intégration via la réglementation et l'application de politiques spécifiques au sein de la zone couverte par cet ACR a-t-il un impact discriminatoire supplémentaire sur les pays tiers? Les efforts d'intégration régionale influent-ils sur le rythme d'adoption des règles multilatérales et les progrès de la libéralisation? Lorsque ces considérations sont intégrées à l'analyse (sans parler des forces politiques en jeu), la question de savoir si les accords régionaux complètent ou contrarient le multilatéralisme devient encore plus complexe.

Il est essentiel, pour répondre à cette question, de poser cette question en termes contrefactuels simples: dans quelle mesure les nations ont-elles véritablement le choix d'inscrire les relations commerciales qu'elles souhaitent nouer dans un cadre régional ou multilatéral? Si, comme le suggèrent nombre d'analystes et de commentateurs, le régionalisme est un optimum de second rang comparé à l'approche multilatérale lorsque l'on définit les relations commerciales, la question clé est alors de savoir s'il est devenu une option facile et en dernière analyse inutile, ou s'il existe des circonstances dans lesquelles le régionalisme est l'unique

option. Dans le second cas, il s'agit alors de préserver autant que possible la dimension multilatérale face aux exigences du monde réel. Dans le premier cas, il faut rendre le régionalisme moins tentant en progressant de façon plus effective sur le front multilatéral.

Le reste de la présente section analyse plus en détail ces questions. La sous-section suivante examine certaines des raisons qui peuvent conduire les gouvernements à conclure des accords commerciaux régionaux. Elle est suivie par une analyse de l'évolution de ces accords, du degré dans lequel ils pourraient permettre une intégration plus poussée que celle qui est possible dans le cadre de l'OMC et des modalités d'interaction du régionalisme et du multilatéralisme.

b) La formation d'ACR répond à des considérations d'ordre économique et politique

i) *Considérations économiques*

L'analyse économique offre aux gouvernements deux raisons au moins d'opter pour la libéralisation préférentielle. La première est une application de la théorie de «l'optimum de second rang». Dans un monde où les politiques conduites érigent des obstacles au commerce et où il est impossible de lever l'ensemble de ces barrières, il reste raisonnable, sur le double plan du bien-être national et mondial, d'abaisser celles-ci de façon sélective. Si certains pays ne souhaitent pas libéraliser alors que d'autres veulent le faire, par exemple, la libéralisation dans le cadre régional peut être plus bénéfique pour le monde que le statu quo. Le rapide survol, ci-après, des phénomènes de création et de détournement d'échanges montre qu'une libéralisation discriminatoire pourrait aussi diminuer le bien-être à l'échelle mondiale, même si ceux qui engagent ce processus voient leur situation s'améliorer. On pourrait faire valoir que la volonté de libéralisation de tel ou tel pays ne devrait pas dépendre de l'attitude adoptée par les autres pays en la matière, puisque les gains dégagés par un surcroît d'échanges commerciaux iront, quoi qu'il arrive, au pays qui opte pour la libéralisation. C'est un argument en faveur d'une libéralisation unilatérale sur une base non discriminatoire.

Mais la libéralisation réciproque peut dégager des gains de revenu encore plus élevés que la libéralisation unilatérale et ces gains peuvent être accrus si la libéralisation unilatérale est complétée par une libéralisation réciproque. Par ailleurs, pour des raisons d'économie politique, les gouvernements estiment parfois plus facile de libéraliser lorsque d'autres pays font de même. Aussi les arguments en faveur de la libéralisation unilatérale ne sont-ils pas nécessairement plus concluants que ceux en faveur d'une libéralisation discriminatoire sur une base réciproque dans un monde où il faut se satisfaire du second choix.

Les gouvernements peuvent aussi privilégier la libéralisation discriminatoire parce qu'elle leur permet de tirer profit du commerce de produits pour lesquels ils ne sont pas compétitifs au plan international. En d'autres termes, les accords commerciaux régionaux peuvent avoir pour but d'empêcher toute concurrence de pays tiers plus efficaces. Cette raison de conclure des accords régionaux a des implications indiscutablement négatives pour le système commercial mondial. Dans le premier cas cité plus haut, la libéralisation discriminatoire du commerce ne s'oppose pas nécessairement à des scénarios de libéralisation ultérieure sur une base multilatérale et non discriminatoire. Dans le second cas, en revanche, la volonté d'exclure qui motive la discrimination implique que le développement du régionalisme fera obstacle aux efforts multilatéraux plutôt qu'il ne les complétera.

Dans quelles conditions l'option multilatérale pourrait-elle être jugée plus souhaitable, mais apparaît plus difficile à réaliser qu'une approche régionale et conduit ainsi les gouvernements à privilégier les accords régionaux? On distingue clairement trois dimensions. Premièrement, et pour reprendre une possibilité déjà évoquée, certains pays – pour une raison ou pour une autre – peuvent tout simplement se désintéresser de la libéralisation multilatérale.⁵¹ Deuxièmement, les gouvernements souhaitent parfois aller plus loin dans l'intégration de leurs économies que ne semble le permettre le cadre multilatéral et préfèrent lever tous les obstacles au commerce plutôt que d'en abaisser quelques-uns seulement. Ils peuvent aussi souhaiter négocier des accords sur un éventail d'autres questions que l'OMC n'aborde pas ou pas assez, telles que l'investissement, la concurrence, le commerce des services ou les normes d'environnement et du travail. Une intégration plus poussée peut dégager des gains impossibles à atteindre dans le cadre de l'OMC, comme l'harmonisation des politiques ou des réglementations économiques envisageable entre pays similaires ou partageant les mêmes conceptions. Troisièmement, enfin, les gouvernements peuvent estimer que l'option multilatérale est trop longue à porter ses fruits, car les négociations tendent à se prolonger en raison du large éventail des intérêts à concilier. En outre, moins il y aura de participants aux négociations, et plus les coûts de transaction liés à la libéralisation seront bas.

Il arrive que des pays, en particulier les plus petits, considèrent que la participation à des accords régionaux est, d'un point de vue économique, une défense nécessaire. Ils peuvent craindre tout simplement d'être exclus des marchés, et considèrent alors cette participation comme une police d'assurance contre le risque d'être mis dans une situation concurrentielle désavantageuse par des politiques discriminatoires. La théorie de l'effet de domino, reprise par les analystes pour évoquer ce type de motivation du régionalisme, explique dans une certaine mesure l'explosion du nombre de pays membres d'accords régionaux.⁵² Il est possible, en particulier, que certains pays en développement cherchent à conclure un accord avec un partenaire développé plus important parce qu'ils sont en passe de perdre l'accès préférentiel à son marché dont ils bénéficiaient jusqu'à en tant que pays en développement (exclusion du SGP, par exemple) ou parce que ce pays développé négocie des accords préférentiels avec d'autres pays en développement. Les accords commerciaux régionaux fondés sur la réciprocité leur offrent un moyen de maintenir des conditions d'accès préférentielles, ce qui peut être très important si certains des pays avec lesquels ils sont en concurrence pour approvisionner le marché en question n'ont pas encore «dépassé» le stade des accords d'accès préférentiel non réciproques ou bénéficient d'un traitement préférentiel au titre d'un ACR.

La conclusion d'ACR peut aussi répondre à une autre motivation économique majeure: attirer l'investissement étranger direct, qui tendra à privilégier les pays bénéficiant d'un accès préférentiel à des marchés plus vastes.

La participation aux accords régionaux peut enfin être appréciée pour sa valeur de «signal»: si un pays peut démontrer ainsi à des importateurs/exportateurs ou investisseurs potentiels qu'il est résolu à ouvrir ses marchés et qu'il ne reviendra pas aisément sur cet engagement, cela peut être un encouragement à participer à de tels accords. Dans ce cas, le régionalisme ne sera pas forcément favorisé par rapport au multilatéralisme, sauf par nécessité ou expédient.

ii) *Considérations politiques*

La décision de conclure des accords commerciaux régionaux n'est bien évidemment pas dénuée de motifs politiques. Les gouvernements peuvent chercher ainsi à consolider la paix et à renforcer la sécurité régionale. Cependant, la formation d'un ACR peut influencer de deux manières sur la sécurité régionale. D'une part, créer des liens entre les économies peut rendre les conflits plus coûteux et favoriser la collaboration transfrontalière. D'autre part, l'ACR peut susciter des tensions internes et externes. La teneur des accords régionaux influe en effet sur les modalités de redistribution des gains entre les pays membres et peut entraîner un détournement d'échanges au détriment des pays tiers, dont le bien-être se trouve ainsi réduit.

⁵¹ Si un pays suffisamment important à l'échelle mondiale hésite à prendre des engagements de libéralisation, sa réticence pourrait pousser d'autres pays à conclure des accords régionaux. S'il est de petite taille, la libéralisation fondée sur la clause NPF est toujours une option possible pour d'autres pays. Et si beaucoup de petits pays sont réticents, l'approche fondée sur la clause NPF risque d'être rejetée par ceux qui poursuivent un programme de libéralisation, lesquels se tourneront alors vers le régionalisme.

⁵² Baldwin (1995).

Les gouvernements cherchent parfois à se placer en position de force dans des négociations multilatérales en nouant des liens, dans un premier temps, avec leurs partenaires commerciaux dans le cadre d'accords régionaux. Il en va de même, toujours au plan régional, lorsqu'un groupe de pays susceptibles d'engager des négociations régionales plus larges concluent d'abord un accord entre eux afin de renforcer leur position dans ces négociations élargies et d'obtenir une issue plus favorable. Cela suppose toutefois que les membres de ce groupe soient à même d'arrêter une position commune.

La participation à des accords régionaux peut répondre non seulement à une motivation économique – signaler que les parties sont résolues à tenir un certain cap –, mais aussi au souhait de poursuivre des objectifs plus politiques de bonne gouvernance et de démocratie durable. Les accords régionaux sont aussi utilisés parfois pour «verrouiller» des changements institutionnels. Le cadre régional peut alors être préféré au cadre multilatéral s'il laisse espérer un engagement plus ferme ou des dividendes à plus court terme.

Les situations de fait créées au sein des administrations nationales peuvent aussi militer en faveur de la conclusion d'ACR. Une fois la machine bureaucratique engagée dans des négociations régionales, il est naturel que ceux qui ont pour mission de les mener à bien soient tentés de perpétuer leurs fonctions en créant les conditions d'une négociation de nouveaux accords. Il se peut aussi que les gouvernements en soient venus à considérer que la négociation d'accords commerciaux accompagne naturellement la diplomatie économique. Les accords régionaux se généralisant, on risque de plus en plus de se demander pourquoi il n'existe pas d'accord avec tel ou tel partenaire commercial plutôt que de s'interroger sur la nécessité d'un tel accord. Dans la mesure où cette tendance influe sur les politiques conduites, la prolifération d'accords inutiles aboutissant à un enchevêtrement complexe et présentant un intérêt économique discutable est un risque à ne pas négliger.

c) Vers un réseau complexe d'ACR

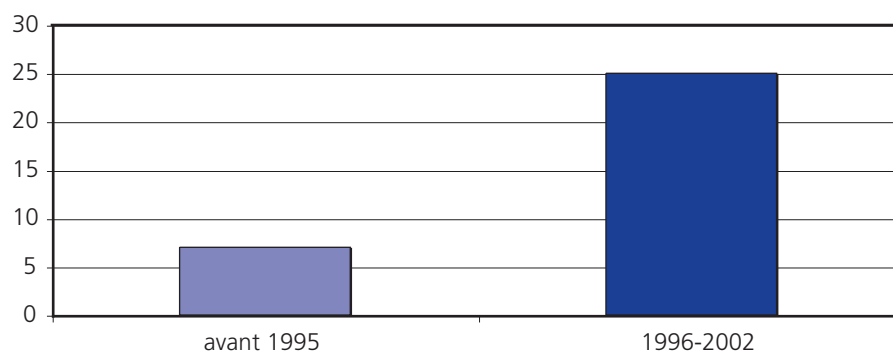
Comme il a été dit plus haut, le système commercial international se présente de plus en plus comme un réseau complexe de régimes préférentiels coexistant avec le système multilatéral de l'OMC. Nous assistons à un essor des accords commerciaux bilatéraux débordant le cadre régional, les pays qui restaient traditionnellement à l'écart des accords régionaux s'y impliquent de plus en plus, les accords interconnectés (faisant parfois double emploi) se multiplient et les ACR varient considérablement dans leur conception et leur teneur.

Un tiers des ALE négociés actuellement concernent des pays qui appartiennent à des zones géographiques différentes. Tous les grands pays participent à des ALE interrégionaux. L'UE a conclu des ACR avec le Mexique, le Chili, l'Afrique du Sud et un certain nombre d'autres pays d'Afrique et du Moyen-Orient, et elle négocie actuellement des accords régionaux avec les pays ACP dans le cadre de l'Accord de Cotonou. Elle négocie également un accord avec le MERCOSUR. L'AELE a signé des ALE avec le Mexique et divers pays africains, et en négocie d'autres avec le Canada, le Chili et l'Afrique du Sud. Les États-Unis ont signé un ALE avec la Jordanie et ouvert des négociations avec l'Australie, le Chili, l'Égypte et Singapour. Le graphique IB.12 illustre cette tendance.

Graphique IB.12

Multiplication des ACR interrégionaux: un phénomène nouveau

(Nombre d'ACR)



Source: OMC.

Des pays qui s'étaient traditionnellement tenus à l'écart des accords régionaux négocient désormais des ACR et y adhèrent. Dernière des grandes économies à s'être engagée dans cette voie, le Japon a signé un ALE avec Singapour en janvier 2002. Au sein de l'ANASE, Singapour a conclu des ALE bilatéraux avec la Nouvelle-Zélande (accord signé en novembre 2000) et l'AELE (accord signé en juin 2002). Il a achevé ses négociations avec l'Australie et les États-Unis et négocie avec le Canada, le Chili, le Mexique et la République de Corée. Le Japon envisage d'engager des pourparlers avec le Canada, le Chili, le Mexique et les Philippines. Un ALE bilatéral entre le Japon et la République de Corée est en cours de négociation. En novembre 2002, les dirigeants de la Chine et de l'ANASE ont signé un accord-cadre qui marque l'ouverture de négociations devant conduire à la conclusion d'un ALE d'ici dix ans.

La prolifération des ACR et le nombre croissant d'accords de libre-échange bilatéraux impliquent que de nombreux pays sont membres d'accords qui se chevauchent. Un grand nombre d'entre eux sont désormais parties à deux ACR ou plus. Ainsi, l'UE a conclu plus d'une trentaine d'accords commerciaux préférentiels. Le Mexique, membre de l'ALENA, a aussi conclu un ALE avec l'UE et un certain nombre de pays. Singapour est membre de l'AFTA et a conclu des ACR bilatéraux avec les l'AELE, l'Australie, les États-Unis, le Japon et la Nouvelle-Zélande. Tous ces pays ont engagé des négociations en vue de futurs accords. Le graphique IB.13 donne une idée du recoupement des ACR en dressant une carte des ACR récemment conclus ou en négociation entre pays de régions différentes.

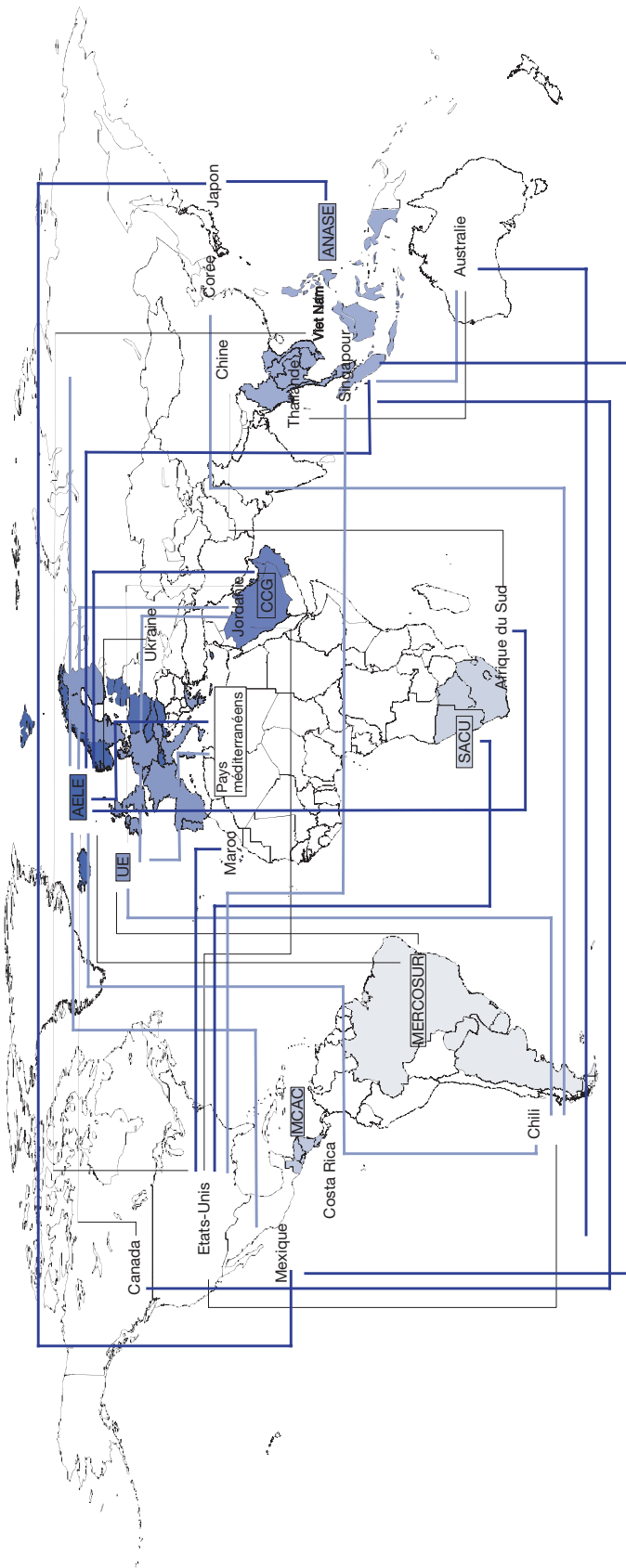
Enfin, les ACR récents prennent des formes diverses. Beaucoup vont au-delà de la simple suppression des obstacles tarifaires ou des contingents en se proposant de lever ou d'abaisser les obstacles non tarifaires dans le cadre d'une harmonisation ou d'une reconnaissance mutuelle des normes de produits et des procédures d'évaluation de la conformité. De plus en plus souvent aussi, les ACR comprennent des dispositions sur le commerce des services.⁵³ Certains s'étendent aussi à des domaines qui ne sont pas couverts, ou couverts différemment, par les règles de l'OMC, tels que la mobilité du capital, la concurrence, les normes environnementales, l'investissement et les normes du travail. L'accord conclu entre le Japon et Singapour, par exemple, couvre un large éventail d'aspects économiques, et en particulier les flux de capitaux, l'harmonisation des réglementations, la coopération dans le domaine du commerce sans support papier, les services financiers, les médias et services de télécommunication, les mouvements des personnes fournissant des services professionnels et la valorisation des ressources humaines. L'accord entre les États-Unis et la Jordanie inclut des engagements sur les normes environnementales et les normes du travail. L'accord attendu entre les États-Unis et Singapour et celui qui est négocié entre les États-Unis et le Chili contiendront des dispositions en matière d'emploi et d'environnement.

Vu le caractère disparate de cet ensemble d'accords et le traitement très divers des questions posées, les gouvernements devront de plus en plus gérer des dispositions différentes dans des domaines similaires. Il se peut donc que certaines dispositions soient incohérentes entre elles et entravent le commerce. La complexité du régime des échanges augmente les coûts de transaction liés au commerce, et le risque que des dispositions soient incohérentes crée une incertitude quant aux règles applicables.

⁵³ Cela peut s'expliquer, entre autres, par le fait que les parties prenantes ont plus de chances de tirer parti d'une libéralisation préférentielle du commerce des services, car les obstacles érigés dans ce secteur sont souvent prohibitifs (afin que les prestataires nationaux soient seuls présents) et ne dégagent pas de recettes douanières, de sorte que les coûts de détournement d'échanges sont limités. En outre, l'accès préférentiel (même s'il est temporaire et suivi d'une libéralisation multilatérale) peut conférer des avantages à long terme sur un marché national donné eu égard aux investissements à fond perdu indispensables pour certains services. C'est pourquoi la conclusion de plus en plus fréquente d'ACR dans le secteur des services peut être le moyen de prendre une avance irrémédiable sur la concurrence (Matoo et Fink, 2002).

Graphique IB.13

ACR interrégionaux conclus récemment ou en cours de négociation (2003)



— ACR récemment conclus (entrés en vigueur après juillet 2001 ou devant entrer en vigueur d'ici peu).

— ACR en cours de négociation.

d) Les accords commerciaux régionaux permettent-ils une intégration plus poussée que l'OMC?

Les gouvernements montrant une prédilection croissante pour les accords commerciaux régionaux, la question à laquelle nous faisons allusion plus haut se pose à nouveau: les ACR offrent-ils une intégration plus poussée que celle que l'OMC peut apporter dans un avenir prévisible? Il n'est pas toujours facile d'y apporter une réponse précise, car on ne dispose que d'informations partielles sur bon nombre d'accords régionaux. Certains des engagements pris sont difficiles à évaluer avec précision, et le tableau d'ensemble est encore compliqué par la pléthore d'accords qui se chevauchent. Cela dit, il est possible d'analyser les ratios de concentration, marges de préférence, crêtes tarifaires ou degrés d'intégration. Il apparaît que de nombreux ACR ne font pas la preuve de leur capacité à créer des échanges, qu'ils ne sont pas en mesure, souvent, de résoudre le problème des crêtes tarifaires (forte protection des secteurs sensibles) et qu'une part considérable des échanges au sein des ACR se fait sur une base non préférentielle.

S'agissant de pousser la libéralisation au-delà des droits de douane, certains accords vont à l'évidence dans des directions exclues par les accords multilatéraux en vigueur ou vont plus loin dans la définition du champ de la libéralisation. Mais, d'une façon plus générale, il est difficile de dire dans quelle mesure bon nombre de ces ACR permettent une intégration plus profonde que l'OMC. Une étude récente de l'OCDE (2002b) évalue à quel point les dispositions incluses dans les ACR dépassent les engagements au titre de l'OMC. Elle privilégie des dispositions relatives à différents domaines – droits de douane (y compris les règles d'origine), services, mobilité de la main-d'œuvre, facilitation des échanges, traitement spécial et différencié, environnement – prévues par l'APEC, l'ALENA, l'AELE et l'UE. L'étude conclut qu'à bien des égards, les ACR n'ont pas été beaucoup plus loin que les Accords du GATT/de l'OMC et qu'il est très difficile de déterminer si les ACR ont représenté une amélioration pour la libéralisation du commerce. Les conclusions de l'encadré IB.1 vont dans le même sens pour ce qui concerne l'ANASE.

Encadré IB.1: Le cas de l'ANASE

L'Accord de libre-échange conclu dans le cadre de l'ANASE (AFTA) date de 1992. À l'origine, il ne regroupait que six pays de l'ANASE (Brunéi, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande). Cependant, comme l'ANASE s'est ouverte aux pays de la péninsule indochinoise, ces derniers ont aussi rejoint l'AFTA. Le Viet Nam l'a fait dès 1995, la RDP lao et le Myanmar en 1997, le Cambodge en 1999.

L'AFTA devait permettre de ramener les taux des droits de douane intrarégionaux ou TPEC (Tarif préférentiel effectif commun) dans une fourchette de zéro à 5 pour cent en 2008. Cependant, la date limite fixée pour cet objectif a été systématiquement rapprochée – de 2008 à 2003 puis à 2002 et, maintenant, l'Accord appelle aussi à la suppression de tous les droits de douane d'ici 2010. Les nouveaux membres de l'ANASE bénéficient d'échéances légèrement plus longues.

Le processus d'intégration engagé dans le cadre de l'ANASE, d'abord étroit, a évolué dans un sens plus large: les membres sont passés en effet de l'objectif initial consistant à lever les obstacles au commerce des produits industriels à une seconde phase qui prévoit d'inclure les produits agricoles non transformés. L'intégration de l'ANASE a également progressé, passant d'un projet limité à un objectif ambitieux d'intégration plus poussée, qui consiste à aller au-delà de la simple suppression des obstacles au commerce.¹ Le programme AFTA-Plus (ainsi qu'il est parfois nommé dans sa nouvelle version) couvre la libéralisation préférentielle des services et de l'investissement, l'harmonisation de la nomenclature tarifaire, la coopération dans le domaine de la propriété intellectuelle, l'harmonisation des normes de produits et la reconnaissance mutuelle des essais de conformité.

-->

En dépit de la création de l'AFTA (pour les six premiers membres, au moins), la part du commerce intrarégional n'a pas augmenté de façon significative depuis les années 70: le ratio de concentration a en fait diminué avec le temps. Il ne semble pas que les préférences accordées au titre de l'AFTA aient véritablement stimulé le commerce intrarégional, ce qui peut s'expliquer de diverses manières. Premièrement, plus de 66 pour cent des lignes tarifaires couvertes par l'ANASE ont les mêmes taux NPF et TPEC.² L'écart entre ces taux est faible pour le dernier tiers des lignes tarifaires, car de nombreux pays de l'ANASE ont aussi abaissé de façon autonome leurs droits de douane dans les années 90. La règle d'origine fixant à 40 pour cent la teneur en produits originaires de l'ANASE, importateurs et exportateurs n'ont peut-être pas trouvé cet écart suffisant par rapport aux coûts à supporter pour convertir leur appareil productif afin de satisfaire à l'obligation de teneur en produits locaux. Par conséquent, moins de 5 pour cent du commerce intrarégional bénéficie de la couverture préférentielle du TPEC. Deuxièmement, de nombreux produits présentant un fort potentiel commercial au plan intrarégional (des denrées agricoles telles que le riz et le sucre ou des produits industriels comme les automobiles, par exemple) sont aussi politiquement sensibles, et leur libéralisation a été retardée par un certain nombre de pays jusqu'à ce jour.

¹ Lawrence (1996) définit la levée des obstacles au commerce comme une forme d'intégration limitée.

² En 1998.

i) De nombreux ACR ne donnent pas de preuves manifestes d'une création d'échanges

L'argument le plus convaincant avancé en faveur des ACR est qu'en assurant des préférences tarifaires ou une franchise de droits pour les biens en provenance des pays participants, ces accords entraînent une création d'échanges. Comme il est difficile d'isoler de façon empirique l'effet de création d'échanges des ACR, on a souvent recours à des variables de substitution. Cependant, même les variables les plus communément utilisées – parts du commerce intrarégional, ratios de concentration – tendent à surestimer la création d'échanges, car l'augmentation du commerce entre partenaires peut refléter simplement un détournement d'échanges (pour une explication des concepts de création et de détournement d'échanges, voir l'encadré IB.2). Et même si l'on a recours à ces indicateurs imparfaits, les données ne permettent pas de conclure que le commerce se concentre de plus en plus dans les ACR.

Le tableau IB.11 ci-après retrace l'évolution des parts des exportations intrarégionales pour les principaux ACR. Il est vrai que cette part augmente depuis 1970 – en pourcentage des exportations des blocs régionaux – dans la majorité des principaux blocs commerciaux régionaux. Plus de 60 pour cent des exportations de l'UE sont à destination d'autres partenaires de l'UE, et plus de la moitié des exportations de l'ALENA sont à destination d'autres partenaires de l'ALENA. Cependant, les parts des exportations intrarégionales au sein de l'UE sont restées à peu près constantes, et celles de l'ALENA affichent une tendance à la hausse depuis 1970, soit bien avant l'entrée en vigueur de l'ALENA (1994).⁵⁴ Des évolutions similaires peuvent être mises en évidence pour d'autres grands ACR. Le MERCOSUR, pour lequel les données attestent la forte augmentation des parts des exportations intrarégionales après l'entrée en vigueur de l'accord, constitue une exception.

⁵⁴ Certains travaux empiriques concluent que la création de l'UE a eu un impact positif important sur le commerce intrarégional. Les résultats sont meilleurs lorsque les estimations sont faites à partir de données désagrégées ou se concentrent sur la croissance des flux commerciaux (Frankel, 1997 et Bayoumi et Eichengreen, 1998).

Tableau IB.11
Part des exportations intrarégionales, 1970-2001

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2001	Année d'entrée en vigueur de l'Accord
Europe et Amérique du Nord								
ALEEC	14,6	11,5	12,4	1993
Union européenne	59,5	60,8	59,2	65,9	62,4	62,1	61,2	1957
ALENA	36,0	33,6	43,9	41,4	46,2	55,7	54,8	1994
Amérique latine et Caraïbes								
MCAC	26,0	24,4	14,4	15,4	21,7	13,7	15,0	1961
Groupe andin	1,8	3,8	3,2	4,2	12,2	8,8	11,2	1988
CARICOM	4,2	5,3	6,3	8,1	12,1	14,6	13,4	1973
MERCOSUR	9,4	11,6	5,5	8,9	20,3	20,7	20,8	1991
Afrique								
CEMAC (UDEAC)	4,8	1,6	1,9	2,3	2,2	1,2	1,3	1999
COMESA ^a	7,4	5,7	4,4	6,3	6,0	4,8	5,2	1994
CEEAC	9,8	1,4	1,7	1,4	1,5	0,9	1,1	1983 ^c
CEDEAO	2,9	9,6	5,1	8,0	9,0	9,6	9,8	1975 ^c
SADC ^b	4,2	0,4	1,4	3,1	10,6	11,9	10,9	1992 ^c
UEMOA	6,2	9,9	8,7	12,1	10,3	13,0	13,5	2000
Moyen-Orient et Asie								
ANASE/AFTA	22,4	17,4	18,6	19,0	24,6	23,0	22,4	1992
CCG	4,6	3,0	4,9	8,0	6,8	5,0	5,1	1981 ^c
SAARC	3,2	4,8	4,5	3,2	4,4	4,3	4,9	1985 ^c

a Avant 2000, données non disponibles pour la Namibie et le Swaziland.

b Avant 2000, données non disponibles pour le Botswana, le Lesotho et le Swaziland.

c Année de création.

Sources: CNUCED, Manuel de statistiques 2002; OMC, Statistiques du commerce international 2002.

Les parts du commerce intrarégional sont mesurées par le ratio commerce entre pays membres/commerce total (avec les pays membres et les pays tiers) du groupement régional considéré. Cette mesure présente malheureusement l'inconvénient de varier, en valeur, avec la taille de l'accord commercial régional, que l'on considère le nombre de pays membres ou le volume du commerce entre ces derniers. Par conséquent, si de nouveaux pays entrent dans cet ACR, ou si l'un des participants enregistre une forte croissance du PIB, le ratio du commerce intrarégional augmentera. À la limite, si tous les pays du monde devenaient membres de cet ACR, sa part du commerce intrarégional serait égale à l'unité. Pour cette raison, l'importance de la part du commerce intrarégional ne reflète pas forcément une plus grande tendance des membres de l'ACR à commercer avec d'autres partenaires dans la région.

Les ratios de concentration donnent une meilleure mesure du biais en faveur du commerce intrarégional. Ils sont calculés en rapportant la part de commerce intrarégional à celle de la région dans le commerce mondial, ce qui permet d'éliminer l'effet de la taille des ACR et de leur ouverture sur le reste du monde. L'objectif est de déterminer si un pays donne commerce davantage avec un membre de son bloc régional que ne le font les autres pays. Si les courants d'échanges bilatéraux sont simplement proportionnels à la ventilation géographique des échanges totaux, le ratio de concentration devrait être proche de l'unité. Mais si le commerce se concentre au sein d'un groupement régional donné, celui-ci devrait afficher un ratio de concentration supérieur à l'unité.⁵⁵ Ce qui est particulièrement important, c'est la façon dont les ratios de concentration évoluent avec le temps, car de nombreux facteurs peuvent expliquer le biais en faveur du commerce intrarégional. Si les ACR ont un impact

⁵⁵ Un autre moyen de corriger le biais des parts du commerce intrarégional consiste à diviser chaque quantité d'échanges bilatéraux par le total des PIB des deux partenaires. Toutefois, le fait d'éliminer l'effet du commerce total a pour avantage de supprimer l'influence non souhaitée de la taille des économies et de leur degré d'ouverture. D'autres études mesurent le biais introduit par les préférences à l'aide de coefficients d'intensité, c'est-à-dire de ratios de concentration corrigés où le numérateur ne prend pas en compte le commerce du premier pays avec lui-même.

significatif sur le commerce, le ratio de concentration devrait afficher une augmentation très sensible autour de la période de mise en œuvre de l'ACR.

Nous observons tout d'abord que les ratios de concentration semblent confirmer l'existence d'un biais en faveur du commerce avec les partenaires régionaux (voir tableau IB.12). Dans tous les cas observés, les ratios de concentration sont supérieurs à un, ce qui signifie que le commerce est plus concentré dans la région que la taille et le degré d'ouverture des partenaires commerciaux ne le laisseraient prévoir. Cela dit, cette situation pourrait résulter de facteurs qui n'ont pas été pris en compte, tels que la proximité géographique. Les ratios de concentration très élevés enregistrés pour la plupart des ACR entre pays en développement, en particulier, s'expliquent par le rôle relativement plus important des coûts de transport dans ces pays aux infrastructures rudimentaires. En d'autres termes, les ratios de concentration élevés peuvent refléter simplement le fait que ces pays commercent davantage avec leurs partenaires de l'ACR parce qu'ils sont leurs voisins ou parlent la même langue qu'eux, et non pas parce qu'ils sont liés par un accord préférentiel. La contiguïté géographique ou les similitudes culturelles peuvent abaisser le coût du commerce entre deux pays. Certains pays sont des partenaires commerciaux «naturels», et cela explique au moins en partie l'existence de coefficients de concentration supérieurs à l'unité dans les ACR. Ce type d'analyse n'est donc guère concluant.

Deuxièmement, la création d'échanges – mesurée par la hausse des ratios de concentration – n'est pas clairement prouvée. Les ratios de concentration observés pour l'UE et l'ALENA n'ont pour ainsi dire pas changé au fil du temps, même si l'ALENA affiche une tendance légèrement positive depuis 1990. On observe une hausse tendancielle de ces ratios pour les principaux ACR conclus en Amérique latine (Groupe andin et MERCOSUR), mais une tendance à la baisse pour l'ANASE. Quant à l'Afrique, les ratios y accusent une très forte variabilité qui témoigne du caractère peu fiable des chiffres du commerce. Pour cette raison, les statistiques africaines sont les plus difficiles à interpréter.

Tableau IB.12
Taux de concentration des exportations intrarégionales, 1970-2001

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2001	Année d'entrée en vigueur de l'Accord
Europe et Amérique du Nord								
ALEEC	9,1	6,2	5,5	1993
Union européenne	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6	1,7	1,6	1957
ALENA	1,9	2,2	2,7	2,6	2,8	2,9	2,9	1994
Amérique latine et Caraïbes								
MCAC	74,8	103,0	75,4	122,4	151,1	46,9	52,1	1961
Communauté andine	1,1	2,5	2,6	4,5	15,4	8,7	9,6	1988
CARICOM	10,7	10,1	19,2	51,4	86,1	128,3	92,6	1973
MERCOSUR	6,2	8,0	3,1	6,6	14,9	15,2	13,6	1991
Afrique								
CEMAC (UDEAC)	34,5	7,0	8,4	12,9	19,4	7,0	7,9	1999
COMESA ^a	5,5	12,1	8,9	15,6	17,8	11,6	12,9	1994
CEFAC	18,6	4,5	4,2	4,3	7,2	3,1	3,8	1983 ^c
CEDEAO	3,1	28,5	5,3	14,5	22,0	20,0	20,6	1975 ^c
SADC ^b	2,2	0,2	1,3	3,1	14,0	20,1	16,1	1992 ^c
UEMOA	22	42,0	34,9	80,7	89,3	137,3	140,4	2000
Moyen-Orient et Asie								
ANASE (AFTA)	11,4	4,9	5,1	4,6	3,9	3,4	3,5	1992
CCG	5,7	0,4	1,5	3,2	3,4	1,9	2,0	1981 ^c
SAARC	3,3	7,5	6,6	4,1	4,9	4,2	4,6	1985 ^c

^a Avant 2000, données non disponibles pour la Namibie et le Swaziland.

^b Avant 2000, données non disponibles pour le Botswana, le Lesotho et le Swaziland.

^c Année de création.

Sources: CNUCED, Manuel de statistiques 2002; OMC, Statistiques du commerce international 2002.

Encadré IB.2: Détournement et création d'échanges: Définitions et preuves empiriques

Depuis les travaux fondamentaux de Jacob Viner il y a plus d'un demi-siècle, les concepts de création et de détournement d'échanges sont utilisés pour analyser l'impact économique des accords commerciaux préférentiels. Il y a création d'échanges lorsque, suite à l'adoption d'un taux préférentiel dans le cadre d'un ACR, la production nationale d'un bien est remplacée par l'importation de celui-ci auprès d'un pays membre de l'ACR qui le produit à meilleur coût. Il y a détournement d'échanges lorsque les préférences régionales entraînent l'évincement des importations bon marché d'un pays tiers au profit de celles, plus coûteuses, d'un membre de l'ACR.

La création et le détournement d'échanges ont des effets opposés sur le bien-être, ou le revenu. La création d'échanges engendre des gains de bien-être pour les pays membres sans imposer de pertes aux pays tiers. Les consommateurs résidant dans la zone préférentielle paient moins pour acquérir les mêmes produits, ce qui accroît leur bien-être. À l'inverse, le détournement d'échanges provoque une perte de bien-être. Il représente un coût pour le pays exportateur non membre de l'accord régional (qui voit ses exportations diminuer), mais aussi pour le pays importateur qui participe à l'ACR. Les consommateurs paient un prix moins élevé qu'avant l'introduction des préférences, mais le gouvernement perd des recettes douanières. En tout état de cause, les consommateurs paient un prix plus élevé que celui qu'ils auraient acquitté pour leurs importations si la libéralisation s'était faite au plan multilatéral. Il y a détournement d'échanges lorsque la différence de coûts de production entre le pays membre où ils sont le plus bas et celui où ils sont le plus élevés est inférieure au taux de droit imposé aux pays tiers. Par conséquent, l'abaissement des barrières vis-à-vis des pays tiers réduit au minimum le détournement d'échanges. En exigeant des pays membres d'un ACR qu'ils ne relèvent pas les obstacles au commerce avec le reste du monde, les règles de l'OMC cherchent à réduire autant que possible les détournements d'échanges.

Mais a-t-on plus de chance d'assister à une création ou à un détournement d'échanges? Grossmann et Helpman (1995) estiment plus probable que les ACR entraînent un détournement d'échanges. Les secteurs qui risquent le plus d'être exclus de l'accord sont en effet ceux où la concurrence des importations étrangères est la plus forte. Les producteurs nationaux présents sur ces créneaux feront pression pour obtenir un accès préférentiel au marché régional. En revanche, les exportateurs efficaces des pays étrangers qui sont déjà compétitifs sur les marchés internationaux ne le feront pas.

Le détournement d'échanges a aussi des effets systémiques négatifs. Non seulement l'ACR qui aboutit à un détournement net d'échanges diminue le bien-être, mais il peut aussi contrecarrer les progrès de la libéralisation du système commercial multilatéral. Comment cela? Le détournement d'échanges favorise les entreprises inefficaces situées dans une zone préférentielle aux dépens des entreprises efficaces extérieures à cette région. Même si elles sont inefficaces, les entreprises situées dans la région seront capables de soutenir la concurrence d'entreprises plus efficaces extérieures à la région car elles bénéficieront de taux de droits préférentiels, qui sont une forme de protection contre les pays tiers. Il est donc probable que les entreprises inefficaces feront pression contre tout projet de libéralisation globale, car elles ne voudront pas renoncer à leur accès privilégié au marché régional. Qui plus est, leur capacité de pression (mesurée par le montant qu'elles sont prêtes à payer pour exercer celle-ci) sera vraisemblablement plus forte après la formation d'un ACR qu'avant, car les pertes attendues de la concurrence internationale seront elles aussi plus élevées. En prescrivant que les obstacles en vigueur soient levés pour l'essentiel des échanges commerciaux de produits, les règles de l'OMC montrent clairement que les ACR doivent être compatibles avec le système commercial multilatéral.

En conclusion, les gains économiques dépendent du rapport qui s'établit entre création et détournement d'échanges. Le détournement d'échanges peut être évité en abaissant le tarif extérieur, de façon à ne pas modifier le commerce avec les pays tiers (théorème de Kemp-Wan). D'autres études montrent que

-->

le rapport entre le détournement et la création d'échanges s'établira plus probablement en faveur de la création d'échanges si les droits NPF en vigueur avant la conclusion de l'ACR sont faibles (Meade, 1955), si les participants à l'ACR sont déjà des partenaires commerciaux importants (Lipsey, 1957) et si les frais de transport sont peu élevés (Summers, 1991).

Les multiples analyses consacrées depuis quelques années à l'impact économique de certains ACR donnent des résultats contrastés.¹ Les éléments d'appréciation issus de l'analyse économétrique donnent le plus souvent des résultats différents pour des ACR différents.² Beaucoup d'études faites à partir de données agrégées concluent que la création de l'UE et de l'AELE n'a eu qu'un impact positif limité sur la création d'échanges et qu'il n'existe pas, en règle générale, de preuves d'un détournement des échanges. Cependant, les résultats sont d'ordinaire plus solides quand l'analyse est conduite au niveau sectoriel. Il apparaît le plus souvent que l'ALENA a eu un impact non significatif, ce qui est dû sans doute au nombre insuffisant d'observations effectuées (l'ALENA ne compte que trois membres). On trouve par contre certaines preuves d'un détournement d'échanges pour le Groupe andin et le MERCOSUR. L'analyse de l'ANASE donne des résultats en demi-teinte. Frankel (1997) et Gilbert et al. (2001) observent un effet de bloc positif et significatif sur le commerce intra-ANASE, et montrent que cet effet reste significatif lorsque l'on prend en compte le degré d'ouverture important de Singapour. En revanche, Winters et Solaoga (1999) concluent que les pays de l'ANASE commercent moins entre eux que ne le laisserait penser le modèle de gravitation.³

Les résultats obtenus à partir du modèle informatisé d'équilibre général (CGE) montrent en général que les ACR ont un impact positif sur le bien-être. L'ampleur de celui-ci dépend toutefois de l'hypothèse de concurrence (parfaite ou imparfaite) retenue dans le modèle.

¹ Voir OCDE (2001a).

² La plupart des modèles empiriques reposent sur le concept de gravitation. Dans le modèle de gravitation de base, le commerce entre deux pays dépend de leur taille et des coûts de transaction. D'ordinaire, la taille est mesurée de manière approchée par le revenu, la population et la superficie, et les coûts de transaction sont mesurés par la distance entre les deux pays, leurs similitudes culturelles (langue commune, par exemple) et leur contiguïté géographique (les deux pays ont-ils ou non une frontière commune, l'un d'eux est-il une île?). Dans ce contexte, l'impact de la création d'un ACR est détecté en introduisant une variable «muette» régionale.

³ Les rares études consacrées à l'Afrique reposent sur l'estimation d'un modèle de gravitation. Dans bien des cas, la qualité médiocre des données sur le commerce intra-ACR ne permet pas de tester cet accord. L'analyse se fait donc souvent à une échelle régionale plus vaste (Afrique subsaharienne, Afrique centrale et occidentale, Afrique australe).

ii) *Le commerce effectué dans le cadre des ACR n'est pas totalement préférentiel*

Une partie du commerce effectué au sein des ACR ne se fait pas sur une base préférentielle, car les droits NPF ont déjà été fixés à zéro sur certains produits. Le pourcentage de lignes tarifaires prévoyant une admission en franchise de droits NPF atteint 49 pour cent au Canada et 35 pour cent aux États-Unis (voir colonne 4 du tableau IB.13). Lorsque les droits ne sont pas égaux à zéro, ils peuvent néanmoins être très bas, ce qui diminue aussi l'importance des marges de préférence découlant des accords commerciaux préférentiels. Dans les pays développés, de nombreuses lignes tarifaires se caractérisent par la faiblesse des droits NPF: au Canada, aux États-Unis et dans l'UE, la moyenne arithmétique des droits consolidés est inférieure à 5 pour cent. Par ailleurs, la lourdeur et le coût des prescriptions liées aux règles d'origine limitent l'utilisation effective des préférences lorsque les marges préférentielles sont étroites. Enfin, certains secteurs ne bénéficient d'aucune préférence par rapport aux droits NPF, car beaucoup d'ACR excluent une série de secteurs ou produits de leur champ d'application.

Le tableau IB.13 montre également dans quelle mesure les participants à certains grands ACR bénéficient de marges préférentielles par rapport aux échanges en régime NPF. La marge de préférence dépend de l'écart entre les taux préférentiels et les taux NPF et de la mesure dans laquelle les préférences sont étendues à toute la gamme des produits. Le tableau IB.13 montre les différences entre taux préférentiels moyens et les taux NPF moyens. Pour les États-Unis, par exemple, le droit préférentiel moyen dans le cadre de l'ALENA est de 0,3 pour cent, tandis que le taux NPF comparable est de 4,6 pour cent. Comme on l'a vu plus haut, le tableau indique aussi le pourcentage de lignes tarifaires en franchise de droits recensé au titre des ACR correspondants et des régimes NPF (colonne 4).⁵⁶

Comme les taux NPF sont déjà très bas dans les pays industriels, les marges de préférence présentées à la colonne 3 du tableau IB.13 ne sont pas très larges. Elles sont inférieures à 5 pour cent aux États-Unis et au Canada dans le cadre de l'ALENA, et à peu près du même ordre pour l'UE dans le cadre de l'Accord UE-Afrique du Sud. Cependant, les pays en développement membres d'ACR tendent à accorder des marges de préférence plus larges, car leurs droits NPF sont en général plus élevés, ce qui leur laisse une plus grande latitude pour offrir des concessions tarifaires. La marge est supérieure à 10 pour cent pour le Mexique (dans le cadre de l'ALENA), de même que pour l'Argentine et l'Uruguay (dans le cadre du MERCOSUR). On peut donc s'interroger sur l'ampleur de la création d'échanges que pourraient entraîner des ACR rassemblant à la fois des pays développés, qui assurent le plus gros du commerce, et des pays en développement.

Enfin, le tableau IB.13 présente un ratio de marge de préférence (RMP), qui correspond à la différence entre le droit NPF moyen effectivement appliqué et le droit préférentiel moyen effectivement appliqué, divisé par le droit NPF. Ce ratio, qui apparaît à la colonne 5 du tableau IB.13, donne des indications importantes sur la mesure dans laquelle les ACR ont libéralisé l'essentiel du commerce entre leurs membres, comme le requiert l'article XXIV du GATT. Le RMP est comparable entre des ACR indépendamment des différences de niveau entre les droits NPF. Une valeur du RMP proche de 100 pour cent indique que la libéralisation des droits préférentiels est presque totale. Les RMP présentés au tableau IB.13 montrent que la libéralisation des échanges avec les autres partenaires commerciaux diffère beaucoup selon les membres des ACR. Dans le cas de l'Argentine et du MERCOSUR, par exemple, le RMP de 99 pour cent indique que la quasi-totalité du commerce avec les partenaires du MERCOSUR bénéficie de taux préférentiels égaux à zéro. Dans le cas de l'Afrique du Sud et de l'Accord UE-Afrique du Sud, en revanche, le RMP de 9 pour cent signale que des domaines sont exclus du traitement préférentiel.

⁵⁶ Les moyennes arithmétiques des taux des droits de douane pour l'ensemble des lignes tarifaires peuvent être une mesure trompeuse du degré d'intégration. De plus, étant donné que les données ne se réfèrent qu'aux lignes tarifaires auxquelles s'appliquent des taux de droits ad valorem, les pays où il existe un nombre relativement important de lignes auxquelles s'appliquent des droits spécifiques (le pourcentage atteint dans certains cas 20 pour cent des échanges agricoles) peuvent apparaître comme des pays où les taux des droits moyens sont faibles (cela vaut aussi pour le pourcentage des lignes tarifaires en franchise de droits).

Tableau IB.13

Indicateurs du régime tarifaire préférentiel entre parties à certains ACR

(Estimations pour la fin de la période de mise en œuvre)

(1) ACR	(2) Année	(3) Droit moyen effectivement appliqué		(4) Lignes tarifaires en franchise de droits (pourcentage du total)		(5) Ratio de marge de préférence (pourcentage)
		Régime préférentiel	Régime NPF	Régime préférentiel	Régime NPF	
ALENA						
Canada	2000	0,5	4,4	93	49	90
Mexique	1997	4,0	15,5	49	0	75
Etats-Unis	2000	0,3	4,6	95	35	94
UE – Afrique du Sud						
UE	2000	n.a.	5,5	55	19	n.a.
Afrique du Sud	2002	9,8	10,7	47	45	9
MERCOSUR						
Argentine	2000	0,1	13,3	100	5	99
Uruguay	2001	0,1	12,3	99	5	99
ANASE						
Malaisie	2001	3,9	9,2	60	58	57
SADC						
Afrique du Sud	2002	5,2	10,7	65	45	52

Note:

En ce qui concerne l'ALENA, les chiffres indiqués correspondent à la moyenne arithmétique des droits effectivement appliqués à tous les produits pour toutes les parties à l'ALENA. Les moyennes pondérées pour tous les produits sont de 0,7, 5,8 et 0,5 pour le Canada, le Mexique et les États-Unis, respectivement; les pondérations correspondant aux pourcentages de lignes tarifaires en franchise de droits d'une partie par rapport à chacune des autres parties à l'ALENA. Les calculs ont été effectués sur la base des droits hors contingents seulement et incluent la composante *ad valorem* des droits spécifiques.

Source: OMC.

iii) Les crêtes tarifaires prévalent dans un certain nombre de secteurs

Une étude récente du Secrétariat de l'OMC (2000a) analyse l'étendue de la libéralisation des droits de douane survenue dans un échantillon d'ACR.⁵⁷ Elle conclut notamment que les secteurs «sensibles» dans les négociations multilatérales le sont tout autant dans les accords régionaux, ce qui laisse supposer que le degré de libéralisation atteint dans les ACR est moins important qu'on pourrait le penser pour certains secteurs.

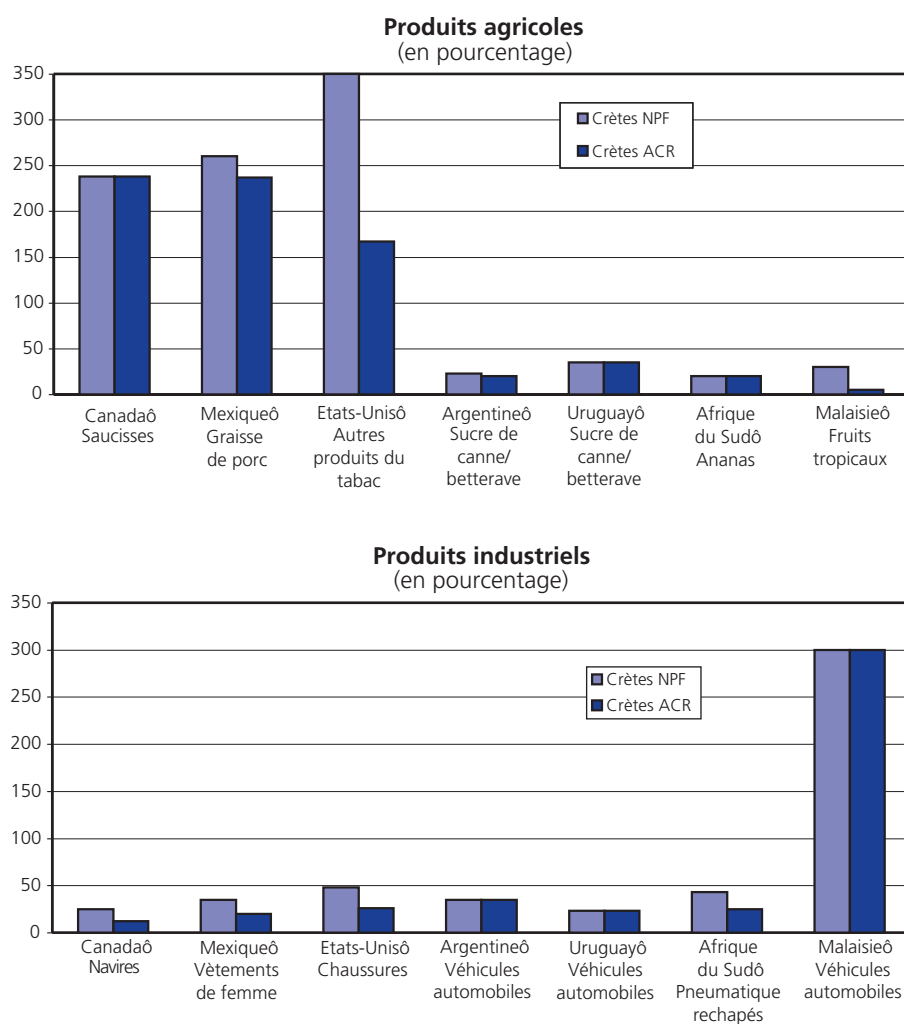
Il est fréquent que les ACR n'abordent pas le problème des crêtes tarifaires. En d'autres termes, les produits (ou lignes tarifaires) auxquels s'appliquent des droits NPF élevés ont de grandes chances d'être aussi ceux auxquels s'appliquent des droits (préférentiels) élevés dans les ACR. Pour des raisons analytiques, nous parlerons de crête tarifaire lorsque les droits qui s'appliquent aux produits (ou lignes tarifaires) sont de 30 pour cent ou plus. En Malaisie, par exemple, on recense au total 240 lignes tarifaires pour lesquelles les taux NPF sont supérieurs à 30 pour cent. Mais, même en ce qui concerne les concessions accordées dans le cadre de l'ANASE, les taux préférentiels restent supérieurs à 30 pour cent sur près de la moitié (45,8 pour cent) de ces lignes tarifaires. Le pourcentage de lignes tarifaires auxquelles s'applique une crête NPF et qui restent soumises à des droits supérieurs à 30 pour cent sous d'autres régimes préférentiels est égal à 98,2 pour cent pour l'Afrique du Sud

⁵⁷ Voir le document WT/REG/W/46 de l'OMC.

(Accord UE-Afrique du Sud) et à 33,3 pour cent et 100 pour cent pour l'Argentine et l'Uruguay, respectivement (MERCOSUR). Dans le cas de l'ALENA, seuls 6,3 pour cent (pour les États-Unis) et 8,0 pour cent (pour le Canada) des crêtes tarifaires du Mexique restent supérieures à 30 pour cent après les concessions faites dans le cadre de l'ALENA.⁵⁸ Cela ne signifie pas pour autant que le problème des crêtes tarifaires ait été résolu au sein de l'ALENA. Le pourcentage de lignes tarifaires dont les crêtes NPF restent supérieures à 45 pour cent pour le Mexique est de 60,3 pour cent pour les droits s'appliquant aux États-Unis et de 74,1 pour cent pour ceux qui s'appliquent au Canada. Le même argument vaut pour l'Afrique du Sud dans le cas du SADC.⁵⁹

Le graphique IB.14 rappelle les droits préférentiels les plus élevés et les crêtes tarifaires NPF qui s'appliquent aux produits agricoles et industriels dans un échantillon de pays membres d'accords régionaux. Il apparaît que la protection assurée dans le cadre des régimes préférentiels tend à être similaire à celle des régimes NPF. En bref, de nombreux ACR protègent davantage l'agriculture que le secteur manufacturier, comme c'est le cas pour les échanges en régime NPF. La persistance des crêtes tarifaires dans les ACR conduit à s'interroger sur l'importance de la création d'échanges dans certains accords régionaux.

Graphique IB.14
Crêtes des tarifs douaniers dans le cadre de l'OMC (NPF) et des ACR
(Echantillon de pays et de groupes de produits)



⁵⁸ Dans le cas de l'ALENA, le Mexique octroie des concessions différentes au Canada et aux États-Unis.

⁵⁹ Les crêtes tarifaires peuvent être fonction des périodes de transition. Nombre d'ACR signés durant la dernière décennie prévoient de longues périodes de transition (souvent dix ans et plus), de sorte que les droits appliqués dans les secteurs sensibles ne baissent pas immédiatement. Il est possible, par conséquent, que les crêtes tarifaires disparaissent peu à peu dans certains ACR.

e) Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral

L'impact économique des accords régionaux dépend de leur architecture spécifique, et notamment de la mesure dans laquelle ils abaissent les obstacles au commerce et du nombre de secteurs qu'ils couvrent. Il est impossible de tirer des conclusions *ex ante* fondées sur des arguments de principe. Les coûts sont associés en général aux accords qui pénalisent les tiers, et les avantages aux nouvelles possibilités d'échanges créées au sein des groupements régionaux (voir encadré IB.2 sur la création et le détournement d'échanges). Le risque que les ACR créent des distorsions est réduit au minimum si ces accords évitent de rehausser les obstacles au commerce avec les pays tiers et si le libre-échange couvre tous les secteurs dans la zone préférentielle.⁶⁰ L'évaluation de l'impact de l'intégration régionale sur les économies nationales mettra en évidence, inévitablement, des éléments positifs et d'autres moins favorables et, en dernière analyse, le verdict dépendra du solde net des coûts et avantages pour chacun des pays membres des accords commerciaux préférentiels visés ou extérieurs à ceux-ci. L'encadré IB.3 examine certains des éléments pris en compte dans ce type d'évaluation pour un pays, le Mexique, qui appartient à divers accords d'intégration régionale.

Encadré IB.3: Participation à des ACR: Le cas du Mexique

Le Mexique participe depuis peu, mais de façon de plus en plus énergique, aux accords commerciaux régionaux. Bien que le pays ait été partie à un certain nombre d'accords préférentiels de portée limitée conclus sous les auspices de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI), c'est l'entrée en vigueur de l'ALENA en janvier 1994 qui marque véritablement les débuts de sa participation à d'authentiques accords de libre-échange (ALE). Le Mexique est aujourd'hui membre de 13 ALE, dont dix prévoient des dispositions relatives au commerce des services¹, et a entamé les négociations avec l'Équateur, le Japon, Panama, le Pérou, Singapour et Trinité-et-Tobago, le MERCOSUR et la République de Corée. Plus de 80 pour cent des importations du pays proviennent de partenaires liés à lui par des accords préférentiels, ce qui est un des ratios les plus élevés au monde.

Impact positif de la participation à des ACR

Le fait d'être partie à des ACR a permis au Mexique de libéraliser ses droits d'importation en procédant à leur réduction progressive, en même temps qu'un certain nombre de partenaires commerciaux, sur une période définie à l'avance. La participation à des ACR comme l'ALENA, en particulier, a exposé les producteurs mexicains à la concurrence extérieure, les soumettant ainsi à d'intenses pressions en faveur d'une augmentation de la productivité. De fait, la productivité moyenne par travailleur du secteur manufacturier – qui représentait en moyenne 21 pour cent du PIB total sur la période 1996-2000 – a augmenté à un rythme moyen de 6,8 pour cent entre 1990 et 2001. Parallèlement, l'accès préférentiel à l'énorme marché nord-américain a assuré aux producteurs mexicains la base de demande, les capitaux et la technologie nécessaires pour exploiter des économies d'échelle et soutenir des gains de productivité.

Le Mexique a mis à profit sa participation aux ACR pour faire prendre en compte, dans ses relations économiques, des questions complexes et importantes sur le plan commercial (services, investissements, protection de la propriété intellectuelle, coopération en matière de politique de la concurrence, normes techniques, marchés publics).

L'appartenance à l'ALENA et à d'autres ACR a aussi aidé le Mexique à attirer l'investissement étranger direct (IED), ce qui lui a permis de redéployer ses capacités manufacturières des secteurs protégés et inefficaces de substitution aux importations vers des secteurs plus compétitifs tournés vers l'exportation.

—>

⁶⁰ Les accords commerciaux régionaux ont des effets bénéfiques plus sensibles s'ils améliorent aussi les conditions commerciales offertes aux pays tiers via la libéralisation multilatérale. Dans une optique dynamique, ils pourraient le faire si les pays tiers sont en mesure de bénéficier d'une intensification de l'activité économique et de la croissance des échanges résultant de la libéralisation préférentielle.

Les entrées d'IED au Mexique, qui représentaient en moyenne 3,9 milliards de dollars entre 1990 et 1993, ont triplé sur la période 1994-1999 pour atteindre 25 milliards de dollars en 2001.

Une étude récente de l'OCDE montre qu'entre 1970 et 1998², le Mexique a cessé de se spécialiser dans les produits primaires pour s'orienter de plus en plus vers des produits manufacturés tels que les véhicules automobiles, l'électronique grand public ou le matériel informatique. Cette situation contraste fortement avec celle de l'Argentine, du Brésil ou du Chili, qui sont restés spécialisés dans les produits primaires. Les auteurs laissent entendre que le processus de spécialisation du Mexique, qui suit un sentier similaire à celui des États-Unis ou de l'UE et dépend fortement de l'accès à l'IED ou à d'autres formes de partenariat, pourrait s'expliquer par la participation du Mexique à l'ALENA et l'intégration de plus en plus poussée de son économie au marché nord-américain.

Autres considérations

Le relèvement des taux des droits NPF du Mexique en janvier 1999 (les taux effectivement appliqués ont été relevés sur environ 80 pour cent des lignes tarifaires), conjugué à la réduction progressive des droits de douane dans le cadre de divers accords préférentiels, a creusé un fossé toujours plus important entre les taux des droits NPF et ceux des droits préférentiels, faisant craindre d'éventuels détournements d'échanges. Ainsi, le droit NPF moyen sur les produits agricoles (en 2001) était de 25,6 pour cent, tandis que ceux de ses partenaires à ces accords préférentiels s'échelonnaient entre 3,2 pour cent (Chili) et 23,8 pour cent (Israël). Pour les produits non agricoles (à l'exclusion du pétrole), le droit NPF moyen était de 15,6 pour cent, alors qu'il s'échelonnait entre zéro pour cent (Chili) et 5,8 pour cent (Israël) pour ses partenaires privilégiés.

Le Mexique n'a donc pas réussi, jusqu'à présent, à tirer pleinement parti de la libéralisation avec certains de ses partenaires dans ces ACR pour abaisser les droits de douane sur des produits agricoles fortement protégés tels que le poulet, les pommes de terre ou la graisse de porc, auxquels s'appliquent des taux supérieurs à 200 pour cent. Bien que le Mexique ait abaissé ses crêtes tarifaires avec certains de ses partenaires dans ces ACR (États-Unis, Chili, Nicaragua et, dans une moindre mesure, Canada et Bolivie), il ne l'a pas fait (jusqu'en 2001) pour les autres parties à ces ACR.³

Le Mexique, dont les échanges de produits agricoles avec les États-Unis accusent déjà un déficit de 2 milliards de dollars, est confronté à la concurrence accrue d'un secteur agroalimentaire américain plus fortement subventionné, et ses agriculteurs devront encore procéder à des restructurations et des ajustements douloureux pour survivre à cet afflux croissant d'importations. Les salariés de l'industrie manufacturière n'ont pas profité des gains de productivité réalisés dans ce secteur car les salaires en 2001 sont restés inférieurs, en termes réels, à ce qu'ils étaient en 1994.

Bien qu'il ait grandement bénéficié de la proximité géographique de l'énorme marché nord-américain, le Mexique subit de plus en plus la concurrence d'exportateurs aux coûts moins élevés tels que la Chine, dont les coûts salariaux sont trois fois plus faibles, notamment dans les secteurs des vêtements, de l'électronique et des télécommunications où les frais de transport sont peu élevés. Par conséquent, si l'appartenance à des ACR – et en particulier à l'ALENA – a permis au Mexique de prendre de l'avance sur d'autres fournisseurs du marché américain, elle ne constitue pas une police d'assurance contre les concurrents comme la Chine, qui peuvent produire à grande échelle et de façon plus efficace.

Les règles d'origine préférentielles retenues par le Mexique dans ses ACR sont diverses et complexes, et les méthodes utilisées pour conférer une origine aux produits varient d'un ACR à l'autre. Pour certains partenaires du Mexique dans ces accords (Bolivie, Chili, ALENA), les producteurs peuvent autocertifier l'origine des produits, alors que pour d'autres (Union européenne, Colombie, Uruguay), cette origine doit être certifiée par l'autorité compétente du pays exportateur. Le fardeau administratif qu'impose un réseau complexe de règles d'origine différentes risque de contrebalancer en partie les objectifs de libéralisation du commerce.

--->

Les exportations du Mexique, qui totalisaient 52 milliards de dollars en 1993, ont atteint 166 milliards de dollars en 2000, et les importations sont passées de 65 milliards de dollars en 1993 à 191 milliards de dollars en 2000. L'intégration économique de plus en plus étroite du Mexique avec les États-Unis, qui représentent 73,1 pour cent et 88,6 pour cent des importations et des exportations de marchandises du Mexique, respectivement, en 2000 (contre des chiffres correspondants de 69,3 pour cent et 82,7 pour cent en 1993, année précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA), tend à éclipser tous les autres partenaires commerciaux du pays et rend l'économie mexicaine particulièrement vulnérable aux fluctuations du cycle économique nord-américain.⁴ Une telle situation milite en faveur de l'engagement d'une libéralisation multilatérale concurrente afin d'amortir le choc de récessions éventuelles sur les marchés où le Mexique bénéficie de préférences.

¹ Dans ces ACR, le Mexique a les partenaires suivants: Canada et États-Unis (ALENA), Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Colombie, Venezuela, Chili, Bolivie, UE, Israël et AELE. À l'exception des ACR avec le Costa Rica, la Bolivie et Israël, tous ces accords contiennent des dispositions sur le commerce des services.

² Oliveira Martins et Price (2001).

³ Il convient de noter que les périodes d'abandon progressif du traitement spécifique des produits sensibles vont de six ans (dans le cas d'Israël) à 14 ans (États-Unis, Bolivie, Costa Rica, Nicaragua).

⁴ À titre d'exemple, les exportations de marchandises vers l'Argentine et le Brésil représentaient seulement 0,6 pour cent des exportations en 2001, et les autres pays de l'hémisphère occidental représentaient ensemble moins de 5 pour cent de ce total.

De même, les effets positifs et moins favorables du régionalisme doivent être évalués en regard des alternatives non discriminatoires que peut offrir une approche multilatérale de la politique commerciale. Étant donné la grande diversité des motifs (parfois non économiques) qui poussent les gouvernements à conclure des ACR, il y aura toujours une propension à signer des accords régionaux, quelle que soit l'efficacité du système commercial multilatéral. Le régionalisme peut catalyser les progrès de la libéralisation dans un cadre multilatéral. Un processus de «libéralisation concurrentielle» pourrait aider à lever les obstacles au commerce et favoriser l'engagement de politiques novatrices dans des domaines tels que les règles d'investissement ou la régulation des marchés. L'exemple le plus convaincant à cet égard est peut-être la création de la Communauté européenne, qui a incité les États-Unis à engager des négociations dans le cadre de cycles successifs (Dillon, Kennedy et Tokyo) (Whalley, 1998).

La multiplication des accords régionaux peut aussi représenter une menace pour la libéralisation multilatérale. Les accords préférentiels exercent parfois un effet de distorsion sur les flux commerciaux et, pour cette raison, ils peuvent être considérés comme une option inférieure à la libéralisation multilatérale coordonnée. Cet argument ne tient que si l'on suppose que les accords multilatéraux sont en mesure d'assurer la qualité et la profondeur de l'intégration (garantes d'une amélioration du bien-être) recherchées à travers les accords régionaux. Il s'agit donc de trouver un juste équilibre. Les accords régionaux peuvent s'opposer à certains résultats plus souhaitables du multilatéralisme, mais aussi compléter et renforcer celui-ci. Comment la communauté des nations peut-elle cueillir les fruits d'une coexistence constructive et éviter les coûts liés à la diversion et aux conflits d'intérêts destructeurs qu'entraîne la situation actuelle?

Quatre arguments majeurs peuvent être avancés afin d'expliquer pourquoi les accords régionaux pourraient s'opposer à la réalisation des objectifs multilatéraux. Premièrement, l'existence d'une kyrielle d'accords régionaux protégeant à des degrés divers leurs participants contre les tiers engendrera presque certainement des détournements d'échanges, et l'application de règles d'origine multiples ou de normes différentes rendront les échanges internationaux plus complexes et plus coûteux. En revanche, une libéralisation commerciale non préférentielle aidera les économies à faire valoir leurs avantages comparatifs de par le monde et aboutira, à terme, à une spécialisation selon les pays et les régions assurant l'utilisation la plus efficace des ressources disponibles.

Deuxièmement, la prolifération d'accords bilatéraux et plurilatéraux qui se chevauchent risque de nuire à la transparence des règles commerciales, et ce faisant, de mettre en péril un des principes fondamentaux de l'OMC. L'existence parallèle, dans un même pays, de règles commerciales différentes applicables à des

partenaires commerciaux différents peut faire obstacle au commerce non seulement parce qu'elle impose des coûts pour satisfaire au large éventail des conditions posées par les règles commerciales, mais aussi parce qu'elle risque d'introduire des incertitudes et de l'opacité dans l'ensemble du système commercial. En d'autres termes, la généralisation et la diversité des accords régionaux pourraient non seulement réduire les possibilités de commerce rentables, mais compromettre aussi l'intégrité et la transparence du système commercial multilatéral.

Troisièmement, le régionalisme peut peser négativement sur la dynamique interne de la libéralisation du commerce au sens de l'économie politique, en particulier lorsque les «secteurs difficiles» sont exclus du champ d'application des ACR. Si les avocats de la libéralisation peuvent être satisfaits au moins partiellement par des accords régionaux qui excluent les secteurs plus protectionnistes, l'équilibre des forces entre partisans et adversaires de la libéralisation dans un cadre multilatéral s'infléchit dans un sens favorable à ceux qui s'efforcent de stopper celle-ci. Beaucoup d'accords régionaux, sinon tous, ont exclu l'agriculture. Il apparaît que, si l'on veut libéraliser les échanges agricoles de façon plus efficace que cela n'a été le cas jusqu'à présent, ces efforts devront s'inscrire dans un cadre multilatéral où les parties pourraient trouver les compromis nécessaires. Si tel est le cas, et si l'industrie manufacturière et le secteur des services, qui ont des intérêts à l'exportation, sont satisfaits au moins en partie par des accords régionaux, restera-t-il quelqu'un sur les marchés intérieurs pour user de son influence politique afin de prôner une plus grande ouverture? De façon plus générale, les accords régionaux de commerce peuvent susciter la création de groupes de pression résolus à éviter la dilution des marges préférentielles qu'implique la libéralisation commerciale multilatérale (voir l'analyse développée sur ce point dans l'encadré IB.2).

Quatrièmement enfin, le régionalisme, en prenant de l'importance, tendra à distraire l'attention et les énergies des négociations multilatérales. C'est particulièrement préoccupant aujourd'hui, où il est nécessaire de mener à bien les négociations en cours à l'OMC.

Les deux règles fondamentales de l'OMC relatives aux accords commerciaux régionaux (l'article XXIV du GATT et l'article V de l'AGCS) reconnaissent que les ACR peuvent apporter une contribution utile au système commercial multilatéral, même s'ils s'éloignent du principe de la NPF. Les règles de l'OMC s'efforcent de réduire au minimum l'inconvénient de la discrimination en prescrivant de lever les restrictions aux échanges dans la zone préférentielle pour l'essentiel des secteurs et de ne pas ériger d'obstacles au commerce avec les pays tiers.

La prolifération récente des ACR, conjuguée au succès jusqu'ici très limité des efforts déployés par les pays participants pour s'accorder sur des normes concrètes d'évaluation de la conformité des accords régionaux au GATT/à l'OMC, a permis de mobiliser un large consensus sur la nécessité de réexaminer ces règles. Lors de la quatrième Conférence ministérielle de Doha, les Ministres ont convenu d'ouvrir des négociations afin de clarifier et d'améliorer les disciplines et procédures prévues dans les dispositions de l'OMC applicables aux accords commerciaux régionaux. Jusqu'à présent, le Comité des Accords commerciaux régionaux a centré ses discussions sur les questions de transparence, et notamment sur la définition des règles de notification à l'OMC (que faut-il notifier et quand?). Le groupe de négociation doit encore se pencher sur certaines questions délicates, telles que la définition de l'obligation faite aux ACR de libéraliser «l'essentiel des échanges commerciaux».⁶¹

⁶¹ Article XXVI, paragraphe 8 b).

f) Conclusion

Diverses raisons incitent les gouvernements à opter pour les accords commerciaux régionaux. Ainsi, les possibilités de coopérer au plan multilatéral sont parfois inexistantes ou limitées. Les gouvernements peuvent aussi souhaiter aller plus loin et progresser plus vite et à moindre coût que cela n'est possible dans un cadre multilatéral. Certains voient parfois dans la conclusion d'accords régionaux une défense nécessaire pour éviter l'exclusion, ou un moyen de renforcer leur position de négociation dans un cadre plus large. Politiquement, les accords commerciaux préférentiels peuvent aider à consolider la sécurité régionale et à lier entre eux des engagements qui sont plus fragiles lorsqu'on doit les tenir uniquement dans un cadre national.

Mais la conclusion d'accords régionaux peut également s'inscrire dans une logique protectionniste. Là où l'exclusion est le motif, les résultats ne risquent guère d'être compatibles avec le cadre multilatéral, ni d'être aussi prometteurs en termes de gains économiques. Des accords incomplets entraînant une distorsion des échanges pourraient alors prévaloir.

Qu'ils poursuivent des objectifs compatibles avec le multilatéralisme ou s'efforcent de court-circuiter la discipline de non-discrimination, les ACR peuvent faire peser une menace sur la cohérence et le dynamisme du système commercial multilatéral. La prolifération d'ACR partiels et mal conçus pourrait finir par concrétiser les craintes que suscitent les carences du cadre multilatéral. L'existence de nombreux accords se chevauchant risque de fausser les échanges, d'alourdir les coûts de transaction et de compromettre l'intégrité systémique du multilatéralisme. Les ACR peuvent consolider les positions des groupes de pression hostiles à tout progrès des accords commerciaux non discriminatoires. Ils peuvent aussi miner la volonté de faire fonctionner le multilatéralisme, en détournant de cet objectif des capacités de négociation rares et en réduisant l'efficacité des forces de la libéralisation actives dans les économie nationales.

Si les règles du GATT/de l'OMC se sont efforcées de décourager ces aspects des accords commerciaux préférentiels, elles n'ont pas eu les résultats escomptés par les gouvernements. Il est important, mais pas suffisant, de préciser ces règles. Sans une volonté politique et une compréhension claire des conséquences des accords commerciaux préférentiels, le programme multilatéral ne pourra pas progresser.

Deux règles de conduite peuvent aider à renforcer et amplifier l'impact bénéfique du régionalisme et à promouvoir un système commercial multilatéral plus efficace. La première consisterait à éviter de prendre, au plan régional, des engagements que les gouvernements ne souhaitent pas étendre tôt ou tard au plan multilatéral.⁶² La seconde consisterait à consolider la première règle en s'accordant sur un système consultatif dans lequel seraient établis et suivis le calendrier et les conditions d'application multilatérale et non discriminatoire des engagements pris dans le cadre d'accords régionaux. Ces derniers pourraient constituer un trait d'union plus efficace qu'aujourd'hui entre régionalisme et multilatéralisme.

⁶² Cela suppose que le cadre multilatéral couvre les domaines afférents à ces règles. Par exemple, les règles concernant le droit du travail dans un accord régional ne pourraient pas être incorporées dans les obligations au titre de l'OMC. La baisse des droits de douane régionaux, en revanche, pourrait être reprise dans le cadre de l'OMC.

Appendice Tableau IA.1
Commerce mondial de marchandise: principaux exportateurs et importateurs en 2002
 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	États-Unis	693,5	10,8	-5	1	États-Unis	1202,5	18,0	2
2	Allemagne	612,2	9,5	7	2	Allemagne	493,3	7,4	1
3	Japon	416,0	6,5	3	3	Japon	339,8	5,1	2
4	France	329,5	5,1	2	4	France	336,4	5,0	-4
5	Chine	325,6	5,1	22	5	Chine	326,4	4,9	-1
6	Royaume-Uni	275,9	4,3	1	6	Royaume-Uni	295,2	4,4	21
7	Canada	252,5	3,9	-3	7	Canada	241,1	3,6	4
8	Italie	252,0	3,9	5	8	Italie	227,6	3,4	0
9	Pays-Bas	243,4	3,8	5	9	Pays-Bas	217,7	3,3	4
10	Belgique	213,2	3,3	12	10	Hong Kong, Chine importation définitives ^a	208,6 24,7	3,1 0,4	3 -21
11	Hong Kong, Chine d'origine locale	200,6 16,7	3,1 0,3	5 -18	11	Belgique	195,7	2,9	10
	réexportations	183,9	2,9	8	12	Mexico	176,5	2,6	0
12	Corée, Rép. de	162,5	2,5	8	13	Espagne	153,7	2,3	...
13	Mexique	160,8	2,5	1	14	Corée, Rép. de	152,1	2,3	8
14	Taipei chinois	130,3	2,0	6	15	Singapour	116,2	1,7	0
15	Singapour	125,6	2,0	3		importation définitives	57,7	0,9	-5
	d'origine locale	67,0	1,0	1	16	Taipei chinois	112,6	1,7	5
	réexportations	58,6	0,9	5	17	Suisse	83,5	1,2	-1
16	Espagne	118,9	1,9	...	18	Malaisie	80,2	1,2	9
17	Féd. de Russie	106,9	1,7	4	19	Autriche	77,7	1,2	4
18	Malaisie	95,7	1,5	9	20	Australie	72,7	1,1	14
19	Irlande	88,6	1,4	7					
20	Suisse	87,6	1,4	7					
21	Suède	80,7	1,3	7	21	Suède	65,9	1,0	4
22	Autriche	79,1	1,2	12	22	Thaïlande	64,5	1,0	4
23	Arabie saoudite	73,9	1,2	1	23	Féd. de Russie	60,0	0,9	12
24	Thaïlande	68,6	1,1	5	24	Inde	56,3	0,8	12
25	Australie	65,0	1,0	3	25	Pologne	54,8	0,8	9
26	Brésil	60,4	0,9	4	26	Irlande	51,9	0,8	3
27	Norvège	60,3	0,9	2	27	Brésil	49,5	0,7	-15
28	Danemark	56,8	0,9	10	28	Danemark	49,2	0,7	9
29	Indonésie	52,0	0,8	0	29	Turquie	48,8	0,7	18
30	Inde	50,0	0,8	15	30	Rép. tchèque ^b	40,6	0,6	11
	Total ^c	5538,1	86,2	-		Total ^c	5651,3	84,5	-
	Monde ^c	6424,0	100,0	4		Monde ^c	6685,0	100,0	3

^a Les importations définitives s'entendent déduction faite des réexportations.

^b Importations f.a.b.

^c Y compris d'importantes réexportations ou importations destinées à la réexportation.

Source: OMC.

Appendice Tableau IA.2

Commerce mondial de marchandises (non compris les échanges intra-UE): principaux exportateurs et importateurs en 2002 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	Exportations hors UE	939,0	19,1	6	1	États-Unis	1202,5	23,2	2
2	États-Unis	693,5	14,1	-5	2	Importations hors UE	931,3	18,0	1
3	Japon	416,0	8,5	3	3	Japon	336,4	6,5	-4
4	Chine	325,6	6,6	22	4	Chine	295,2	5,7	21
5	Canada	252,5	5,1	-3	5	Canada	227,6	4,4	0
6	Hong Kong, Chine	200,6	4,1	5	6	Hong Kong, Chine	208,6	4,0	3
	d'origine locale	16,7	0,3	-18		importation définitives ^a	24,7	0,5	-21
	réexportations	183,9	3,7	8	7	Mexique	176,5	3,4	0
7	Corée, Rép. de	162,5	3,3	8	8	Corée, Rép. de	152,1	2,9	8
8	Mexique	160,8	3,3	1	9	Singapour	116,2	2,2	0
9	Taipei chinois	130,3	2,6	6		importation définitives ^a	9,4	0,2	-27
10	Singapour	125,6	2,6	3	10	Taipei chinois	112,6	2,2	5
	d'origine locale	67,0	1,4	1					
	réexportations	58,6	1,2	5					
11	Féd. de Russie	106,9	2,2	4	11	Suisse	83,5	1,6	-1
12	Malaisie	95,7	1,9	9	12	Malaisie	80,2	1,5	9
13	Suisse	87,6	1,8	7	13	Australie	72,7	1,4	14
14	Arabie saoudite	73,9	1,5	1	14	Thaïlande	64,5	1,2	4
15	Thaïlande	68,6	1,4	5	15	Féd. de Russie	60,0	1,2	12
16	Australie	65,0	1,3	3	16	Indie	56,3	1,1	12
17	Brésil	60,4	1,2	4	17	Pologne	54,8	1,1	9
18	Norvège	60,3	1,2	2	18	Brésil	49,5	1,0	-15
19	Indonésie	52,0	1,1	0	19	Turquie	48,8	0,9	18
20	Inde	50,0	1,0	15	20	Rép. tchèque ^b	40,6	0,8	11
21	Émirats arabe unis	40,4	0,8	-2	21	Émirats arabe unis	40,6	0,8	4
22	Pologne	40,4	0,8	12	22	Hongrie	37,0	0,7	10
23	Rép. tchèque	36,8	0,7	10	23	Philippines	35,5	0,7	13
24	Philippines	35,6	0,7	9	24	Israël	35,2	0,7	-1
25	Turquie	34,8	0,7	11	25	Norvège	34,6	0,7	5
26	Hongrie	33,7	0,7	11	26	Indonésie	31,3	0,6	1
27	Afrique du Sud	29,7	0,6	2	27	Arabie saoudite	31,2	0,6	0
28	Israël	29,5	0,6	1	28	Afrique du Sud	29,4	0,6	3
29	Venezuela	26,9	0,5	-2	29	Iran, Rép. islamique d'	21,4	0,4	20
30	Argentine	25,4	0,5	-5	30	Viet Nam	19,4	0,4	21
	Total ^c	4460,0	90,6	-		Total ^c	4686,0	90,5	-
	Monde (sauf commerce intra-UE) ^c	4922,1	100,0	4		Monde (sauf commerce intra-UE) ^c	5178,4	100,0	3

^a Les importations définitives s'entendent déduction faite des réexportations.

^b Importations f.a.b.

^c Y compris d'importantes réexportations ou importations destinées à la réexportation.

Source: OMC.

Appendice Tableau IA.3
Échanges mondiaux de services commerciaux:
principaux exportateurs et importateurs en 2002
 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	États-Unis	267,8	17,4	3	1	États-Unis	218,4	14,3	13
2	Royaume-Uni	121,0	7,9	10	2	Allemagne	142,8	9,4	4
3	Allemagne	94,9	6,2	14	3	Japon	105,3	6,9	-2
4	France	84,0	5,5	5	4	Royaume-Uni	98,0	6,4	6
5	Japon	64,7	4,2	2	5	France	64,3	4,2	4
6	Espagne	61,1	4,0	6	6	Italie	61,7	4,0	11
7	Italie	58,7	3,8	3	7	Pays-Bas	55,9	3,7	5
8	Pays-Bas	54,7	3,6	5	8	Belgique-Luxembourg	47,9	3,1	12
9	Belgique-Luxembourg	53,3	3,5	9	9	Chine	44,2	2,9	13
10	Hong Kong, Chine	44,0	2,9	6	10	Canada	41,7	2,7	0
11	Chine	37,3	2,4	13	11	Irlande	38,8	2,5	12
12	Canada	36,2	2,4	2	12	Espagne	36,2	2,4	9
13	Austria	36,1	2,3	11	13	Corée, Rép. de	33,9	2,2	2
14	Corée, Rép. de	29,3	1,9	-1	14	Autriche	33,8	2,2	8
15	Suisse	27,3	1,8	5	15	Danemark	24,6	1,6	5
16	Singapour	27,0	1,8	3	16	Taipei chinois	24,4	1,6	3
17	Danemark	26,9	1,8	0	17	Hong Kong, Chine	23,9	1,6	-2
18	Irlande	26,2	1,7	31	18	Suède	23,1	1,5	1
19	Suède	22,0	1,4	1	19	Féd. de Russie	20,7	1,4	13
20	Taipei chinois	21,3	1,4	10	20	Singapour	20,6	1,4	1
21	Inde	20,7	1,3	8	21	Australie	17,0	1,1	3
22	Grèce	18,9	1,2	-3	22	Norvège	16,5	1,1	8
23	Norvège	18,8	1,2	5	23	Mexique	16,4	1,1	-1
24	Australie	16,0	1,0	1	24	Thaïlande	16,3	1,1	13
25	Thaïlande	14,9	1,0	16	25	Indonésie	15,7	1,0	...
26	Turquie	14,4	0,9	-10	26	Malaisie	15,6	1,0	-5
27	Malaisie	14,1	0,9	-2	27	Inde	15,5	1,0	-14
28	Mexique	12,6	0,8	0	28	Suisse	15,3	1,0	1
29	Féd. de Russie	12,4	0,8	18	29	Brésil	13,6	0,9	-14
30	Pologne	9,8	0,6	0	30	Israël	12,5	0,8	1
	Total	1345,0	87,5	-		Total	1315,0	86,4	-
	Monde	1540,0	100,0	5		Monde	1520,0	100,0	5

Source: OMC.

Appendice Tableau IB.1 Importations des régions en développement en provenance du Sud, 1990-2001 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	1990	2001	1990	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Pays en développement d'Asie	145	446	66,2	69,9	19	7	11
Moyen-Orient	23	55	10,5	8,6	10	7	8
Amérique latine	33	95	15,0	14,9	16	7	10
Afrique	18	43	8,3	6,7	12	6	8
Sud-Sud	219	639	100,0	100,0	17	7	10

Source: OMC, Statistiques du commerce international.

Appendice Tableau IB.2 Exportations de marchandises Sud-Sud, ventilées par produit, 1990-2001 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage		
	2001	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Produits agricoles	67	10,5	14	0	6
Produits alimentaires	55	8,6	15	1	7
Matières premières	12	1,8	11	-3	3
Produits miniers	162	25,4	8	13	9
Minerais et minéraux	9	1,5	9	6	7
Combustibles	140	22,0	6	15	9
Métaux non ferreux	13	2,0	22	2	10
Produits manufacturés	403	63,1	22	6	12
Fer et acier	14	2,2	16	-1	6
Produits chimiques	59	9,2	22	6	12
Autres demi-produits	40	6,3	19	2	9
Machines et matériel de transport	206	32,2	28	9	16
Produits de l'industrie automobile	16	2,5	34	4	17
Matériel de bureau et de télécommunication	122	19,1	32	13	18
Autres machines et matériel de transport	68	10,6	22	5	12
Textiles	40	6,3	17	1	7
Vêtements	13	2,0	17	7	11
Autres biens de consommation	31	4,8	16	3	8
Total des exportations de marchandises	639	100,0	17	7	10

Source: OMC, Statistiques du commerce international.

Appendice Tableau IB.3

Exportations Sud-Sud de matériel de bureau et de télécommunication et de produits de l'industrie automobile, ventilées par destination, 1990-2001

(en millions de dollars et en pourcentage)

A. Valeur

Destination		Amérique latine	Afrique	Moyen-Orient	Pays en développement d'Asie	Tous pays en développement	Monde
Matériel de bureau et de télécommunication	1990	1401	488	784	16318	18991	76321
	1995	4924	1317	2205	66250	74696	216353
	2001	7222	1649	3619	109455	121945	343200
Produits de l'industrie automobile	1990	1028	424	383	1105	2940	12676
	1995	5829	1334	1531	3862	12556	35429
	2001	7565	1615	2920	4026	16126	67777

B. Part des exportations dans le monde

Matériel de bureau et de télécommunication	1990	1,8	0,6	1,0	21,4	24,8	100,0
	1995	2,3	0,6	1,0	30,6	34,5	100,0
	2001	2,1	0,5	1,1	31,9	35,6	100,0
Produits de l'industrie automobile	1990	8,1	3,3	3,0	8,7	23,1	100,0
	1995	16,5	3,8	4,3	10,9	35,5	100,0
	2001	11,2	2,4	4,3	5,9	23,8	100,0

C. Variation annuelle moyenne en pourcentage

Matériel de bureau et de télécommunication	1990-95	29	22	23	32	32	23
	1995-00	11	4	7	14	13	12
	1990-01	16	12	15	19	18	15
Produits de l'industrie automobile	1990-95	34	26	32	28	34	23
	1995-00	5	4	12	0	4	13
	1990-01	20	13	20	12	17	16

Source: OMC, Statistiques du commerce international.

Appendice Tableau IB.4

Droits d'importation perçus par certains pays en développement, 1985-2000

(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur des importations	Ratio droits perçus/importations Moyenne sur la période		
	2000	1985-89	1990-94	1995-2000
Chine	225	10,3	4,7	3,2
Mexique	183	5,2	5,7	2,0
Corée, Rép. de	160	8,0	5,3	3,6
Taipei chinois	140	7,1	4,9	3,5
Malaisie	82	6,4	4,0	2,3
Thaïlande	62	11,3	9,0	5,0
Brésil	59	8,2	8,1	8,0
Inde ^a	51	54,8	38,4	24,5
Indonésie ^a	34	5,2	5,0	2,4
Afrique du Sud ^a	29	6,6	4,4	3,8

^a Données établies sur la base de l'exercice budgétaire.

Source: FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* (diverses éditions) et statistiques nationales.

Appendice Tableau IB.5

Accords de libre-échange à venir

(Dernière mise à jour: 17 mars 2003)

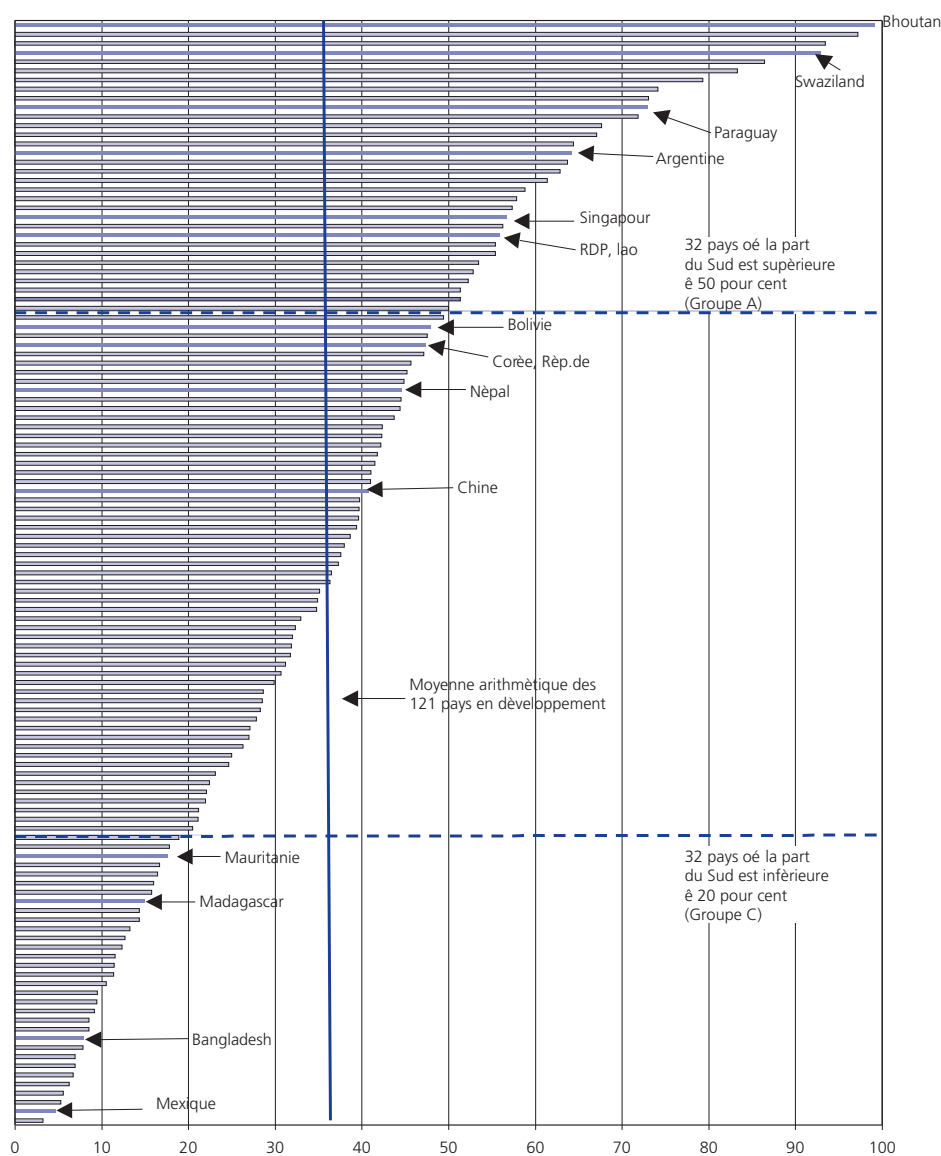
Accord régional	Type d'accord	Situation actuelle	Conclusion prévue
1. Amérique (à l'exception de Cuba)	ALE	En cours d'examen	Pourparlers en vue de la création d'une ZLEA; 2003 pour l'Amérique du Nord et le Chili, 2005 pour les autres pays d'Amérique latine
2. Pacte andin-MERCOSUR	ALE	En cours de négociation	Prêt d'être conclu en juillet 2002
3. Ligue arabe	ALE	En cours d'examen	Sommet de mars 2001 en Jordanie en vue de lancer un ALE d'ici 2005
4. ANASE	ALE	En cours de négociation	Conclusion de l'AFTA prévue pour 2003
5. ANASE-Chine	ALE	En cours de négociation	Signé le 4 novembre 2002; adoption du cadre du projet final d'accord prévue d'ici 2011
6. ANASE-Inde	ALE	En cours d'examen	Accord sur la création d'un groupe de travail sur les liens économiques qui fera des recommandations, y compris sur le cadre d'un accord

7. ANASE-Japon	ALE	En cours d'examen	Accord sur l'ouverture de négociations en 2003, à la remise du rapport du groupe d'experts sur un partenariat économique plus étroit entre le Japon et l'ANASE
8. Australie-Thaïlande	ALE	En cours de négociation	Première série de négociations en août 2002
9. Brésil-Chili	ALE	Négociations achevées	Conclu en mars 2002; doit être approuvé par le MERCOSUR
10. Canada-Pacte andin	ALE	En cours d'examen	
11. Canada-CARICOM	ALE	En cours d'examen	
12. Canada-Costa Rica	ALE	Négociations achevées	Sanction royale reçue
13. Canada-Amérique centrale	ALE	En cours de négociation	
14. Canada-République dominicaine	ALE	En cours d'examen	
15. Amérique centrale-Panama	ALE	En cours de négociation	
16. Chine-Hong Kong, Chine-Macao, Chine	ALE	En cours de négociation	Fin 2003
17. Costa Rica-CARICOM	ALE	En cours de négociation	Première série de négociations en octobre 2002
18. Zone de libre-échange d'Asie de l'Est regroupant l'ANASE, la Chine, le Japon et la République de Corée	ALE	En cours d'examen	Accord sur le lancement d'une étude de faisabilité en 2003
19. UE-Chili	Accord d'association comprenant un ALE	Négociations achevées	Accord signé en novembre 2002
20. UE-CCG	ALE	En cours de négociation	Reprise en mars 2002 des négociations engagées en 1990 et vite tombées dans une impasse
21. UE-Liban	Accord d'association comprenant un ALE	Négociations achevées	Signé en juin 2002; ALE d'ici 2010
22. UE-MERCOSUR	ALE	En cours de négociation	Négociations engagées en mars 2000
23. UE-Syrie	Accord euroméditerranéen	En cours de négociation	L'ALE existe; négociation de l'Accord euroméditerranéen engagée en 1998
24. UE-Algérie	Accord euroméditerranéen	Négociations achevées en décembre 2001	Doit être signé et ratifié; l'ALE existe
25. UE-Iran	Accord de coopération dans le domaine commercial	En cours d'examen (juin 2002)	
26. UE-Inde	ALE	En cours d'examen	Groupe d'experts chargés d'une étude de viabilité
27. AELE-Canada	ALE	Finalisation des négociations	
28. AELE-Chili	ALE	En cours de négociation	
29. AELE-Égypte	ALE	En cours d'examen	

30. AELE-CCG	ALE	En cours d'examen	Déclaration de coopération signée le 23 mai 2000
31. AELE-MERCOSUR	ALE	En cours d'examen	Déclaration de coopération signée le 12 décembre 2000
32. AELE-Singapour	ALE	Négociations achevées	Conclu en juin 2002
33. AELE-Afrique du Sud	ALE	En cours d'examen	Début des négociations prévu au premier semestre 2003
34. AELE-Tunisie	ALE	Négociations engagées	
35. AELE-Ukraine	ALE	En cours d'examen	Déclaration de coopération signée en juin 2000
36. AELE-RF de Yougoslavie	ALE	En cours de négociation	Déclaration de coopération signée en décembre 2000, négociation d'un pacte plus large en cours
37. AELE-Albanie	ALE	En cours d'examen	Déclaration de coopération signée en décembre 1992; discussions exploratoires sur l'ALE
38. AELE-Liban	ALE	En cours d'examen	Déclaration de coopération signée en 1997; début des discussions exploratoires sur l'ALE en février 1998
39. Égypte-Jordanie-Maroc-Tunisie	ALE	En cours de négociation	Mise en place prévue d'ici 2010
40. Japon-Australie	ALE	Accord sur l'engagement de pourparlers de haut niveau, avril 2002	
41. Japon-Indonésie	ALE	En cours d'examen	
42. Japon-Mexique	ALE	En cours de négociation	Première série de discussions achevée; fin des négociations prévue pour l'automne 2003
43. Japon-Philippines	ALE	En cours d'examen	
44. Japon-République de Corée	ALE	En cours de négociation	Signature prévue d'ici 2004 après une étude de faisabilité confiée à un comité conjoint
45. République de Corée-Chili	ALE	Négociations achevées	Accord trouvé en novembre 2002; doit entrer en vigueur au premier semestre 2003
46. Mexique-Trinité-et-Tobago	ALE	En cours de négociation	
47. Singapour-Australie	ALE	Négociations achevées	Signé en février 2003
48. Singapour-Canada	ALE	En négociation depuis 2001	
49. Singapour-Chili	ALE	En cours d'examen	
50. Singapour-Mexique	ALE	En cours de négociation	En fin d'année
51. Singapour-ANASE et RP de Chine	ALE	En cours de négociation	Signature d'un accord-cadre en novembre 2002
52. Singapour-République de Corée	ALE	En cours de négociation	Lancé en novembre 2002
53. République de Corée-Chili	ALE	Négociations achevées	Accord sur la signature de l'accord en octobre 2002
54. Sri Lanka-Pakistan	ALE	En cours de négociation	Octobre 2002, non finalisé
55. États-Unis-Australie	ALE	En cours de négociation	Engagé en mars 2003

56. États-Unis-MCAC	ALE	En cours de négociation	Négociations engagées en janvier 2003
57. États-Unis-Chili	ALE	Négociations achevées	Fin des négociations en décembre 2002
58. États-Unis-Maroc	ALE	En cours de négociation	Négociations engagées en janvier 2003
59. États-Unis-SACU	ALE	En cours d'examen	Début des discussions prévu en février 2003
60. États-Unis-Singapour	ALE	Négociations achevées	Accord conclu en janvier 2003; doit encore être signé

Appendice Graphique IB.1
L'importance du commerce avec le Sud varie fortement selon les pays en développement exportateurs, 1999-2001
 (en pourcentage)



Source: Département de statistique de l'ONU, base de données Comtrade, statistiques nationales et estimations de l'OMC.

II COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

Depuis sa création, le système commercial international a été modelé conformément à des principes conjugués au pragmatisme. Les relations commerciales ne peuvent pas être déterminées seulement sur la base de principes simples et inviolés définis et convenus d'entrée de jeu. Des considérations pratiques, des questions politiques et les expressions particulières de l'intérêt national contribuent inévitablement à déterminer les positions prises par les gouvernements. Certains commentateurs font allusion à cette réalité lorsqu'ils évoquent, à propos d'une mesure ou d'une approche adoptée par des pouvoirs publics, «de la mauvaise économie mais de la bonne politique». Cependant, la solidité et le succès historique du système commercial multilatéral reposent, en grande partie, sur la volonté des gouvernements de s'engager a priori en faveur d'un ensemble de principes et de règles étayés par des arrangements contraignants concernant le règlement des différends commerciaux.

Un défi permanent auquel le système commercial doit faire face consiste à assurer des résultats équilibrés conformes à ces principes fondamentaux qui concilient les besoins, intérêts et priorités divergents des Membres, y compris les plus petits et plus faibles d'entre eux. C'est là un objectif mobile et le dosage qui a résulté de l'interaction des principes et du pragmatisme aux différents stades de l'évolution du GATT/de l'OMC n'a jamais semblé idéal à tous les participants au système. Cependant, tant que les gouvernements considéreront qu'il n'existe pas d'autre possibilité sérieuse pouvant remplacer la coopération, ils négocieront et le système continuera à changer et à se redéfinir. C'est ce processus essentiel de changement et de redéfinition qui sous-tend les négociations telles que celles que les Membres ont engagées à Doha en novembre 2001.

Le résultat de ces négociations sera évalué en grande partie sur la base de leur contribution au développement. La présente partie du rapport porte essentiellement sur la manière dont les pays en développement peuvent tirer un meilleur profit de leur participation au système commercial. La réponse à cette question dépend de deux considérations fondamentales: en premier lieu, les politiques que les pays en développement choisissent eux-mêmes de mettre en œuvre; et, en second lieu, le point de savoir si le système commercial est bien conçu et sert effectivement à favoriser et à promouvoir le développement.

La section II.A traite de notre conception du processus de développement et de la contribution du commerce à ce processus. Malgré les progrès technologiques remarquables des 200 dernières années, nous vivons encore dans un monde où la pauvreté et le sous-développement sont très répandus. Des facteurs profonds et complexes sont à l'origine de cette triste réalité et ils ne sont pas tous parfaitement compris. Certains d'entre eux sont traités succinctement ci-après, des indications étant données sur notre conception des stratégies de développement réussies et de la nature des problèmes qui restent posés. Une attention particulière est accordée au rôle du commerce dans le processus de développement. L'analyse portera essentiellement sur la contribution que l'ouverture au commerce et à l'investissement peut apporter au développement, sur les conditions économiques et sociopolitiques préalables qui permettent aux nations de tirer profit de l'ouverture et sur les rapports entre l'ouverture et les défis permanents de la réduction de la pauvreté et de la viabilité écologique.

La section II.B établit un lien entre cette analyse et les programmes de négociations et de travail de Doha. L'analyse est centrée sur les aspects du programme de Doha qui semblent liés le plus directement aux besoins et intérêts en matière de développement des pays en développement. Des options et des priorités sont examinées du point de vue des incidences que les résultats pourraient avoir sur les perspectives de développement des pays en développement. Cette analyse repose sur l'argument fondamental selon lequel même si les gouvernements connaissent parfaitement les meilleurs moyens d'action existants qui permettent de promouvoir le développement, et la croissance qui doit l'accompagner inévitablement, une participation active à un système bien conçu de coopération internationale procure des avantages additionnels. L'analyse porte aussi sur les incidences des politiques des pays développés et les positions concernant les perspectives des pays en développement.

A LE RÔLE DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DANS LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT

1. LA COMPLEXITÉ DU DÉVELOPPEMENT

Les nombreux chercheurs et observateurs qui ont entrepris d'étudier le processus de développement ont mis en lumière des aspects différents. Sen définit, dans ses travaux novateurs (1999), la liberté à la fois comme l'objectif primordial et le moyen principal du développement.¹ La Commission Brundtland a souligné que le développement doit comporter l'action visant à protéger et à favoriser l'environnement pour les générations futures. D'autres se sont penchés particulièrement sur la réduction de la pauvreté et l'autonomisation des personnes démunies. Suivant toutes ces approches, la croissance économique est un élément essentiel du processus de développement bien qu'il soit souligné que le développement signifie davantage que la croissance.

La croissance du revenu réel est un moyen important d'accroître la liberté mais ne constitue pas l'objectif ultime.² Les moyens et les fins du processus de développement ne devraient pas être confondus. De plus, la corrélation entre les niveaux de revenu et la qualité (ou même la durée) de la vie humaine n'est pas parfaite.³ Il est donc probablement possible d'améliorer la condition humaine sans que la croissance des revenus réels soit nécessairement forte. En fin de compte, le processus de développement consiste à offrir aux gens davantage de possibilités de choisir une vie qu'ils ont des raisons d'apprécier.

L'importance de la réduction de la pauvreté pour le processus de développement est liée étroitement à cette définition large du développement. On estime que sur les 6 milliards d'êtres humains vivant sur la planète, 2,8 milliards vivent avec moins de 2 dollars par jour et 1,2 milliard avec moins de 1 dollar par jour (Banque mondiale, 2000). La pauvreté n'englobe pas seulement le dénuement matériel. Elle est également associée à de faibles niveaux d'éducation et sanitaires, à une plus grande vulnérabilité, à des mauvais traitements pouvant être infligés par les institutions de l'État et la société et à l'impossibilité d'influencer les décisions fondamentales.

Un objectif essentiel de la réduction de la pauvreté est de permettre aux personnes démunies d'être davantage maîtres de leur propre destin. Cette «autonomisation» équivaut à «l'accroissement des atouts et des moyens à la disposition des personnes démunies afin qu'elles puissent participer aux institutions qui ont des incidences sur leur vie, négocier avec elles, les influencer, les contrôler et leur demander des comptes» (Banque mondiale, 2000). L'autonomisation requiert que les gens aient accès à l'information, participent aux décisions qui les concernent, demandent des comptes aux institutions publiques et privées et développent des moyens d'organisation.

Dans les années 60 et au début des années 70, des inquiétudes relatives à l'impact de la croissance économique sur l'environnement ont été exprimées. L'impact sur l'environnement de la croissance économique et de l'industrialisation la pollution atmosphérique et la pollution des eaux, les pluies acides, la déforestation est apparu comme un problème de fond dans les pays développés. Étant donné la croissance démographique et le défi considérable consistant à améliorer la qualité de la vie de milliards de personnes démunies, le processus de développement exerce inévitablement des contraintes sur les ressources limitées de la planète

¹ Sen affirme que le développement devrait être un processus qui accroît la liberté dont les gens jouissent ou qui élimine les obstacles à la liberté limitant leur choix et leurs possibilités. Il définit la liberté comme la possibilité d'échapper aux fléaux de la pauvreté, de l'analphabétisme, des maladies et de la mortalité infantile. Il s'agit de la liberté par rapport à la tyrannie politique, de la possession des droits politiques et des libertés publiques, de l'absence de discrimination raciale, ethnique, sexuelle ou religieuse, de l'existence de perspectives sociales et économiques et de la possibilité d'en tirer profit.

² La philosophie selon laquelle le développement dépasse la dimension de la croissance économique inspire une grande partie des travaux accomplis par des institutions telles que le PNUD et se traduit par son indicateur du développement humain. Tel qu'il était initialement proposé en 1990, l'indicateur servait à mesurer trois aspects de la vie humaine: la longévité, le savoir et les niveaux de vie décents. La portée de l'indicateur a depuis lors été élargie et englobe désormais l'environnement, les questions sexospécifiques, les droits de l'homme et le droit du travail.

³ Sen souligne, par exemple, que les taux de survie des Afro-américains sont inférieurs à ceux des personnes vivant en Chine ou en Inde bien qu'ils aient des revenus moyens plus élevés.

(air, eau, terres et biodiversité). C'est pourquoi le concept de développement durable a gagné du terrain. Cette expression signifie qu'il faudrait satisfaire les besoins actuels sans compromettre la possibilité des générations futures de satisfaire leurs propres besoins.

Le concept de développement durable contient en germe des tensions potentielles. D'une part, il est indispensable de satisfaire les besoins actuels des populations pauvres du monde. Un monde dans lequel la pauvreté et l'inégalité sont endémiques est toujours sujet à des crises écologiques et autres, de sorte que l'objectif consistant à améliorer les conditions de vie des personnes démunies et à parvenir à la croissance économique fait partie intégrante du concept de viabilité. Cependant, les limitations imposées par les ressources environnementales disponibles peuvent, d'autre part, aller à l'encontre du processus de développement. Il est nécessaire de gérer le processus de croissance économique de manière que la pollution et l'appauvrissement des ressources non renouvelables ne causent pas de dommage irréversible au stock de ressources environnementales et ne menacent pas le bien-être des générations futures.

Les huit objectifs de développement pour le Millénaire, adoptés au Sommet du Millénaire des Nations Unies tenu en septembre 2000, sont un exemple d'approche holistique du développement. Il s'agit d'une série d'objectifs associés à des échéances, mesurables, en matière de lutte contre la pauvreté, la faim, la maladie, l'analphabétisme, la discrimination contre les femmes et les dégradations de l'environnement (voir l'encadré IIA.1). Le fait que la croissance économique ne figure pas parmi les objectifs correspond à l'avis partagé, exposé plus haut, selon lequel la croissance est un moyen de parvenir aux objectifs de développement et non une fin en soi.

Encadré IIA.1: Objectifs de développement pour le Millénaire

En septembre 2000, les dirigeants du monde se sont réunis au Sommet du Millénaire des Nations Unies pour examiner le rôle des Nations Unies au XXI^e siècle. À cette occasion, ils ont adopté la Déclaration du Millénaire qui identifie, en tant que défi principal pour la communauté internationale, la nécessité de «faire en sorte que la mondialisation devienne une force positive pour l'humanité tout entière». La Déclaration reconnaît que les pays en développement et les pays en transition doivent surmonter des difficultés particulières pour faire face à ce défi majeur et qu'un effort important et soutenu doit être consenti pour bâtir un avenir commun. La Déclaration énonce une série d'objectifs et de cibles ambitieux convenus en matière de développement, qui doivent tous être atteints d'ici à 2015. Les objectifs de développement pour le Millénaire, tels qu'ils sont désormais dénommés, comprennent huit objectifs et 18 cibles. Ils correspondent à une approche holistique du développement qui définit des cibles fondamentales dans les domaines économique, social, sanitaire, éducatif, sexospécifique et environnemental.

#	Objectifs pour le Millénaire	Cibles
1	Réduction de l'extrême pauvreté et de la faim	i) Réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population dont le revenu est inférieur à 1 dollar par jour ii) Réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population qui souffre de la faim
2	Assurer l'éducation primaire pour tous	iii) D'ici à 2015, donner à tous les enfants, garçons et filles, partout dans le monde, les moyens d'achever un cycle complet d'études primaires
3	Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes	iv) Éliminer l'inégalité entre les sexes dans les enseignements primaire et secondaire d'ici à 2005 si possible, et à tous les niveaux de l'enseignement en 2015 au plus tard
4	Réduire la mortalité des enfants de moins de 5 ans	v) Réduire de deux tiers, entre 1990 et 2015, le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans
5	Améliorer la santé maternelle	vi) Réduire de trois quarts, entre 1990 et 2015, le taux de mortalité maternelle
6	Combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies	vii) D'ici à 2015 avoir stoppé la propagation du VIH/sida et commencé à inverser la tendance actuelle viii) D'ici à 2015, avoir maîtrisé le paludisme et d'autres maladies, et avoir commencé à inverser la tendance actuelle

-->

7	Assurer un environnement durable	<p>ix) Intégrer les principes du développement durable dans les politiques nationales et inverser la tendance actuelle à la déperdition des ressources environnementales</p> <p>x) Réduire de moitié, d'ici à 2015, le pourcentage de la population qui n'a pas accès de façon durable à un approvisionnement en eau de boisson salubre</p> <p>xi) Réussir, d'ici à 2020, à améliorer sensiblement la vie d'au moins 100 millions d'habitants de taudis</p>
8	Mettre en place un partenariat mondial pour le développement	<p>xii) Poursuivre la mise en place d'un système commercial et financier multilatéral ouvert, fondé sur des règles, prévisible et non discriminatoire.</p> <p>- Cela suppose un engagement en faveur d'une bonne gouvernance, du développement et de la lutte contre la pauvreté, aux niveaux tant national qu'international.</p> <p>xiii) S'attaquer aux besoins particuliers des pays les moins avancés.</p> <p>- La réalisation de cet objectif suppose l'admission en franchise et hors contingents des produits exportés par les PMA; l'application du programme renforcé d'allègement de la dette des PPTE et l'annulation des dettes bilatérales envers les créanciers officiels; et l'octroi d'une APD plus généreuse aux pays qui démontrent leur volonté de lutter contre la pauvreté</p> <p>xiv) Répondre aux besoins particuliers des pays sans littoral et des petits États insulaires en développement</p> <p>- (en appliquant le Programme pour la Barbade et les dispositions adoptées par la vingt-deuxième session extraordinaire de l'Assemblée générale)</p> <p>xv) Traiter globalement le problème de la dette des pays en développement, par des mesures d'ordre national et international propres à rendre leur endettement viable à long terme</p> <p>xvi) En coopération avec les pays en développement, formuler et appliquer des stratégies qui permettent aux jeunes de trouver un travail décent et utile</p> <p>xvii) En coopération avec l'industrie pharmaceutique, rendre les médicaments essentiels disponibles et abordables dans les pays en développement</p> <p>xviii) En coopération avec le secteur privé, faire en sorte que les avantages des nouvelles technologies, en particulier des technologies de l'information et de la communication, soient à la portée de tous</p>

La contribution du commerce revêt une grande importance pour ce qui est de nombreux objectifs et cibles de la Déclaration du Millénaire, en particulier le premier objectif (réduction de l'extrême pauvreté et de la faim), le sixième (combat contre le VIH/SIDA, le paludisme et d'autres maladies), le septième (assurer un environnement durable) et le huitième (un partenariat mondial pour le développement). Ces objectifs de développement pour le Millénaire et les cibles spécifiques qui relèvent de chacun d'eux sont fondés directement sur de nombreux programmes de travail de Doha.

Réduction de l'extrême pauvreté et de la faim. Comme il a été reconnu à la Conférence de Monterrey sur le financement du développement, le commerce est, dans bien des cas, la seule source extérieure importante de financement du développement pour les pays en développement et les pays dont l'économie est en transition. Dans les domaines de l'agriculture, des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits concernant les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement, le programme de travail de Doha revêt une importance fondamentale pour l'amélioration des perspectives de croissance des pays en développement. Ces négociations sont complétées par l'attention sans précédent accordée à l'assistance technique et au renforcement des capacités dans différentes dispositions de la Déclaration de Doha. L'objectif est de renforcer la capacité de négociation et les capacités institutionnelles aux fins de la compréhension des règles de l'OMC et de la mise en œuvre des obligations et engagements souscrits au titre de l'OMC.

Combat contre le VIH/SIDA, le paludisme et d'autres maladies. La Déclaration sur l'Accord sur les ADPIC et la santé publique souligne que l'Accord sur les ADPIC ne devrait pas empêcher les Membres de l'OMC de prendre des mesures pour protéger la santé publique, et réaffirme leur droit de recourir aux dispositions dudit accord à cet effet. Elle proroge jusqu'à 2016 la période de transition pour les pays les moins avancés, s'agissant de la protection des brevets, des moyens de les faire respecter et des renseignements non divulgués concernant les produits pharmaceutiques, et vise les moyens permettant aux pays ayant des capacités de fabrication limitées de recourir de manière effective aux licences obligatoires.

-->

Environnement durable. Le programme de travail de Doha offre une occasion importante de renforcer le soutien mutuel du commerce et de l'environnement car les négociations porteront sur la relation entre les règles de l'OMC existantes et les obligations commerciales spécifiques énoncées dans les accords environnementaux multilatéraux (AEM), dont le nombre a augmenté ces dernières décennies. L'une des cibles fondamentales relevant des objectifs de développement pour le Millénaire consiste à réduire de moitié, d'ici à 2015, le pourcentage de la population qui n'a pas accès de façon durable à un approvisionnement en eau de boisson salubre. Le programme de travail de Doha aide à atteindre cette cible dans le cadre des négociations prescrites qui visent à réduire ou à éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires afférents aux biens et services environnementaux. L'approvisionnement en eau constitue l'un des domaines essentiels ou l'une des activités essentielles dans le secteur des biens et services environnementaux. Le programme de Doha contribuera également à assurer un environnement durable grâce, par exemple, aux négociations visant à clarifier et à améliorer les disciplines de l'OMC concernant les subventions aux pêcheries, qui ont joué, selon un avis largement partagé, un rôle important dans l'épuisement des stocks de poissons.

Partenariat mondial pour le développement. Le programme de travail de Doha vise directement d'autres cibles essentielles (xiii, xiv et xviii), relevant des objectifs de développement pour le Millénaire, qui concernent la mise en place d'un partenariat mondial pour le développement. Il reconnaît que l'intégration des pays les moins avancés dans le système commercial multilatéral exige un accès aux marchés véritable. Un engagement important pris à cet égard concerne un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingent pour les produits originaires des PMA. Il a été également établi un programme de travail sous l'égide du Conseil général de l'OMC pour examiner les questions relatives aux petites économies, dans le but de définir des réponses aux questions liées au commerce identifiées pour intégrer davantage les petites économies vulnérables dans le système commercial multilatéral. Le Groupe de travail du commerce et du transfert de technologie a été créé afin d'examiner les mesures qui pourraient être prises dans le cadre du mandat de l'OMC pour accroître les apports de technologie aux pays en développement.

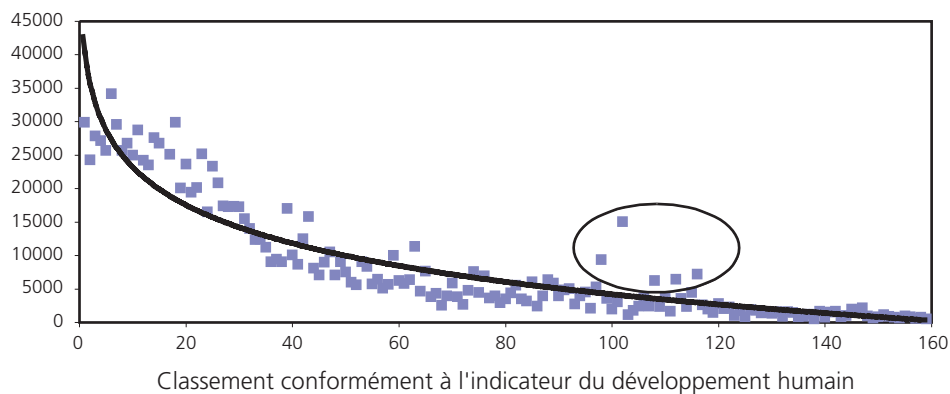
a) La croissance est importante pour le développement

Un bon système éducatif, une alimentation saine, une eau salubre et de bons services sanitaires requièrent dans tous les cas des ressources économiques considérables. La croissance économique peut générer les ressources nécessaires pour relever ces défis du développement. Le lien entre le développement humain et la disponibilité des ressources économiques est illustré par le graphique IIA.1. Ce dernier représente le classement des pays conformément à l'indicateur du développement humain (IDH), élaboré par le PNUD, par rapport au PIB par habitant. L'IDH classe les pays en fonction de leurs performances en matière de santé, d'éducation et de revenu. Comme le revenu par habitant a une pondération d'un tiers dans l'IDH il faut s'attendre à une corrélation entre ce dernier et le PIB par habitant. Cependant, le graphique indique clairement que la santé et l'éducation sont aussi corrélées étroitement avec le revenu.

Graphique IIA.1

L'indicateur du développement humain est étroitement lié aux niveaux de revenu

(Montants en dollars et rang des pays dans le classement)



Source: PNUD, Rapport mondial sur le développement humain 2002; Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde 2002.

Le graphique indique que le développement humain et le développement économique évoluent souvent conjointement. Cependant, ce n'est pas toujours le cas. Le développement humain et le développement économique peuvent être décalés, comme les pays figurant dans l'ovale situé au-dessus de la courbe l'indiquent. Ceux-ci comprennent trois pays d'Afrique subsaharienne (Afrique du Sud, Namibie et Botswana) à revenu moyen où le taux d'infection par le VIH/SIDA est élevé et où l'espérance de vie a chuté de manière spectaculaire alors que le niveau de revenu a jusqu'à présent été maintenu. Les deux autres sont des pays africains exportateurs de pétrole (Guinée équatoriale et Gabon) dont le revenu a augmenté rapidement en raison de la production de nouveaux champs de pétrole, sans s'accompagner d'une progression correspondante du développement humain.⁴

L'interdépendance du développement humain et du développement économique indique aussi qu'il est improbable que le développement humain soit durable si la stagnation économique persiste. En Zambie, par exemple, le PIB par habitant a culminé en 1965 et a oscillé autour d'une tendance à la baisse depuis lors.⁵ L'espérance de vie à la naissance, qui était de 42 ans en 1960, a atteint en 1982 51 ans, son niveau le plus élevé, puis a reculé à 49 ans en 1990 et à 38 ans en 2000. La forte baisse des années 90 est probablement due à la pandémie de VIH/SIDA mais il apparaît que le recul a commencé avant. Le taux d'inscription dans les écoles primaires du pays est passé de 89 pour cent en 1970 à 100 pour cent en 1985, puis a progressivement reculé, atteignant 86 pour cent en 1998. En l'absence de croissance, il a été difficile de conserver les acquis récents du développement social malgré les flux d'aides aux secteurs sociaux.

Étant donné l'importance de la croissance en tant que moyen d'assurer le développement, il est important de comprendre comment la croissance est générée. Nous sommes parvenus à comprendre beaucoup mieux le processus de croissance ces dernières décennies mais notre compréhension est loin d'être parfaite. Nous examinons ci-après quels sont, en l'état actuel de nos connaissances, les principaux moteurs de la croissance.

⁴ Ce phénomène devrait être considéré comme une variation du niveau de revenu et non comme une croissance économique car il est dû en grande partie à l'expansion d'industries extractives qui exploitent des ressources non renouvelables.

⁵ Le PIB par habitant a atteint 473 528 kwacha en 1965 mais représentait seulement 247 012 kwacha en 2000. Ces deux chiffres correspondent aux prix locaux constants de 1995 (Indicateurs du développement dans le monde, 2002).

b) Utilisation efficace des ressources

La croissance économique a essentiellement deux moteurs: les efforts visant à trouver des moyens nouveaux et meilleurs pour utiliser les ressources existantes et la génération de nouvelles ressources productives par l'investissement. Il apparaît que le plus important des deux facteurs est une utilisation meilleure des ressources existantes. Si, par exemple, la seule différence entre les États-Unis et le Niger résidait dans leurs dotations en capital et leur niveau d'éducation, les États-Unis seraient seulement 4,6 fois plus riches que le Niger. Cependant, il existe des différences considérables dans la manière dont les deux pays utilisent leurs ressources et les États-Unis sont en fait 35 fois plus riches que le Niger du point de vue du revenu par habitant (Hall et Jones, 1999).⁶ Les pays utilisent leurs ressources différemment parce que leur histoire, leurs institutions et leur situation géographique sont différentes.

Les premières recherches sur la croissance économique ont porté essentiellement sur l'accumulation des capitaux, telle que l'investissement dans les machines, les équipements et les infrastructures. C'est pourquoi la stratégie du développement dans les pays ayant récemment acquis leur indépendance et d'autres pays pauvres a mis l'accent, pendant les années 50 et 60, sur l'investissement et l'industrialisation rapide. En outre, très nombreux étaient ceux qui estimaient que les marchés de ces pays étaient trop sous-développés pour la croissance et qu'ils ne pouvaient pas concurrencer les industriels des pays développés. La planification par les pouvoirs publics et la protection des marchés intérieurs ont donc constitué le cadre de la politique menée pour amorcer l'industrialisation et stimuler la croissance grâce aux investissements. De plus, l'épargne intérieure était considérée insuffisante aux investissements nécessaires et l'emprunt et l'aide étrangers ont acquis une grande importance dans la stratégie de développement.⁷ Il s'est rapidement avéré que le développement planifié reposant sur les investissements créait des rigidités qui faisaient obstacle à la croissance lorsque les circonstances changeaient, par exemple lors des chocs pétroliers des années 70 et 80, et en cas d'évolution technologique. Ces problèmes sont examinés en détail dans la section IIA.2 e) de ce rapport.

Durant les années 50 et 60, la croissance de l'économie mondiale a été rapide, y compris dans certains pays pauvres. Les pays où elle a été la plus forte de 1960 à la première crise pétrolière de 1973 sont des pays en développement vivant de ressources naturelles tels qu'Oman (13 pour cent), le Botswana et l'Arabie saoudite (environ 11 pour cent) ainsi que la Côte d'Ivoire (environ 8 pour cent).⁸ Durant la même période, certains nouveaux pays industrialisés et pays à un stade précoce du processus d'industrialisation ont également connu une croissance très rapide. Les taux de croissance du Japon; de Hong Kong, Chine; et de Singapour ont été supérieurs à 9 pour cent pendant cette période, les taux moyens du Brésil, de la Thaïlande, de la Grèce, d'Israël, de la République de Corée et du Costa Rica dépassant 7 pour cent. Néanmoins, la croissance a été faible ou nulle pendant la même période dans certains pays. Les taux de croissance annuels du Tchad, du Niger et de l'Uruguay ont été inférieurs à 1 pour cent pendant la période allant de 1960 à 1973 et inférieurs à 1,5 pour cent à Haïti, au Sénégal et au Soudan. Le taux moyen de croissance démographique s'est situé entre 0,9 et 2,7 pour cent dans les pays à croissance lente, d'où une chute des revenus par habitant.

Dans tous les pays à croissance rapide susmentionnés, la part de l'investissement dans le PIB a été relativement importante alors qu'elle a été relativement faible dans les pays à croissance lente.⁹ D'une manière générale, il existe une forte corrélation positive entre la part de l'investissement dans le PIB et la croissance. Cette observation soulève la question de savoir pourquoi certains pays ont des possibilités d'investissement à rendement plus élevé que d'autres. De plus, est-ce l'investissement qui génère la croissance ou la croissance qui stimule l'investissement? Pour répondre à ces questions, il faut examiner les facteurs qui complètent et favorisent les dépenses d'investissement.

⁶ Données de 1998.

⁷ Voir Krueger (1997) qui examine l'évolution de notre compréhension du processus de développement et des politiques de développement, en se concentrant sur le rôle du commerce.

⁸ Tous ces chiffres sont des taux de croissance annuels moyens.

⁹ Voir le tableau IIA.1.

Le capital humain est l'un de ces facteurs. Il est évident que le capital humain formé par l'éducation et l'expérience du travail est nécessaire pour faire fonctionner de manière efficiente les machines de pointe. L'introduction des machines et processus de production modernes crée une demande de travailleurs qualifiés tandis qu'une offre accrue de travailleurs qualifiés améliore la productivité des machines et équipements nouveaux. Les investissements dans les machines et les qualifications profitent ainsi les uns aux autres.¹⁰ Une force de travail mieux formée rend les investissements dans le capital physique plus rentables et en attire donc davantage. Cependant, tous les pays dont la force de travail est bien formée et le taux d'investissement élevé ne connaissent pas la croissance, comme le montre le cas des pays d'Europe orientale pendant les années 80, qui indique une fois de plus que le plus important n'est pas l'accumulation des capitaux (humain et physique) mais la manière dont ils sont utilisés.¹¹

En conclusion, les possibilités d'investissement à rendement élevé s'épuisent si elles ne sont pas complétées par d'autres facteurs tels que l'éducation et la recherche-développement, que nous abordons maintenant.

c) Comment les connaissances sont-elles converties en technologie productive?

Les connaissances ont deux propriétés qui en font un élément important du processus de développement. La première est leur durabilité car elles peuvent être utilisées de manière répétée. La seconde est leur nature non exclusive. Plus d'une personne peut tirer profit de connaissances sans diminuer la valeur qu'elles présentent pour d'autres. Cependant, les écarts technologiques entre pays riches et pauvres sont considérables. Pour comprendre comment les connaissances universelles peuvent coexister avec ces écarts, il est nécessaire de distinguer les connaissances sous la forme d'idées abstraites de la manière dont ces idées sont transformées en modifications du comportement et en technologie productive. Les idées abstraites sont une indication du développement et de la croissance potentiels mais les modifications du comportement et les améliorations de la technologie productive déterminent la croissance réelle.

Les idées naissent de la recherche-développement et sont répandues grâce au système éducatif et à la diffusion des résultats de la recherche dans les publications, aux brevets et à l'échange d'idées entre les chercheurs. Les idées relèvent en grande partie du domaine public et sont souvent désignées comme un patrimoine commun dans lequel chacun peut puiser. Lorsque chacun peut tirer parti de toute nouvelle idée, il est évident que des économies d'échelle sont réalisées dans le domaine de la recherche-développement. En premier lieu, plus la population est importante, plus les personnes qui peuvent exploiter les idées existantes sont nombreuses. En second lieu, plus les scientifiques et ingénieurs sont nombreux, plus on découvre ou on émet d'idées. Il s'ensuit qu'une communauté nombreuse devrait normalement avoir un capital de connaissances plus important qu'une petite communauté. Les questions fondamentales concernant la compréhension du lien entre connaissances et croissance sont donc de savoir dans quelle mesure les idées sont diffusées, quelles incidences elles ont sur le comportement et la technologie et jusqu'à quel point un capital de connaissances important facilite la découverte ou la conception d'idées nouvelles.

Lorsque des personnes, des entreprises et des pouvoirs publics peuvent donner suite à des idées nouvelles, respectivement en changeant le comportement, en améliorant des technologies ou en modifiant des politiques, les idées influent sur la croissance économique. Par exemple, la connaissance partagée de la nutrition et de ce qui constitue une alimentation saine améliore la santé publique et la productivité du travail car elle modifie le comportement et des aliments sains sont disponibles à des prix abordables. De même, la connaissance des techniques de planification de la famille réduit la fécondité et augmente la croissance car elle modifie le comportement. En ce qui concerne la recherche-développement, la connaissance commune de technologies par exemple le fonctionnement d'un ordinateur peut être utilisée par tous les fabricants d'ordinateurs une fois que l'innovation a été réalisée. Il est évident que la reproduction de ce qui a déjà été inventé est moins

¹⁰ Cependant, l'industrialisation a eu un effet de déqualification au XIXe siècle et au début du XXe siècle car les machines ont simplifié les tâches et remplacé les ouvriers qualifiés par des travailleurs manuels non qualifiés.

¹¹ De même, des recherches empiriques ont abouti au constat selon lequel les incidences de la formation des femmes sur la croissance économique sont insignifiantes ou même négatives (voir, par exemple, Barro, 2001), ce qui indique que si les femmes ont moins de possibilités de participer à la force de travail en occupant des postes où leurs qualifications sont utilisées, le rendement social de leur formation peut être faible.

coûteuse que l'invention du produit. Les innovations créent de nouvelles possibilités d'investissement tandis que la perspective d'exploiter de nouvelles inventions motive la poursuite de la recherche-développement. L'investissement en biens d'équipements et la recherche-développement profitent donc l'un à l'autre de la même manière que l'investissement dans le capital humain et l'investissement physique. De plus, la recherche-développement empêche la diminution des rendements de l'investissement car les nouvelles technologies sont plus productives que celles qu'elles remplacent et les nouveaux produits atteignent souvent des prix plus élevés que les produits existants comparables.

Lorsque l'on évalue la mesure dans laquelle les idées sont diffusées, il devient indispensable de distinguer les idées abstraites de la technologie productive. Au niveau des idées abstraites, il apparaît que les connaissances sont universelles. La scolarité est assez semblable dans les différents pays et les scientifiques et ingénieurs ont accès partout à des informations qui sont plus ou moins les mêmes. Cependant, il apparaît que la diffusion de la technologie productive a une portée plus limitée. Des éléments indiquent que la diffusion technologique diminue nettement avec la distance et que la technologie est locale et non mondiale (Keller, 2002).

Enfin, il se pose la question de savoir si de nouvelles idées sont plus facilement conçues si le capital de connaissances existantes est plus important. Dans l'affirmative, on s'attendrait à ce que le rythme de l'innovation s'accroisse avec le temps et qu'il y ait davantage d'innovations dans les grands pays. Il est vrai, en effet, que les dépenses de recherche-développement ont progressé avec le temps et qu'elles sont plus importantes dans les pays grands et riches. La part des scientifiques et des ingénieurs dans l'emploi total a triplé aux États-Unis depuis 1950 et on relève des chiffres similaires dans d'autres pays de l'OCDE. Le nombre moyen d'années d'études a augmenté nettement pendant la même période. Cependant, le taux tendanciel de croissance de la productivité a été stable (Jones, 1995; 2002). Ces constatations indiquent que la découverte d'idées dans le passé n'a pas rendu la recherche actuelle plus productive, au moins au cours de cette période. Cela ne signifie pas nécessairement qu'il en ira de même à l'avenir. Il a été affirmé que la connaissance et la technologie progressent par bonds. Une nouvelle découverte entraîne parfois une percée technologique importante, suivie d'un grand nombre d'innovations complémentaires. Les technologies dites à usage général en sont l'exemple. Elles sont caractérisées par le fait qu'elles sont utiles dans une vaste gamme de secteurs en modifiant radicalement les modes opératoires, comme l'illustre les cas de l'électricité, du moteur à combustion interne et les progrès récents de la technologie de l'information et de la communication.¹² Toutefois, les périodes de progrès technique rapide peuvent être suivies de périodes au cours desquelles les idées productives qui naissent des efforts de recherche-développement sont moins nombreuses.

d) Spécialisation et dimension du marché – les marchés sont-ils locaux, régionaux ou mondiaux?

Les activités économiques ne sont pas réparties également sur la surface de la terre mais ont tendance à se concentrer dans certaines régions. Dans ces concentrations, chaque activité bénéficie d'un accès aux intrants produits par d'autres, situés dans la même région, et à une réserve de savoir-faire, d'infrastructures et de services fournis aux entreprises. Un marché suffisamment important permet une vaste spécialisation, chaque entreprise pouvant tirer parti d'économies d'échelle. De plus, lorsque les industriels ont accès à des intrants spécialisés très divers, leur productivité s'améliore, leurs coûts sont réduits et ils peuvent accroître leurs ventes. À mesure que le marché se développe, des possibilités sont offertes à davantage de producteurs spécialisés, ce qui s'accompagne d'une nouvelle réduction des coûts. Il est tout à fait possible que ce processus crée un cercle vertueux auto-entretenu.¹³

¹² Gordon (2000), entre autres, n'admet pas du tout l'idée que «la nouvelle économie» se situe au même niveau que les premiers progrès de l'industrie telle que l'invention de l'électricité. Voir Helpman (1998) qui fait une vaste analyse de la technologie à usage général.

¹³ La concentration d'entreprises dans une région bénéficiant d'une bonne offre de services peut être toute aussi importante pour les performances des zones franches pour l'industrie d'exportation.

Le cercle vertueux ne peut s'auto-entretenir que lorsqu'une masse critique de producteurs et un niveau critique de demande sont atteints. Les pays dont les marchés se situent en deçà de ce niveau critique peuvent se trouver pris au piège de la pauvreté, la majorité de la population se consacrant à la production familiale et de subsistance, très peu spécialisée. La première théorie du développement concernait la manière d'amorcer le cercle vertueux, de déplacer la production du foyer vers le marché et d'étendre le marché au-delà du village, puis au-delà des frontières nationales pour adopter des méthodes de production industrielle qui requièrent une échelle minimale pour être efficaces. Les débuts de l'industrialisation au Royaume-Uni et en Europe ont été précédés de vastes améliorations des routes, des canaux et des ports qui ont intégré le marché intérieur, tandis que la construction de lignes de chemin de fer intercontinentales servait le même objectif aux États-Unis.¹⁴

Il est évident que l'ouverture au commerce est un moyen d'élargir le marché pour parvenir à la masse critique de demande qui rend la spécialisation possible. L'intégration économique a précédé l'industrialisation et la croissance soutenue en Europe continentale et a été un facteur déterminant du déclenchement du cercle vertueux décrit plus haut. De même, le démarrage de la croissance soutenue dans les nouveaux pays industrialisés a été précédé d'une forte croissance des exportations dans tous les cas, sauf la Chine où les exportations ont progressé plus tard.¹⁵ Toutefois, la Chine a un marché intérieur considérable qui a pu amorcer le processus d'industrialisation, soutenu ensuite par l'ouverture au commerce international. Autrement dit, la taille du marché est importante pour le développement industriel et les petits pays en développement, y compris les moins avancés d'entre eux, peuvent seulement atteindre la taille critique en s'intégrant au reste du monde. La rareté des cas de réussite des pays repliés sur eux-mêmes le confirme et fait l'objet d'un examen détaillé à la section IIA.2 e).

La spécialisation a pris, ces dernières années, une nouvelle tournure dans les pays développés et les nouveaux pays industrialisés après la forte baisse des coûts des transports et de l'information. Elle ne distingue maintenant pas seulement les branches de production ou les modèles et les marques de fabrique ou de commerce au sein des branches de production elle modifie les limites mêmes de l'entreprise. La production est de plus en plus fragmentée en une séquence d'activités menées par différentes entreprises qui forment un réseau de production aux liens plus ou moins étroits. De tels réseaux ont souvent une dimension internationale et permettent une plus vaste division du travail entre les pays en fonction de l'avantage comparatif. Les pays en développement à main-d'œuvre abondante qui n'ont pas d'avantage comparatif dans la production des voitures ou des ordinateurs, par exemple, peuvent cependant produire des pièces à forte intensité de main-d'œuvre pour l'industrie automobile ou l'industrie informatique et entreprendre, après un certain temps, des activités à plus forte valeur ajoutée.¹⁶

Le tableau IIA.1 indique les taux de croissance annuels moyens du PIB par habitant, les taux de scolarisation primaire et secondaire, le taux d'investissement et le degré d'ouverture des pays à croissance rapide et des pays à croissance lente. Les pays à croissance rapide sont définis comme ceux dont le taux de croissance annuel moyen est supérieur à la médiane et les pays à croissance lente comme ceux dont le taux est inférieur à la médiane. On distingue trois périodes: la période de croissance rapide allant de 1960 à la première crise pétrolière (1973); la période agitée de stagflation qui a suivi les crises pétrolières des années 70 et du début des années 80; et, enfin, la période écoulée depuis 1985. Les pays à croissance rapide ont tous des taux d'investissement et des taux d'inscription scolaire plus élevés et leurs volumes d'échanges sont plus importants que ceux des pays à croissance lente.¹⁷

¹⁴ Voir l'examen effectué par McDermott (2002).

¹⁵ McDermott (2002).

¹⁶ Voir l'encadré IIA.5 concernant l'industrie électronique en Malaisie.

¹⁷ Les données concernant la scolarisation concernent le début de la période ou l'année la plus proche du début de la période pour laquelle des données sont disponibles. On a utilisé 1970 pour la période de 1973-1985 et 1980 pour la période 1985-2000.

Tableau IIA.1
Sources de la croissance économique, 1960-2000
(pourcentage)

	1960-73		1973-85		1985-2000	
	Pays à croissance rapide	Pays à croissance lente	Pays à croissance rapide	Pays à croissance lente	Pays à croissance rapide	Pays à croissance lente
Croissance du revenu par habitant	4,6	1,2	2,9	-0,9	3,0	0,0
Part de l'investissement dans le PIB	23,8	10,8	20,9	14,0	18,8	12,2
Commerce en % du PIB (Exp. + Imp.)	62,6	43,5	72,3	58,2	79,3	64,0
Taux de scolarisation dans l'enseignement primaire	87,4	74,1	97,5	86,6
Taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire	37,8	28,7	59,5	36,0

Sources: Base de données Penn World Tables, version 6.1, et Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde (pour les taux de scolarisation). Les estimations incluent tous les pays pour lesquels des données étaient disponibles pour chaque période; 1960-1973: 112 pays, 1973-1985: 117 pays et 1985-2000: 110 pays.

Il ressort clairement de l'exposé ci-dessus que l'investissement dans le capital physique et humain, la spécialisation et la connaissance sont tous des éléments importants de la croissance et du processus de développement. Cependant, il y a d'autres facteurs déterminants, peut-être plus profonds, à examiner. Les moteurs de la croissance et du développement opèrent dans un contexte social, culturel, géographique et institutionnel. Nous examinons maintenant brièvement comment ces facteurs sont susceptibles d'influencer les résultats.

e) Croissance, institutions, histoire et géographie

La notion d'institution comprend plusieurs éléments: des règles formelles et informelles de comportement, des moyens de faire respecter ces règles, des procédures de médiation en cas de litige et des sanctions en cas d'infraction aux règles.¹⁸ Les institutions sont plus ou moins développées, selon la qualité du fonctionnement de ces différents éléments. Elles peuvent inciter les individus à investir dans le capital humain et physique et à entreprendre des travaux de recherche-développement et d'autres travaux ou les en dissuader. Une décision en matière d'investissement comporte un risque considérable et, comme Bernstein (1996) l'affirme: «seuls les téméraires prennent des risques lorsque les règles ne sont pas claires».

Le traitement des droits de propriété est un aspect des institutions qui revêt une importance particulière pour le développement économique et la croissance. Outre la primauté du droit, les moyens de faire exécuter les contrats et le paiement des dettes sont importants. L'importance des droits de propriété, associés à l'accès au crédit et à l'éducation, croît avec la complexité de l'environnement industriel et technologique. Dans une société agraire, une élite peut investir dans la terre et amener le reste de la population à y travailler. En revanche, une société industrielle requiert un esprit d'entreprise et de la créativité. La répartition de ces talents parmi la population est indépendante de la répartition du revenu. Limiter les possibilités économiques à une élite revient donc à gaspiller des ressources considérables. Inversement, lorsque des entrepreneurs ont accès à un financement et peuvent compter sur la rentabilité de leurs investissements, la société est mieux à même de tirer profit des nouvelles technologies et de continuer à moderniser sa base industrielle à mesure que de nouvelles technologies apparaissent.

¹⁸ Voir North (1994).

Plus la technologie est complexe et plus la spécialisation est répandue, plus les agents économiques sont interdépendants. L'importance d'institutions transparentes et efficaces qui facilitent l'établissement et l'exécution des contrats augmente donc au fur et à mesure du développement. Cela ne signifie pas que les institutions ne sont pas importantes dans les pays en développement. Au contraire, la primauté du droit et l'exécution des contrats y sont tout aussi importantes. Cependant, il importe que la complexité des réglementations soit à la mesure des moyens institutionnels permettant de les faire respecter.

Une question actuellement examinée dans le cadre du débat sur le développement est le rôle relatif des institutions et de la géographie, lorsqu'il s'agit d'expliquer le fait que les pays pauvres sont en général proches de l'équateur. La question est de savoir si un climat tropical nuit en soi à la croissance ou si les pays tropicaux ont tendance à avoir des institutions moins favorables au développement. L'impact direct du climat tropical sur le développement se fait sentir dans les secteurs de l'agriculture et de la santé. Les conditions tropicales étaient favorables à l'agriculture au tout début de l'histoire de l'humanité mais l'invention des charrues lourdes, des systèmes d'assolement et l'introduction de nouvelles cultures ont favorisé les zones tempérées. Il a été constaté que les maladies tropicales ont un impact à la fois direct et indirect sur le développement. Elles représentent des risques sanitaires élevés et donc une réduction du capital humain. De plus, l'évolution démographique dans le sens d'une baisse des taux de mortalité et de fécondité a été plus lente dans les régions tropicales en raison de risques sanitaires plus élevés. Cette évolution s'inscrit dans le cadre du processus de développement menant à la croissance soutenue.¹⁹ Le lien suggéré entre le climat et les institutions est que la prévalence de maladies tropicales a empêché les Européens de s'établir dans les régions tropicales mais pas d'y exploiter les ressources naturelles. Ils ont donc imposé des institutions dans le but exclusif d'extraire des ressources. Ces institutions ont concentré la richesse et le pouvoir dans les mains d'une petite élite et les structures associées ont généralement subsisté après l'acquisition de l'indépendance. Plusieurs analyses empiriques indiquent que les institutions sont en fait des facteurs importants de la croissance et du processus de développement.²⁰

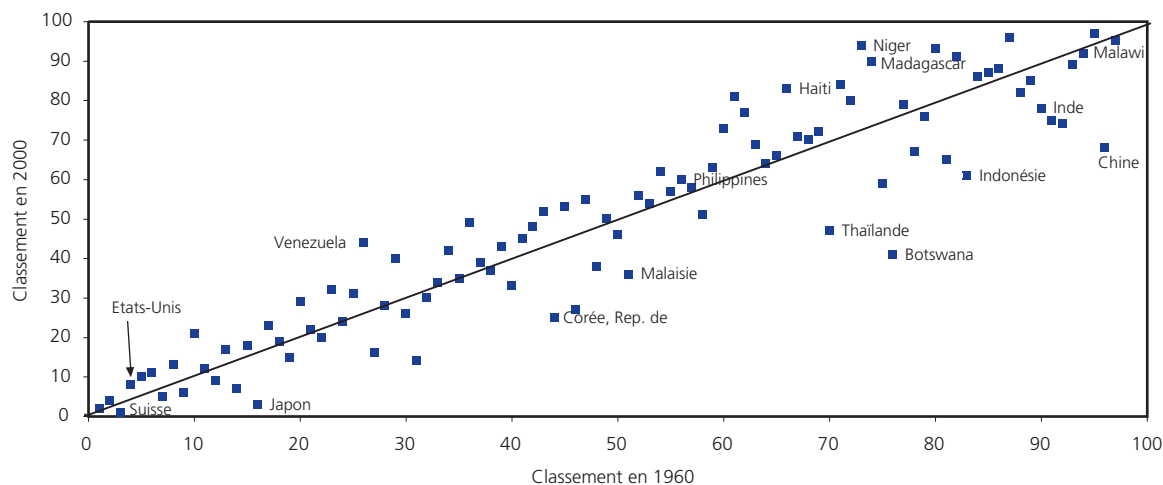
La géographie résulte, dans une large mesure, de la nature et perdure au fil du temps bien que l'effort humain puisse venir à bout des inconvénients géographiques. La Malaisie et Singapour, par exemple, ont eu des taux de croissance élevés et sont entrés respectivement dans les catégories des pays à revenus moyens et élevés bien qu'étant situés dans la zone tropicale. Les institutions peuvent fort bien évoluer avec les politiques suivies mais elles n'évoluent parfois pas assez vite pour favoriser un changement constructif. Si le développement est déterminé dans une large mesure par la géographie et les institutions, on peut faire deux prévisions. En premier lieu, on pourrait s'attendre à ce que le classement des pays en fonction des indicateurs sociaux et économiques évolue relativement peu au fil du temps. En second lieu, si les pays mieux situés et dotés d'institutions meilleures connaissent une croissance plus rapide, les écarts entre les revenus se creuseront probablement avec le temps.

La première prévision semble assez bien corroborée par les faits, au moins pour ce qui est de la période 1960-2000, pour laquelle on dispose de données.

¹⁹ Voir Sachs (2001; 2003) pour examen.

²⁰ Voir Acemoglu et al. (2001; 2002), Rodrik et al. (2002) et Hall et Jones (1999).

Graphique IIA.2 Classement de certains pays en fonction des niveaux de revenu en 1960 et 2000



Note: Les données concernent 97 pays développés et pays en développement.

Source: Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde, 2002.

Le graphique IIA.2 représente le classement des pays en fonction du PIB par habitant en 1960 par rapport à leur classement en 2000. Les pays sont concentrés autour de la ligne médiane, ce qui indique que le classement a peu changé. Cependant, on relève quelques exceptions. Le Botswana a avancé de 35 places, la Chine de 28, la Thaïlande de 23, l'Indonésie de 22 et la République de Corée de 19. D'autres pays ont reculé dans le classement: le Niger de 21 places, la Zambie de 20, le Venezuela de 18, Haïti de 17 et Madagascar de 16.

En ce qui concerne la seconde prévision, des éléments prouvent que la répartition des revenus entre les pays est devenue moins égale avec le temps bien que la situation soit plus contrastée lorsque la population est prise en considération et lorsque l'on tient compte de la répartition des revenus à l'intérieur des pays (Sala-i-Martin, 2002a, b). En particulier, une forte augmentation des revenus en Chine et en Inde modifie la représentation d'une inégalité croissante.

Étant donné que les institutions et la géographie contribuent de toute évidence à déterminer la croissance et le développement, le passage d'une économie préindustrielle stagnante au progrès soutenu semble une tâche très difficile, souvent sous-estimée par les décideurs et les conseillers. Le concept des institutions est actuellement assez abstrait et l'examen de leur contribution à la croissance et au développement ressemble beaucoup à l'examen, dans les années 80, du rôle de la technologie après les premières publications sur la croissance endogène. On commence à comprendre comment les agents économiques et le cadre institutionnel interagissent dans le processus de croissance et comment la géographie favorise ou entrave le processus.

Cependant, nous ignorons encore quels sont les aspects du cadre institutionnel qui sont les plus pertinents pour la croissance, dans quelle mesure et comment le cadre institutionnel optimal dépend de la géographie, de la culture, de la religion et du niveau de développement dans chaque cas et jusqu'à quel point et avec quelle rapidité les efforts visant à faire fonctionner les institutions correctement sont susceptibles d'aboutir à la croissance et au développement. Toutefois, nous savons que la corruption, de graves obstacles au commerce ainsi que des réglementations peu claires et non transparentes nuisent à la croissance et au développement. Cependant, le bref exposé ci-dessus a mis en évidence la complexité considérable du processus de croissance et de développement. Aucune solution rapide n'a été identifiée. Cependant, nous examinons, dans la section ci-après, des affirmations assez bien fondées concernant les circonstances dans lesquelles un engagement dans l'économie mondiale peut contribuer à améliorer les performances économiques.

2. L'OUVERTURE ACCROÎT L'EFFICACITÉ ET STIMULE LA CROISSANCE

L'ouverture au commerce aide les pays à mieux utiliser leurs ressources de plusieurs façons. En premier lieu, le commerce permet à un pays de se spécialiser dans les activités productives dans lesquelles il est relativement plus performant que d'autres et d'exploiter ainsi un avantage comparatif. En second lieu, le commerce élargit le marché qui s'offre aux producteurs locaux, leur permettant de mieux tirer parti des économies d'échelle, ce qui augmente les revenus et l'efficacité de la répartition des ressources. Ces effets sont qualifiés de gains statiques du commerce. Le commerce a pour effet positif de stimuler la croissance à long terme seulement s'il augmente le taux d'investissement ou améliore les incitations au développement et à la diffusion de la technologie. Ces liens entre commerce et croissance sont examinés de manière plus détaillée dans la présente section.

a) Les économies ouvertes investissent davantage

L'investissement est l'une des rares variables économiques liées indéniablement et étroitement à la croissance économique, comme l'indique le tableau IIA.1. Une forte corrélation positive apparaît entre le commerce international proprement dit et l'investissement (Levine et Renelt, 1992; Florax et al., 2002). Comme il est expliqué dans la section précédente, le commerce permet une spécialisation accrue et stimule l'investissement grâce à l'exploitation d'économies d'échelle et au transfert de technologie. Il a été également souligné que la recherche-développement et les dépenses d'investissement se renforcent mutuellement car des innovations sont parfois incorporées dans les biens d'équipement et aboutissent parfois à la production de nouveaux biens de consommation et services qui requièrent de nouveaux investissements pour entrer sur le marché. Les investissements effectués au départ peuvent être importants et un marché suffisamment grand est nécessaire pour qu'une entreprise innovante atteigne l'équilibre. Le commerce offre souvent les créneaux nécessaires à l'investissement dans la recherche-développement et à la mise sur le marché des innovations qui en résultent. Les économies ouvertes rendent donc la recherche-développement plus rentable et c'est aussi pourquoi le taux d'investissement y est supérieur.

Le commerce des services financiers est une autre filière par laquelle le commerce influe sur le taux d'investissement. Le secteur financier joue un rôle important dans la mobilisation et la répartition des ressources investissables. En fait, il a été constaté que le degré de développement financier est un bon moyen de prévoir la croissance future (Levine, 1997). Le commerce des services financiers permet au secteur financier de mieux mobiliser et allouer les ressources investissables. Même lorsque la part de marché des banques étrangères est petite et limitée à des segments étroits du marché local, ces banques contribuent au développement du secteur financier national grâce à une pression concurrentielle et à l'introduction de produits nouveaux et de technologies nouvelles (Levine, 2001).²¹

Ce ne sont pas seulement les grandes entreprises financières multinationales qui bénéficient de la libéralisation du commerce. Récemment, certains établissements de microcrédit ont également acquis une dimension internationale. Au Bangladesh, des établissements de microcrédit ont accordé des crédits à 12 millions de personnes gérant des microentreprises ou des petites entreprises et sont considérés par beaucoup comme un facteur important des performances du Bangladesh en matière de croissance. Un établissement de microcrédit du Bangladesh (le Comité de promotion des régions rurales du Bangladesh [Bangladesh Rural Advancement Committee, BRAC]) s'est implanté en Afghanistan pour contribuer au redressement et au développement du pays et prévoit aussi d'étendre ses activités à l'Inde.²²

En résumé, l'ouverture crée de nouvelles possibilités d'investissement et renforce et approfondit le secteur financier, qui joue alors un rôle essentiel dans la mobilisation et la répartition efficiente des ressources investissables.

²¹ Voir aussi la section IIB.5 qui traite du secteur financier et du développement.

²² «Bangladeshi micro-credit group to expand operations into India», Financial Times, 24 février 2003.

b) Les économies ouvertes échangent davantage d'idées

Comme il est indiqué plus haut, l'accumulation de capital physique et humain peut expliquer seulement en partie les différences de revenu entre les pays. Les différences dans la manière dont les ressources sont utilisées jouent un rôle fondamental dans la détermination de cette inégalité. Le savoir technologique est l'un des facteurs qui expliquent ces différences entre pays.

Le savoir technologique peut être défini comme la conception ou le modèle d'un nouveau produit, procédé ou service. Il peut être intégré dans un produit et, par conséquent, utilisé et transporté avec lui. L'emploi d'un bien intermédiaire étranger, par exemple, comporte l'utilisation implicite du savoir incarné dans sa conception qui a été créé grâce à l'investissement de recherche-développement de l'inventeur étranger. L'une des principales caractéristiques du savoir technologique est qu'il peut être transféré d'un pays à l'autre. Le capital de savoir technologique d'un pays est déterminé par l'innovation au niveau national et la diffusion internationale de la technologie. Dans les pays en développement qui innovent peu au niveau national, la diffusion internationale de la technologie est plus importante du point de vue du développement économique.

Encadré IIA.2: Le transfert de technologie opéré par le commerce et l'IED: le cas du Mexique

Depuis que le Mexique a commencé à libéraliser son économie au milieu des années 80, les transferts de technologie sont étroitement liés à la croissance des échanges, qui résulte d'un accroissement de l'investissement étranger et qui a elle-même stimulé de nouveaux investissements. Les courants d'échanges et les flux d'investissement au Mexique ont été parmi les plus importants des pays en développement, surtout après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994: entre cette année et 2001, les échanges du Mexique sont passés d'environ 140 milliards de dollars EU à 327 milliards, l'investissement étranger direct (IED) cumulé représentant au total près de 98 milliards. Le troisième rapport d'examen de la politique commerciale du Mexique (OMC, 2002) conclut que des transferts de technologie transfrontières considérables¹ se sont déroulés en parfaite harmonie avec une plus forte intégration du Mexique à l'économie mondiale et avec ses efforts visant à améliorer la protection des droits de propriété intellectuelle.

Au Mexique, l'intensification des courants d'échanges et des flux d'investissement a été associée aux flux de technologie étrangère tant incorporée que non incorporée. L'achat de droits de propriété intellectuelle ou la concession de ces droits sous licence, processus qui semble s'être accéléré ces dernières années, est un indicateur du second type de transfert. Les transactions commerciales directes liées aux transferts internationaux de technologie vers le Mexique se sont élevées à quelque 454 millions de dollars EU en 1999 selon l'OCDE, contre 347 millions en 1996 (OCDE 2001b). Ces tendances sont vraisemblablement liées à la présence affirmée, au Mexique, de filiales étrangères, qui s'emploient activement à acquérir des technologies dans leurs pays d'origine.

Les courants d'échanges et les flux d'investissement ont également permis au Mexique d'acquérir des innovations étrangères incorporées dans de nouvelles installations et équipements, généralement importés en franchise de droits, y compris au titre de préférences ou de concessions tarifaires. Ces biens sont parvenus au Mexique en volumes importants car les importations de machines et de matériel de transport représentent environ la moitié des importations mexicaines. Cette situation est également liée étroitement à la part importante, un peu plus de 50 pour cent, de l'IED dont bénéficie l'industrie manufacturière, fortement tributaire de l'utilisation d'intrants et de biens d'équipement étrangers, en particulier pour la production destinée à l'exportation (qui reposait autrefois sur les incitations à l'exportation fournies dans le cadre du régime des maquiladoras).

Les produits des technologies de l'information et les produits pharmaceutiques, qui sont dans les deux cas à forte intensité de DPI et caractérisés par d'intenses échanges entre branches de production et

-->

entre entreprises, font partie des produits du Mexique dont le commerce a crû le plus rapidement. Le fait que le commerce de ces produits ait connu une croissance plus rapide que le flux général des marchandises est révélateur de la capacité technologique croissante du Mexique et, ce qui est peut-être plus important, est étroitement lié à un approvisionnement de plus en plus international et à une présence toujours plus marquée de filiales étrangères au Mexique aux fins de l'approvisionnement du marché intérieur et des marchés d'exportation. En effet, comme le Mexique a encore les dépenses intérieures brutes de recherche-développement les plus basses de l'OCDE en pourcentage du PIB, la composition de ses exportations, dominée par les produits manufacturés, s'explique en grande partie par l'ampleur considérable des transferts de technologie et dépendra de ces flux pour rester la même.

Un autre indicateur possible de l'importance des apports de technologie au Mexique est le nombre de brevets demandés et délivrés. Témoignant de la structure des échanges et des investissements, la plupart des brevets délivrés entre 1996 et 2002 concernaient des activités manufacturières, à savoir l'industrie chimique et la métallurgie (30 pour cent de l'ensemble des brevets) et diverses techniques industrielles (21 pour cent). Durant la même période, la plupart des brevets ont été délivrés à des ressortissants de pays avec lesquels le Mexique a des liens particulièrement étroits en matière de commerce et d'investissement: les États-Unis (56 pour cent de l'ensemble des brevets), cinq pays européens (la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et la Suisse représentant ensemble 21 pour cent) et le Japon (près de 4 pour cent), ce qui est probablement révélateur de l'intensité technologique moyenne ou forte des échanges et des investissements réalisés au Mexique.

Source: IMPI (2002); OCDE (2002c, 2001b); OMC (2002b).

¹ Le transfert de technologie transfrontières est défini comme le passage effectif d'une technologie d'un pays à un autre. Il convient de noter que tous les apports de technologie étrangère à un pays ne représentent pas des transferts de technologie, car ces derniers peuvent comprendre la phase d'adaptation et d'assimilation du savoir-faire par le pays importateur de la technologie.

Il existe un certain nombre de filières par lesquelles le savoir technologique peut être transféré entre les pays, y compris le commerce (des marchandises et des services), l'IED et les accords de partenariat. Le commerce peut intensifier le transfert de technologie en donnant aux entreprises accès aux biens d'équipements et produits intermédiaires étrangers de haute technologie. Le commerce des services, y compris les services fournis aux entreprises, les services financiers, les services de télécommunications et les services de transports, peuvent fournir les moyens nécessaires permettant d'entrer dans de nouveaux secteurs et réduire les coûts des échanges d'information (voir la section IIB.2). Les importations peuvent aussi donner accès au savoir qui peut être acquis au moyen de l'ingénierie inverse. Le commerce rend possible la communication interpersonnelle qui peut stimuler le transfert de technologie. L'investissement étranger direct peut également contribuer à ce transfert grâce à la formation en cours d'emploi et à différentes formes d'interaction entre les entreprises locales et étrangères. Les liens en aval et en amont favorisent la diffusion de la technologie parce que les filiales étrangères qui fabriquent des produits de haute technologie aident leurs fournisseurs locaux et les entreprises du pays hôte intervenant aux stades ultérieurs du processus de production à élever les normes de qualité et de services. De nouveaux processus de gestion, de commercialisation et de production peuvent être adoptés du fait de l'interaction entre les producteurs locaux et étrangers. Cette interaction peut avoir aussi un effet favorable sur le transfert de technologie grâce à la pression concurrentielle exercée.²³

L'efficacité du commerce en tant que moyen de transfert et de diffusion de la technologie dépend en partie du volume et de la composition des importations.²⁴ Des recherches empiriques ont révélé un rapport positif

²³ Voir, dans le document WT/WGTTT/W/1 de l'OMC, un examen des filières du transfert de technologie et des conditions dans lesquelles ces filières pourraient être les plus efficaces.

²⁴ En ce qui concerne l'IED, le degré d'efficacité du transfert de technologie dépend principalement du contenu technologique de la production, de l'intensité technologique de la partie des activités de production menées dans le pays hôte et du degré d'intégration de l'entreprise étrangère à l'économie locale.

entre l'ampleur des flux commerciaux et la productivité totale des facteurs d'un pays. En particulier, ce rapport s'est avéré plus net dans le cas des biens d'équipements, tels que machines et équipements importés, que celui des produits finals (Coe, Helpman et Hoffmaister, 1997). Les facteurs de production peuvent eux-mêmes incorporer des technologies nouvelles, de sorte que la technologie est transférée simplement par l'utilisation des facteurs ou de machines dans la production. Dans le cas des produits finals, les avantages technologiques peuvent être tirés de moyens de transfert moins directs, tels que l'ingénierie inverse et d'autres formes d'adaptation ou d'apprentissage. Le pays d'origine des importations est également important pour la diffusion de la technologie. Les importations originaires des pays industrialisés ont généralement un contenu technologique supérieur à celui des importations en provenance des pays en développement (Blyde, 2001; Coe et Helpman, 1995).

Tableau IIA.2
Importations de machines intermédiaires^a par régions, 1995-2000
(en milliards de dollars)

	1995	2000
Amérique du Nord	223	355
Amérique latine	58	105
Europe occidentale	399	527
UE (15)	363	483
Economies en transition	...	51
Afrique ^b	21	22
Moyen-Orient	17	19
Asie	329	418
<i>Pour mémoire:</i>		
Pays développés	647	925
Pays en développement	400	521
PMA ^b	2	4
Pays en développement d'Asie	267	332
NPI	191	239

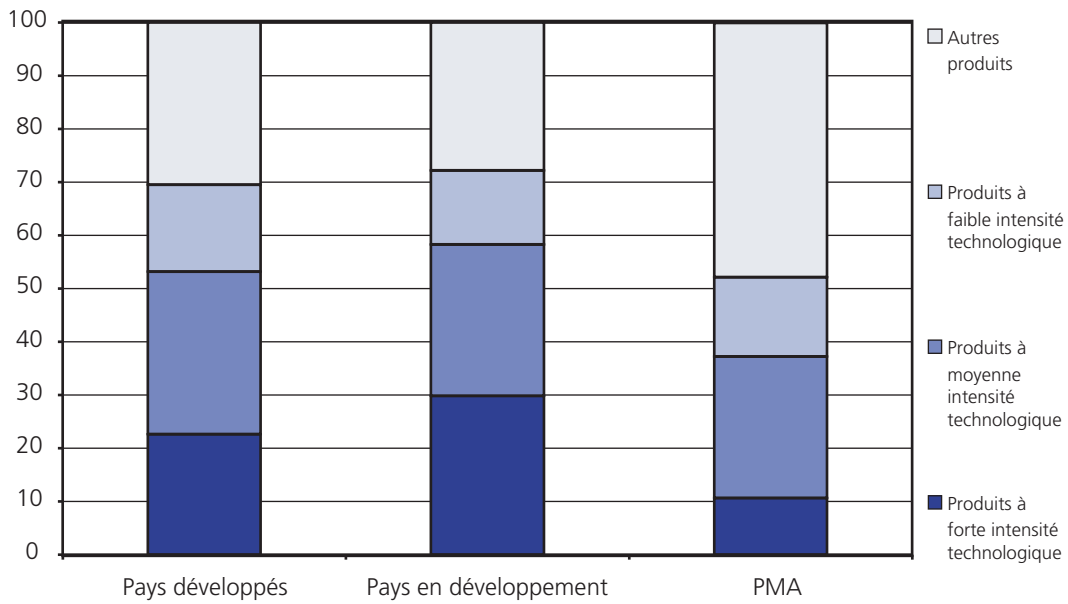
^a Pour la définition de «machines», voir Mayer (2000).

^b Les données fournies pour l'Afrique (les PMA) proviennent d'un échantillon de 27 (19) pays.

Sources: Division de statistique de l'ONU, base de données Comtrade.

Les données concernant les importations de machines qui figurent au tableau IIA.2 donnent une indication du volume des connaissances qui peuvent être communiquées entre les pays au moyen du commerce. Les graphiques IIA.3 et IIA.4 indiquent la composition des importations en fonction de l'intensité technologique et du niveau de développement des partenaires commerciaux, s'agissant des pays développés, des pays en développement et des pays les moins avancés. Les données montrent que le volume des importations de machines a augmenté entre 1995 et 2000 dans les pays développés, les pays en développement asiatiques et les NPI, mais a stagné en Afrique et dans les PMA. Les produits manufacturés à moyenne et forte intensité technologique représentent près de 60 pour cent des importations totales des pays en développement. Cependant, ce pourcentage tombe à moins de 40 pour cent dans le cas des PMA. Les machines représentent environ 30 pour cent des importations totales des pays en développement. Toutefois, la part des machines dans les importations des pays africains et des PMA est bien inférieure, se situant respectivement à moins de 20 pour cent et 10 pour cent. Enfin, les trois quarts des importations des pays en développement provenaient des pays développés ou des nouveaux pays industrialisés alors que le pourcentage des importations des PMA en provenance des pays développés était de 39 pour cent seulement.

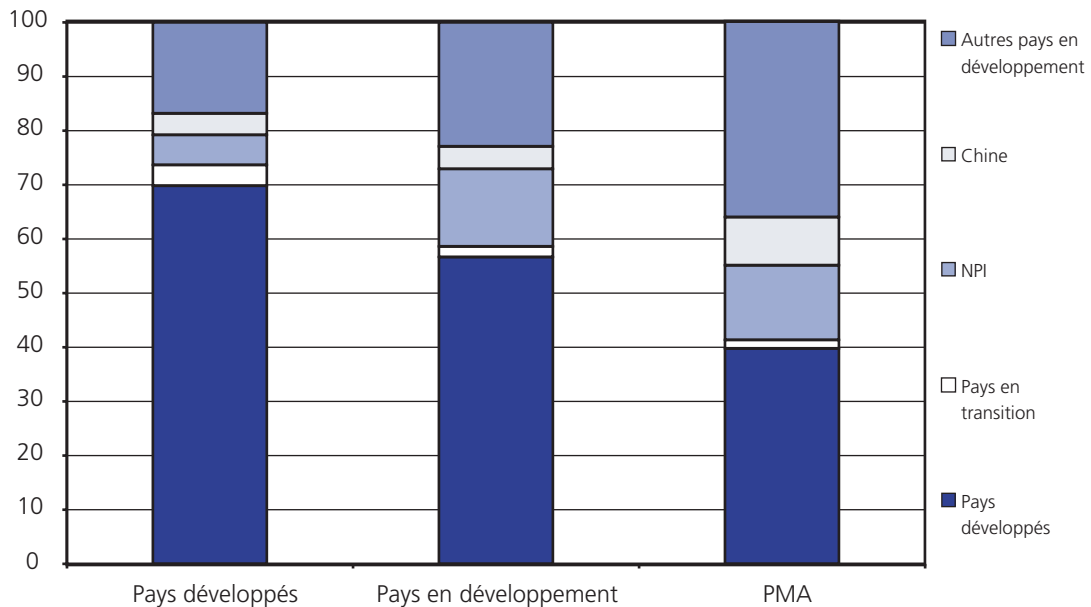
Graphique IIA.3
Structure des importations fondée sur le contenu technologique des produits, 2000
(Pourcentages)



Note: Voir la définition des produits dans Lall (2000).

Source: Division de statistique de l'ONU, base de données Comtrade.

Graphique IIA.4
Structure des importations fondée sur le développement technologique, 2000
(Pourcentages)



Note: Voir la définition des produits dans Lall (2000).

Source: Division de statistique de l'ONU, base de données Comtrade.

D'une manière générale, la composition (la forte intensité technologique) et l'origine (la part importante des pays développés) des importations des pays en développement indiquent qu'un volume relativement élevé de connaissances est transféré aux pays en développement par le biais du commerce. Cependant, comme ce qui est observé est dû en grande partie à la structure des échanges dans les pays asiatiques, les possibilités d'accroître les apports de technologie en Afrique et dans les PMA au moyen du commerce sont importantes.

Le succès du transfert de technologie au moyen du commerce dépend aussi des conditions et des politiques du pays importateur. Un transfert efficace requiert un processus d'apprentissage en rapport avec l'utilisation de la technologie (savoir-faire), la compréhension des principes de base d'une technologie donnée (savoir pourquoi), l'adaptation de la technologie aux conditions locales et la diffusion de la nouvelle technologie dans le pays. Tels sont les facteurs déterminants de la capacité d'assimilation de la technologie par un pays.

La capacité d'assimilation d'un pays dépend aussi de plusieurs autres éléments, qui ne sont pas nécessairement liés au traitement d'une technologie spécifique. Il s'agit des quatre facteurs suivants: premièrement, la nature du rapport entre la recherche fondamentale et la recherche-développement appliquée. De bons liens entre la recherche universitaire et la recherche-développement menée dans le secteur privé favorisent le transfert de technologie car ils complètent le processus d'apprentissage du savoir pourquoi et du savoir-faire à la base d'une technologie étrangère. Deuxièmement, la capacité d'assimilation d'un pays est déterminée par le niveau et la qualité du système éducatif. Il est démontré qu'un système éducatif axé sur la pensée abstraite produit des chercheurs qui sont meilleurs en recherche fondamentale qu'en recherche appliquée. Un système éducatif orienté vers le développement d'une «culture de l'esprit d'entreprise» a plus de chance de récolter des succès dans le développement et la commercialisation d'un produit nouveau. Ces deux types d'éducation sont nécessaires au succès du transfert de technologie. La dimension qualitative du capital humain est au moins aussi importante que son niveau général pour assurer le succès des transferts de technologie (Hanushek et Kimko, 2000).

Troisièmement, l'aptitude d'un pays à assimiler la technologie étrangère dépend de l'écart entre la technologie existante et la technologie importée. Selon certaines données empiriques, le transfert de technologie est plus important dans les branches de production où l'écart technologique est plus faible. Cela s'explique notamment par le fait qu'avec un faible écart technologique, les producteurs nationaux peuvent tirer parti des connaissances déjà acquises pour imiter les filiales étrangères. Kokko, Tansini et Zejan (1996) cherchent à déterminer, sur la base de données recueillies pour l'Uruguay de 1988 à 1990 au niveau des usines, si des retombées peuvent être constatées dans les industries. Ils n'en discernent que pour les industries dans lesquelles l'écart technologique par rapport aux entreprises étrangères est faible. Ils interprètent cela comme signifiant que l'économie nationale n'est capable de tirer de l'IED des retombées de savoir que si les connaissances des filiales étrangères sont proches de sa frontière technologique. Enfin, l'environnement entrepreneurial et d'autres conditions du pays d'accueil, y compris le régime de propriété intellectuelle, déterminent la facilité avec laquelle un pays assimile et adapte une technologie étrangère au marché local. Le transfert de technologie a lieu si les gestionnaires locaux sont incités à investir dans l'apprentissage d'une technologie étrangère, ce qui dépend de la possibilité de commercialiser le produit sur le marché local, c'est-à-dire de l'existence d'un environnement suffisamment propice à l'esprit d'entreprise.

Dans la mesure où l'ouverture favorise les transferts de technologie, les barrières commerciales constituent des obstacles. C'est particulièrement le cas lorsque les barrières nuisent aux importations de produits finals et d'intrants intermédiaires à forte intensité technologique, y compris les machines et les équipements. Les niveaux tarifaires sont mentionnés dans le tableau IIA.3 suivant la catégorie technologique.²⁵ On y relèvera aussi les droits *ad valorem* moyens concernant les machines et équipements utilisés comme intrants dans le processus de production.²⁶ Les données indiquent que les droits de douane concernant les produits

²⁵ Les droits de douane sont les moyennes arithmétiques des droits *ad valorem* appliqués à des lignes tarifaires.

²⁶ Cette définition des machines exclut les radios, les récepteurs de télévision, les équipements de type ménager, les appareils d'enregistrement du son et les transistors classés à plus juste titre dans les biens de consommation et non dans les biens d'équipement. Elle est conforme à la définition de Mayer (2000).

technologiques sont en général plus élevés dans les pays qui se trouvent à un stade de développement moins avancé, et cela pour toutes les catégories technologiques.²⁷ Dans la plupart des pays, les droits sur les produits et machines à forte intensité technologique sont inférieurs à ceux qui visent les produits à faible intensité technologique. Cependant, les droits d'importation sur les produits à faible intensité technologique dans les pays à bas revenu sont, en moyenne, 3,4 fois plus élevés que dans les pays à haut revenu tandis que les droits sur les produits à forte intensité technologique sont 8,5 fois supérieurs. Ainsi, contrairement à ce qui serait nécessaire pour satisfaire les besoins en matière de transfert de technologie, le degré de protection dans les pays à faible revenu est relativement plus élevé dans le cas des produits à forte intensité technologique.

Tableau IIA.3

Profil tarifaire selon le niveau de revenu et l'intensité technologique (Moyenne arithmétique des taux effectivement appliqués)

PIB/PPA par habitant	Produits primaires	Produits manufacturés provenant de ressources naturelles	Produits à faible intensité technologique	Produits à moyenne intensité technologique	Produits à forte intensité technologique	Machines
PIB au-dessous de 5 000 dollars	12,6	12,4	16,1	12,3	8,5	8,1
PIB compris entre 5 000 et 10 000 dollars	14,3	12,4	14,2	11,1	7,0	7,6
PIB compris entre 10 000 et 20 000 dollars	10,0	9,3	9,9	8,3	5,5	6,1
PIB au-dessus de 20 000 dollars	3,6	2,8	4,7	2,5	1,0	1,4

Note: Pour la définition d'un produit, voir Lall (2000) et Mayer (2000).

Source: OMC, BID.

Dans les cas où les importations comportent un transfert de technologie et où il existe, dans les pays importateurs, des conditions qui favorisent l'assimilation et la diffusion effectives de cette technologie, des arrangements en faveur d'un commerce ouvert peuvent contribuer de manière constructive au développement en stimulant le transfert de technologie.

c) Ouverture et qualité des institutions

Il est reconnu depuis longtemps que la qualité des institutions est un facteur important du bon fonctionnement d'un marché. L'importance des institutions pour le développement économique est déjà soulignée à la section IIA.1. Deux questions essentielles concernent le type d'institutions pertinentes et le point de savoir si le commerce ou la politique commerciale peut avoir un effet favorable sur ces institutions. Le cadre institutionnel d'un pays est déterminé par un vaste ensemble de règles formelles et informelles de comportement. Les contraintes formelles sont susceptibles de modifications rapides mais les contraintes informelles n'évoluent en général que progressivement.²⁸ C'est pourquoi il ne faudrait pas s'attendre, d'une manière générale, à ce que les incidences du commerce sur les institutions soient immédiates.

Comme il est noté plus haut, l'établissement de droits de propriété sûrs et stables est considéré comme essentiel au développement économique.²⁹ La primauté du droit est également importante, y compris la possibilité de faire exécuter les contrats et d'assurer le paiement des dettes. Un rapport positif semble exister entre la primauté effective du droit et l'ouverture au commerce, comme le montre la corrélation entre

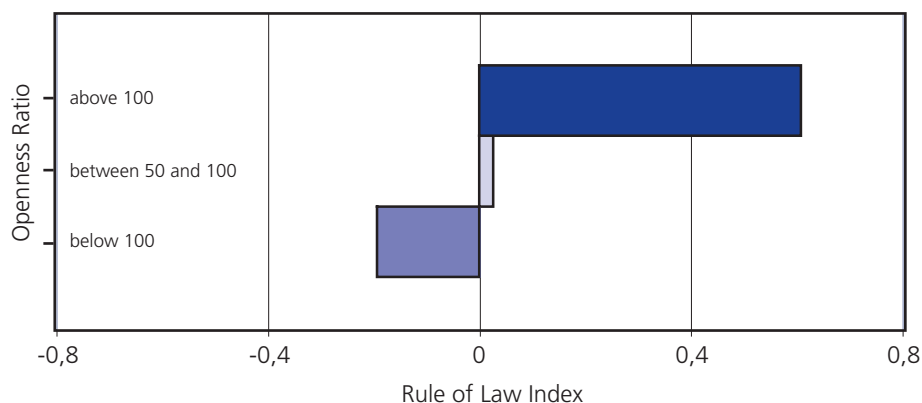
²⁷ Il existe une corrélation négative entre le revenu par habitant des pays et les taux de droit concernant toutes les catégories technologiques. De plus, les coefficients de corrélation sont plus élevés dans le cas des produits à moyenne ou à forte intensité technologique.

²⁸ North (1994).

²⁹ Voir la section IIA.1 e) et Rodrik et al. (2002), Rodrik (2002a, b), Acemoglu et al. (2001).

l'ouverture et un indicateur permettant de mesurer la confiance de la population dans les règles de la société et le respect de ces règles par la population. Cet indicateur est une mesure composite qui révèle, entre autres, la façon dont sont perçues l'incidence des infractions violentes et non violentes, l'efficacité et la prévisibilité du système judiciaire et l'applicabilité des contrats.

Graphique IIA.5 L'ouverture et la primauté du droit



Note: L'indice de la primauté du droit comprend des valeurs allant de -2,5 à 2,5 qui sont des moyennes de pays regroupés en fonction de leur degré d'ouverture. L'ouverture a été calculée comme la somme des exportations et des importations, divisée par le PIB. L'échantillon comprend 187 pays: 54 relèvent de la catégorie des économies les plus ouvertes, 48 de celle des économies les moins ouvertes et 84 de la catégorie intermédiaire.

Sources: Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton (2002) et Indicateurs du développement dans le monde (2002).

Le graphique IIA.5 montre qu'il existe un lien positif entre l'ouverture et la primauté du droit, caractérisée par la mesure composite.³⁰ Cependant, une corrélation ne donne aucune indication sur le lien de causalité. Dans ce cas, le lien de causalité pourrait être établi dans les deux sens. Même si un pays réduit ses obstacles au commerce, les tiers peuvent avoir des réticences à commercer avec ce pays s'ils ne sont pas convaincus que les contrats peuvent être exécutés ou ne sont pas sûrs que les paiements seront effectués. Les pays ayant obtenu de meilleurs résultats à cet égard sont susceptibles de développer davantage leurs échanges. D'autre part, l'ouverture peut également avoir un effet positif sur la qualité des institutions. Des obstacles au commerce réduits peuvent, par exemple, inciter davantage les individus et les pouvoirs publics à améliorer les règles formelles et informelles régissant les interactions commerciales afin de favoriser un accroissement des échanges. Le commerce proprement dit peut développer les connaissances et la compréhension des institutions étrangères et entraîner éventuellement une réforme institutionnelle.³¹ Des recherches empiriques confirment l'existence d'un lien de causalité réciproque, la qualité des institutions favorisant l'ouverture et l'ouverture ayant un effet positif sur la qualité des institutions (Rodrik et al. 2002). Ces constatations laissent donc entendre que le commerce peut avoir un effet indirect sur les revenus en améliorant la qualité des institutions.

Le niveau de corruption est également un indicateur de la qualité des institutions. Il existe des données empiriques qui corroborent l'existence d'un lien entre une corruption accrue, telle qu'elle est perçue, et un investissement et une croissance moindres³², et il semble y avoir une corrélation négative entre l'ouverture et la corruption.³³ Le graphique IIA.6 indique que les économies plus ouvertes contrôlent plus strictement la corruption que les économies moins ouvertes.³⁴ Là encore, on ne sait pas clairement a priori si le commerce

³⁰ Une simple régression entre les deux variables permet de constater un rapport positif et significatif entre elles.

³¹ Voir Rodrik (2002a).

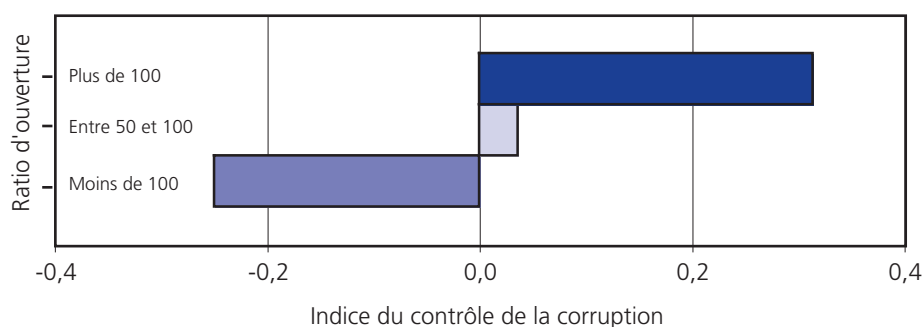
³² Mauro (1995).

³³ Bacchetta et Drabek (2002).

³⁴ Une simple régression entre l'ouverture et le contrôle de la corruption aboutit à la constatation d'un rapport positif et significatif entre les deux variables.

entraîne une réduction de la corruption ou si une corruption moindre favorise un développement des échanges. Cependant, il a été affirmé que sur les marchés où la concurrence est faible, les rentes sont supérieures et les paiements illicites peuvent donc être également plus élevés. Dans la mesure où une ouverture accrue engendre la concurrence, on peut donc s'attendre à ce que les niveaux de corruption baissent.³⁵

Graphique IIA.6 L'ouverture et le contrôle de la corruption



Note: L'indice du contrôle de la corruption comprend des valeurs allant de -2,5 à 2,5 qui sont des moyennes de pays regroupés en fonction de leur degré d'ouverture. L'ouverture a été calculée comme la somme des exportations et des importations, divisée par le PIB. L'échantillon comprend 187 pays: 54 relèvent de la catégorie des économies les plus ouvertes, 48 de celle des économies les moins ouvertes et 84 de la catégorie intermédiaire.

Sources: Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton (2002) et Indicateurs du développement dans le monde (2002).

Un lien de causalité peut également exister en sens inverse. Étant donné que les négociants et les investisseurs internationaux ont moins d'attaches que des investisseurs nationaux, la mauvaise gouvernance et la corruption dans un pays peuvent réduire davantage le commerce international et l'investissement étranger que le commerce intérieur et l'investissement au niveau national. Un pays naturellement plus ouvert du fait de sa taille, de sa géographie et d'autres facteurs aurait tout avantage à consacrer plus de ressources à l'établissement de bonnes institutions. Des résultats empiriques confirment cet argument. En effet, il a été démontré que la corruption est moindre dans les économies «naturellement» plus ouvertes.³⁶

Le niveau des libertés publiques et des droits politiques dans un pays est un autre élément de la qualité des institutions. Les économistes ont souvent posé la question de savoir si la démocratie stimule la croissance économique mais le débat sur cette question n'a jusqu'à présent abouti à aucune conclusion.³⁷ Cependant, on semble s'accorder à penser que la démocratie peut préserver du pire, même si elle ne garantit pas le meilleur.³⁸ En particulier, il a été démontré que les démocraties ont réussi à éviter les famines, forme très grave de la pauvreté. À leur crédit, il a été également affirmé, ce qui est important, qu'il n'y a pas eu de guerre entre des démocraties.³⁹ Il a souvent été allégué qu'une ouverture accrue renforce la démocratie. Une plus grande ouverture entraîne des contacts plus fréquents avec des personnes d'autres pays et, par conséquent, une intensification des échanges d'information avec le monde extérieur. On peut affirmer que les régimes tyranniques ont donc plus de difficultés, du fait de cette interaction, à conserver le pouvoir. Des données empiriques confirment l'existence d'un lien positif entre l'ouverture et la démocratie. Hamilton (2002) utilise l'indicateur de la démocratie de Freedom House pour mesurer le «niveau de démocratie» des pays ainsi que deux mesures concurrentes de l'ouverture économique: la moyenne tarifaire simple et l'évolution

³⁵ Ades et Di Tella (1999) vérifient empiriquement cette hypothèse et constatent que le ratio des importations au PIB a un effet négatif important sur la corruption. Voir aussi Drabek et Payne (2002), qui mettent en lumière l'existence d'une relation inverse.

³⁶ Wei (2000) constate aussi l'existence d'un lien positif entre l'ouverture et les salaires du secteur public. Les salaires plus élevés peuvent réduire les incitations des fonctionnaires à accepter des pots-de-vin, ce qui laisse entendre qu'un commerce ouvert peut avoir des incidences négatives sur la corruption dans la mesure où il contribue au relèvement des revenus. Voir aussi Bacchetta et Drabek (2002).

³⁷ Hamilton (2002).

³⁸ PNUD (2002).

³⁹ Hamilton (2002).

de la part du commerce dans le PIB. Il relève une corrélation positive et significative entre ces deux mesures de l'ouverture et la démocratie. Milner et Kubota (2001) affirment que la démocratie entraîne une plus grande ouverture. Ils relèvent des données empiriques selon lesquelles la démocratie et la démocratisation contribuent à la réduction des obstacles au commerce dans un certain nombre de pays en développement depuis les années 70: la cause est un renforcement de la démocratie et l'effet une ouverture accrue.⁴⁰ Ces conclusions empiriques contredisent, dans une certaine mesure, les données mettant en évidence le rôle des régimes autoritaires dans la réforme commerciale.⁴¹

La primauté du droit, y compris les moyens de faire respecter les droits de propriété, le niveau de corruption et le processus politique sont seulement quelques-uns des nombreux éléments qui déterminent le cadre institutionnel d'un pays. Les pays industrialisés sont généralement dotés d'une vaste panoplie d'institutions qui visent à garantir le bon fonctionnement des marchés. Il s'agit des institutions chargées de la réglementation, des institutions chargées de la stabilisation macro-économique, des institutions compétentes en matière d'assurance sociale et des institutions de gestion des conflits.⁴² On a posé la question de savoir s'il n'est pas souhaitable que (certaines de) ces institutions soient en place avant l'ouverture des marchés. En effet, une ouverture accrue peut nécessiter des réformes institutionnelles d'accompagnement au niveau national, en l'absence desquelles un pays qui entreprend une libéralisation peut avoir des difficultés à récolter les fruits du développement du commerce. Une ouverture accrue peut entraîner, par exemple, une plus grande exposition au risque extérieur et accroître, par conséquent, la demande d'assurance sociale.⁴³ La libéralisation du commerce proprement dite peut également rendre nécessaire une réforme institutionnelle, par exemple sous la forme d'une modification des procédures douanières. Comme les réformes sont coûteuses et les gouvernements des pays en développement doivent généralement faire face à de graves restrictions financières, il se pose la question de savoir quelles réformes institutionnelles méritent d'être menées en priorité.⁴⁴

Encadré IIA.3: L'importance du renforcement des institutions: la modernisation des douanes au Guatemala

Depuis la signature en 1996 des accords de paix, qui ont mis fin à 36 ans de conflit armé interne, le Guatemala a lancé un programme de renforcement des institutions et de libéralisation économique visant à accroître l'efficacité économique, y compris dans la fourniture des services publics, et à s'intégrer au marché mondial. Compte tenu de la nécessité d'augmenter les faibles recettes fiscales et de réduire l'évasion fiscale généralisée, le gouvernement a créé la Direction de l'administration fiscale (SAT) en 1998 pour remplacer les anciennes Direction générale des impôts et Direction générale des douanes. Des compétences exclusives ont été attribuées à la SAT en matière d'administration et de perception de tous les impôts internes et droits liés au commerce et en matière d'inspection douanière.

Les efforts déployés depuis la création de la SAT pour réformer l'administration douanière et simplifier les procédures connexes ont facilité le commerce tout en contribuant à réduire au minimum les incidences budgétaires des réductions tarifaires. Entre 1998 et 2001, le niveau moyen des droits de douane a baissé de près de 17 pour cent mais les recettes tarifaires (en dollars EU courants) ont augmenté légèrement, ce qui témoigne à la fois d'une réduction de l'évasion fiscale et d'un accroissement des importations, celui-ci étant partiellement dû à la réduction des droits de douane.

Le Guatemala a également élargi son assiette d'imposition et a ainsi réduit sensiblement son utilisation des droits liés au commerce, rendant ainsi la politique commerciale moins dépendante de considérations

—>

⁴⁰ En revanche, Robinson (2000) souligne que la mondialisation a été également utilisée dans le passé par des régimes militaires pour contribuer à consolider leur pouvoir politique et à démobiliser leurs opposants.

⁴¹ Voir Fernandez et Rodrik (1991).

⁴² Rodrik (2002a, b), Acemoglu et al. (2001).

⁴³ Voir Rodrik (1998).

⁴⁴ Voir l'examen effectué par Rodrik (2002a).

budgétaires. Les recettes budgétaires provenant des impôts directs, qui avaient stagné en termes réels entre 1996 et 1998, ont progressé, atteignant plus de 3 150 millions de quetzales en 1999 et 4 486 millions en 2002 (toujours en termes réels). Tant la baisse des droits de douane que l'augmentation des recettes internes sont à l'origine d'un moindre recours aux droits d'importation: alors que la part des droits de douane dans les recettes budgétaires représentait près de 24 pour cent en 1995, elle n'était plus que de 12 pour cent en 2000.

Les règles multilatérales ont également joué un rôle catalyseur dans la modernisation des institutions. Des modifications considérables ont été nécessaires pour mettre les pratiques nationales en conformité avec les règles de l'OMC, en particulier dans le domaine de l'évaluation en douane. Elles ont consisté à éliminer le recours régulier aux prix minimaux, qui, bien que d'application relativement simple, peuvent être à l'origine de distorsions des échanges importantes. Les changements institutionnels requis ont entraîné l'adoption d'une législation nouvelle, la formation du personnel des douanes et la modernisation de l'infrastructure et des procédures douanières. Afin de disposer de suffisamment de temps pour accomplir ces changements de vaste portée, le Guatemala a demandé et obtenu une prorogation jusqu'à novembre 2001 pour appliquer les règles de l'OMC en matière d'évaluation en douane.

Dans le cadre du processus de modernisation du Guatemala, la SAT a mis en place un système électronique pour faciliter le dédouanement, donnant ainsi la possibilité de remplir la déclaration en douane sous forme électronique. Le délai pour les procédures douanières et le dédouanement des importations a été réduit de quatre à six heures environ; pour ce qui est de l'inspection physique, le dédouanement s'effectue maintenant en moins de 24 heures, à condition que les marchandises à importer soient conformes à toutes les prescriptions.

De même, les procédures d'exportation ont été simplifiées et rationalisées, ce qui a réduit les coûts à la charge des exportateurs guatémaltèques. En 2001, le gouvernement a supprimé la prescription concernant le change et les licences d'exportation et a adopté un formulaire d'exportation unique, qui peut être téléchargé à partir du site Web de la SAT et retourné par voie électronique. Les procédures d'exportation ont été encore simplifiées par l'établissement d'un guichet unique pour les exportations qui regroupe en un seul endroit toutes les institutions associées aux activités d'exportation. Les exportations sont généralement dédouanées le jour de leur arrivée au bureau des douanes. Afin de réduire encore le coût des procédures douanières et le temps nécessaire à leur accomplissement et de stimuler l'intégration régionale, des bureaux de douanes binationaux avec l'État voisin d'El Salvador ont commencé à être mis en place en 2000.

Source: OMC (2002c), Stotsky et WoldeMariam (2002), document G/C/W/248 de l'OMC du 14 février 2001 et information en ligne de la SAT disponible sur le site: <http://www.sat.gob.gt>.

Une attention particulière est consacrée aux coûts de la qualité de Membre de l'OMC dans les travaux publiés récemment. Pour de nombreux pays en développement, la mise en œuvre des Accords de l'OMC implique une réforme institutionnelle, s'agissant, par exemple, de l'évaluation en douane, des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), et des droits de propriété intellectuelle (ADPIC). Selon une estimation, ces réformes coûteraient au pays en développement type 150 millions de dollars, soit l'équivalent du budget du développement annuel de bien des pays les moins avancés.⁴⁵ Des doutes sont émis sur l'objet réel de cette estimation – le simple respect des règles de l'OMC ou un programme prévoyant une réforme plus profonde – mais la question de savoir quelles priorités fixer pour l'utilisation de ressources rares n'en est pas moins concrète.

Certains aspects de la qualité de Membre de l'OMC ont probablement des effets favorables sur les institutions nationales sans occasionner de coûts importants. Les consolidations tarifaires au titre de l'OMC, par exemple, peuvent créer un schéma d'incitations plus prévisible et renforcer les droits de propriété: deux caractéristiques

⁴⁵ Finger et Schuler (1999).

importantes d'un cadre institutionnel de grande qualité.⁴⁶ La qualité de Membre de l'OMC peut renforcer l'environnement institutionnel en rendant les institutions nationales plus crédibles et en encourageant la collaboration entre ces différentes institutions. D'une manière générale, on peut considérer que l'ouverture et la qualité de Membre de l'OMC offrent aux pouvoirs publics un ensemble de possibilités nouvelles.

d) Ouverture et forces poussant à l'ajustement

Lorsque les pays réduisent leurs obstacles au commerce, les entreprises et les consommateurs accèdent à un ensemble de possibilités nouvelles. Les importations permettent aux consommateurs nationaux de bénéficier de l'offre d'une vaste gamme de produits à des prix inférieurs. Les entreprises nationales peuvent également tirer profit de facteurs de production importés à meilleur marché et certaines d'entre elles en profiteront pour développer leurs exportations vers des marchés étrangers. Cependant, l'évolution des prix relatifs résultant de la libéralisation du commerce entraînera une redistribution de ressources des secteurs peu compétitifs en concurrence avec les importations vers les secteurs exportateurs compétitifs et en expansion. Ce sont ces transferts de ressources vers des activités plus productives qui rendent l'économie plus efficiente et constituent les avantages du commerce.

L'ajustement d'une économie à cet ensemble de possibilités nouvelles n'est pas nécessairement immédiat et a souvent des coûts. Dans une économie où le marché du travail n'est pas souple, par exemple, il se peut que les pertes d'emplois causées dans les secteurs en concurrence avec les importations ne soient pas immédiatement compensées par la création d'emplois dans des secteurs exportateurs en expansion. La hausse temporaire du chômage qui en résulte représente un coût économique. Si les marchés financiers ne sont pas efficaces, il se peut que les entreprises qui pourraient réaliser des opérations lucratives sur des marchés étrangers ne soient pas en mesure de trouver le financement nécessaire au développement de leurs activités. Là encore, il est possible que des capitaux et des travailleurs restent sans emploi pendant quelque temps, ce qui est coûteux pour l'économie. La qualité et la disponibilité des infrastructures et des services publics ont également un effet important sur le processus d'ajustement consécutif à la libéralisation des échanges. Ces aménités influent, par exemple, sur la qualité des flux d'information à l'intérieur d'un pays. Or, l'information est indispensable pour permettre aux entreprises et aux travailleurs de réagir à la réforme commerciale. Elles influent aussi sur l'ampleur des investissements que les entreprises doivent effectuer pour développer leurs activités. Plus ces investissements sont importants, plus il est probable que l'ajustement prendra du temps, en particulier dans les pays caractérisés par des marchés du crédit inefficients.

Étant donné les obstacles qui peuvent s'opposer au processus d'ajustement, il peut être judicieux, dans certaines situations, d'accorder au secteur privé un certain temps d'adaptation après l'annonce des réformes commerciales.⁴⁷ En annonçant aujourd'hui une réforme commerciale pour un moment bien spécifié, on peut laisser au secteur privé le temps de procéder aux ajustements nécessaires. Cependant, il est essentiel que la réforme annoncée soit crédible.

Les Accords de l'OMC prévoient souvent des délais de mise en œuvre dans le cas des réductions négociées des obstacles au commerce ou des modifications des règles commerciales. Ces délais sont en général plus longs pour les pays en développement, car on estime que ces pays peuvent rencontrer plus de difficultés au cours du processus d'ajustement. En règle générale, les marchés financiers sont moins sophistiqués dans les pays en développement, la qualité des infrastructures est inférieure et les services publics y sont moins disponibles. En conséquence, les coûts occasionnés aux entreprises par l'ajustement peuvent être effectivement plus élevés dans ces pays que dans les pays développés. Parmi les pays les moins avancés, nombreux sont ceux qui sont également caractérisés par une faible diversification des exportations. Les pays les moins avancés ont donc plus de difficultés à développer leurs exportations, car il est généralement plus coûteux d'entreprendre de nouvelles activités d'exportation que de développer celles qui existent. C'est pourquoi les Accords de l'OMC accordent une plus grande flexibilité aux Membres à faible revenu qu'aux autres Membres, pour ce qui est du recours aux politiques de promotion des exportations. Ils prévoient aussi des mécanismes de sauvegarde destinés à alléger les contraintes de l'ajustement dans un environnement commercial ouvert.

⁴⁶ Voir, par exemple, Rodrik (2002a). Voir aussi Bacchetta et Drabek (2002).

⁴⁷ Voir Bacchetta et Jansen (2003).

L'ajustement n'est pas seulement un défi à relever pendant la période qui suit immédiatement la libéralisation des échanges. Les économies opèrent dans un environnement qui évolue constamment. L'évolution des politiques au niveau national et à l'étranger, les changements climatiques, l'évolution de la technologie et la découverte de matières premières – parmi de nombreux autres facteurs – ont des incidences sur l'avantage comparatif des pays. Il se peut que les entreprises qui sont compétitives aujourd'hui ne le soient plus demain. Dans ce cas, elles seront remplacées par d'autres qui tireront parti des nouvelles possibilités commerciales. Le commerce expose les économies ouvertes à des forces poussant constamment à l'ajustement. Néanmoins, ces impératifs concernant l'ajustement cachent des possibilités réelles de croissance.

e) Autres aspects du rapport entre ouverture et croissance

i) *Les politiques de substitution des importations poussées trop loin se sont avérées défavorables à la croissance*

Au cours de la période qui a suivi la seconde guerre mondiale et la décolonisation, il est apparu avec de plus en plus d'évidence qu'il fallait aborder les différences de revenu entre le Nord et le Sud et mener une action fondamentale pour relever les revenus du Sud. À l'époque, les principaux produits exportés par le Sud étaient des produits de base. Le constat selon lequel les termes de l'échange entre les produits de base et les produits manufacturés exportés par les pays développés s'étaient constamment détériorés au cours des 70 années ayant précédé le début de la seconde guerre mondiale a suscité de vives préoccupations (Prebisch, 1950). Plusieurs raisons ont été invoquées pour expliquer cette évolution, y compris l'accroissement de la productivité à long terme dans le secteur agricole qui a été absorbé par les consommateurs en raison de l'offre illimitée de main-d'œuvre (Lewis, 1954) ainsi que les différences d'élasticité de la demande de produits agricoles et de matières premières par rapport au revenu (Singer, 1950). Quelle que soit l'explication, on prévoyait une baisse continue des prix des produits de base, ce qui impliquait que les pays pauvres seraient pris au piège de la production de ces produits du fait du commerce international. À long terme, on estimait que cela serait incompatible avec le développement et que les pays pauvres devaient s'industrialiser pour connaître la croissance.

Le processus de croissance et de développement technologique n'était pas bien compris à l'époque.⁴⁸ L'hypothèse de base était la suivante: il existe un rapport fixe entre le capital et la production et lorsque les biens d'équipement sont installés et les travailleurs employés, le volume prévu de la production sera produit.⁴⁹ Il était nécessaire de maintenir le prix des biens d'équipement à un niveau peu élevé et de stimuler ainsi l'investissement. Cette approche impliquait que le gouvernement jouait un rôle de premier plan dans la planification du développement, que l'industrialisation était protégée par des obstacles tarifaires et que les accords commerciaux internationaux prévoyaient un traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement.

La mise en œuvre de la stratégie de substitution des importations comportait une protection tarifaire, des contrôles des changes, des contingents et des licences d'importation. Les restrictions visaient essentiellement les biens de consommation importés alors que des taux inférieurs étaient perçus sur les biens d'équipement. Les bonifications de taux d'intérêt étaient courantes et étaient défendues comme un encouragement à l'investissement. Dans de nombreux pays, le régime de commerce extérieur a abouti à l'application effective de taux de protection négatifs dans le secteur agricole, ce qui revenait implicitement à taxer l'agriculture, qui était souvent la seule source d'exportations viable. Globalement, cette situation s'est traduite par une échelle des prix nettement faussée (le capital importé a été rendu moins cher et la main-d'œuvre coûteuse et les exportations de produits de base ont été taxées) qui n'était pas compatible avec la situation économique et les pénuries d'alors.

Au début, le régime de contrôle des importations a eu, en général, un effet positif sur la croissance du PIB, les taux d'investissement et l'industrialisation. Les taux de croissance ont été nettement supérieurs pendant les années 50 et 60, surtout si on les compare à la stagnation des années 30.⁵⁰ La part de l'industrie manufacturière dans le PIB a

⁴⁸ Le modèle de croissance néoclassique a été élaboré dans les années 60. Voir Bruton (1998) qui examine la politique de substitution des importations.

⁴⁹ Le coefficient marginal de capital constituait la base de la planification et de la prévision de la production.

⁵⁰ Voir par exemple la Banque mondiale (1978).

augmenté et les exportations de produits manufacturés de tous les pays en développement ont progressé. Telle a été la phase aisée de la substitution des importations bien qu'il soit important de noter que l'on ne peut pas attribuer tous les changements économiques effectués à la mise en œuvre de cette politique. Cependant, il est devenu évident, dans les années 70, que le succès initial ne pouvait pas durer car les distorsions économiques avaient leur coût et la croissance économique stagnait. Le premier problème était un déficit persistant de la balance des opérations courantes dû au taux de change surévalué. Il y avait un autre symptôme, étroitement lié, de dysfonctionnement grave: la sous-utilisation du capital existant et l'absence de croissance de l'emploi, même dans les pays où les capitaux étaient rares. En raison des problèmes de balance des paiements et des mesures de rationnement qu'il fallait prendre pour essayer de les résoudre, les industries ne pouvaient pas importer les intrants intermédiaires nécessaires et la production ne pouvait pas fonctionner à plein régime. Le fait que les gains de productivité soient faibles et même négatifs dans de nombreuses industries de substitution des importations posait un problème supplémentaire. Les industries naissantes avaient souvent des difficultés à se développer car la protection dont elles bénéficiaient réduisait les incitations à apprendre et à moderniser la technologie de manière à accroître la productivité et à rendre les entreprises compétitives. Enfin, certains pays asiatiques, tels que le Taipei chinois, la Chine et la République de Corée, sont devenus les principaux exportateurs de produits manufacturés non traditionnels et ont prouvé que l'affirmation selon laquelle les pays pauvres ne pouvaient pas concurrencer le Nord était fausse.

La politique de substitution des importations a été abandonnée ou modifiée radicalement dans un nombre croissant de pays pendant les années 70 et 80 à la fois parce qu'elle n'avait pas abouti aux résultats escomptés et parce qu'un modèle différent de croissance, tirée par l'exportation, semblait se dessiner. Les premiers succès de certains pays asiatiques n'ont pas toujours été bien compris. La politique industrielle, en particulier, a joué également un rôle important dans certains de ces pays mais les décideurs sont mieux parvenus à mettre en œuvre des politiques efficaces et à modifier des politiques qui ne l'étaient pas (Bruton, 1998). Comme nous l'expliquons ci-après, les ingrédients essentiels des politiques d'industrialisation axées sur l'exportation qui ont réussi étaient l'absence d'attitude négative des pouvoirs publics à l'égard des exportations, l'aptitude à supprimer et à accorder une protection aux entreprises et, ce qui est très important, le maintien de politiques macro-économiques saines et l'attention accordée à des investissements sociaux et infrastructurels suffisants.

ii) On relève peu d'éléments prouvant que la protection est favorable à la croissance

Une version moderne de l'argumentation relative aux industries naissantes met l'accent sur les différences entre les industries du point de vue du contenu technologique et des gains de productivité. De même que l'on considérerait que les exportateurs de produits de base se laissent distancer, on affirme que les pays qui se spécialisent dans des secteurs manufacturiers moins dynamiques resteront prisonniers d'une structure industrielle qui engendre une croissance plus lente que ceux qui se spécialisent dans les secteurs dynamiques. Là encore, on craint que l'écart entre les revenus ne cesse de croître et l'on voit dans la protection temporaire, comme dans la substitution des importations, un moyen d'éviter d'être contraint de suivre une trajectoire de croissance lente. Cette argumentation repose sur la conviction que la structure industrielle reste statique au fil du temps, qu'il n'y a pas de retombées technologiques entre les pays et les industries et que le classement des industries en fonction des gains de productivité reste le même pendant de longues périodes.

Même si c'était le cas, un accroissement plus rapide de la productivité peut se traduire par une baisse des prix relatifs de la production des secteurs dynamiques, de sorte que les consommateurs, y compris ceux des pays importateurs, tireraient autant de bénéfices que les travailleurs et les détenteurs de capitaux de l'industrie en question. Dans l'industrie informatique aux États-Unis, par exemple, la productivité (totale des facteurs) a augmenté au taux annuel moyen de 9,6 pour cent de 1959 à 1996 tandis que les prix corrigés en fonction de la qualité ont chuté de 17,5 pour cent par an en moyenne pendant la même période.⁵¹ Comme l'utilisation des ordinateurs est largement répandue dans la production de presque tous les biens et services, la baisse de leur prix stimule la productivité dans tous les secteurs qui utilisent des ordinateurs.⁵²

⁵¹ Cette estimation des prix est de Jorgenson (2001), alors que l'accroissement de la productivité est estimé par Bartelsman, Becker et Gray (2000).

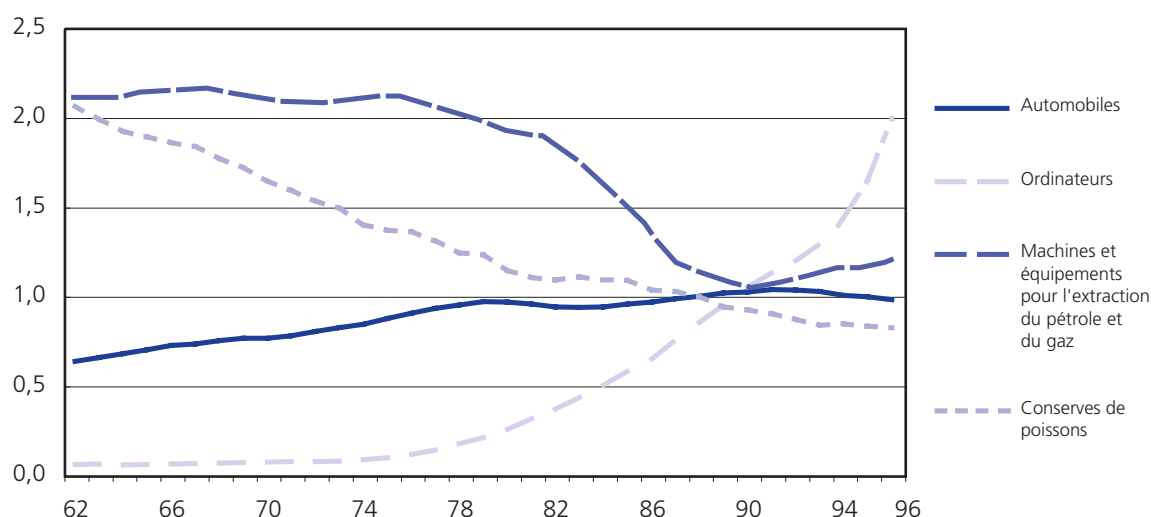
⁵² La réflexion selon laquelle on voit les ordinateurs partout sauf dans les chiffres de la productivité de l'économie est célèbre. Cependant, des recherches récentes ont permis de constater un fort accroissement des gains de productivité dû à l'utilisation des ordinateurs au niveau des entreprises. Toutefois, cet accroissement est conditionné par des investissements complémentaires dans les qualifications et des changements organisationnels (Bresnahan et al. 2002).

Il apparaît aussi que les industries traversent des périodes au cours desquelles la productivité augmente fortement et d'autres périodes où elle augmente plus lentement, et que le classement des industries en fonction de la productivité diffère à la fois selon les époques dans un même pays et selon les pays à un moment donné. L'évolution dans le temps des résultats en matière de productivité dans un pays est illustrée par le graphique IIA.7. Ce dernier indique l'évolution des indices moyens de la productivité en cinq ans dans quatre secteurs sélectionnés, une valeur égale à un étant retenue pour 1987 dans tous les secteurs. Les secteurs choisis font apparaître quatre évolutions typiques – l'une est caractérisée par une courbe descendante monotone du niveau de productivité (conserves de poissons), une autre par une croissance accélérée (ordinateurs), une autre par une courbe bosselée (automobiles) et la quatrième par une courbe en U (machines et équipements pour l'extraction du pétrole et du gaz).

Graphique IIA.7

Productivité totale des facteurs dans certains secteurs de production aux Etats-Unis, 1962-1996

(Indice de PTF, moyenne mobile sur cinq ans, 1987 = 1)



Source: Bartelsman, Becker et Gray (2000).

La productivité du travail s'est accrue pendant toute la période dans tous les secteurs visés par le graphique en raison de l'accroissement de l'intensité capitaliste. L'accroissement de l'intensité capitaliste suppose que chaque travailleur acquiert, avec le temps, davantage d'équipements ou des équipements plus sophistiqués pour travailler, ce qui lui permet de produire davantage. La productivité totale des facteurs croît si la production par travailleur augmente plus vite que le stock de capital.⁵³ Lorsque les équipements nouveaux sont seulement légèrement meilleurs que les équipements qu'ils remplacent et que la technologie a déjà une forte intensité de capital, il se peut que des investissements additionnels n'améliorent pas la productivité totale des facteurs. Il serait alors souvent plus rentable de délocaliser la production dans un pays en développement où la main-d'œuvre est plus abondante. Une technologie à moindre intensité de capital peut être alors utilisée et la productivité totale des facteurs peut recommencer à augmenter dans le nouveau pays.⁵⁴ Par ailleurs, les secteurs à faible intensité technologique peuvent réaliser des gains de productivité importants dans les pays pauvres mais les secteurs à forte intensité technologique n'affichent pas nécessairement des gains de productivité importants dans les pays qui manquent de ressources humaines. Le tableau IIA.4 identifie les dix secteurs où les gains de productivité ont été les plus élevés en Afrique du Sud et aux États-Unis de 1970 à

⁵³ Il y a, au sens strict, accroissement de la PTF lorsque l'augmentation de la production par travailleur est supérieure au taux de croissance du stock de capital multiplié par la part du capital dans les facteurs de production.

⁵⁴ Suivant la théorie du cycle du produit, les innovations qui aboutissent à la création de nouveaux produits ont lieu dans les pays riches. Au début de la vie d'un nouveau produit, le progrès technique additionnel améliore la productivité à un rythme rapide mais décroissant. Finalement, le produit arrive à maturité, il se standardise et les coûts deviennent le facteur le plus important de la compétitivité. Des imitateurs prennent alors le relais de la production dans des pays en développement (Grossman et Helpman, 1991).

1996 et indique le taux annuel moyen d'accroissement de la productivité totale des facteurs pendant cette période.⁵⁵ Il montre clairement qu'il n'existe pas de rapport exclusif entre le niveau technologique et les gains de productivité qui soit indépendant de l'époque et des dotations en ressources.

Tableau IIA.4
Secteurs de production^a les plus dynamiques aux États-Unis et en Afrique du Sud
(Pourcentage)

Etats-Unis		Afrique du Sud	
Secteur de production	Variation en %	Secteur de production	Variation en %
1 Calculateurs électroniques	14,10	1 Métaux de base non ferreux	5,3
2 Semi-conducteurs	13,20	2 Autres fibres chimiques et synthétiques	4,6
3 Périphériques informatiques	12,90	3 Autres produits manufacturés	3,7
4 Dispositifs de stockage informatique	11,80	4 Machines et appareils électriques	3,0
5 Support d'enregistrement magnétiques et optiques	6,50	5 Matériel de télévision, de radio et de communication	2,9
6 Machines à calculer et machines comptables	4,10	6 Produits en matières plastiques	2,9
7 Instruments de laboratoire et d'analyse	3,80	7 Matériel professionnel et scientifique	2,7
8 Instruments optiques	3,60	8 Papier et produits du papier	1,7
9 Matériel audio et vidéo à usage domestique	3,10	9 Fer et acier de base	1,4
10 Articles chaussants pour femmes	3,00	10 Coke et produits pétroliers raffinés	1,1

^a Les secteurs de production sont classés en fonction de la croissance de la productivité totale des facteurs pendant la période 1970-1996.

Source: Bartelsman, Becker and Gray (2000) et TIPS (2002).

Le tableau IIA.4 indique que les gains de productivité de chaque pays sont les plus rapides dans les industries où il a un avantage comparatif (les industries grandes consommatrices de ressources naturelles en Afrique du Sud et les industries à orientation scientifique aux États-Unis). Or, même aux États-Unis, un sous-secteur de l'industrie des vêtements est classé parmi les dix premiers alors que des secteurs à forte intensité technologique ne figurent pas en tête de liste en Afrique du Sud bien que ce pays soit doté d'une industrie informatique. Le niveau de productivité et le rythme auquel elle augmente dans un pays sont donc probablement liés davantage à l'aptitude du pays à innover, à tirer des leçons auprès d'autres pays et à combiner ses ressources de la manière la plus productive qu'à la structure industrielle à un moment particulier. C'est pourquoi il se peut que la version moderne de l'argumentation relative aux industries naissantes développée pour déroger au libre-échange atteigne des limites analogues à celles de la thèse traditionnelle en faveur de la substitution des importations.

iii) Des succès marquants ont été obtenus en matière de croissance tirée par l'exportation

Une série de recherches importantes menées dans les années 70 a mis en évidence le coût élevé du protectionnisme dans les pays en développement (Little, Scitovsky, et Scott, 1970; Balassa, 1971). Elles ont conduit à repenser le rôle du commerce dans le développement. L'idée selon laquelle le commerce peut devenir un moteur de la croissance a été confortée par le succès qu'ont rencontré un nombre croissant de pays en

⁵⁵ Les taux d'accroissement de la productivité sont calculés au moyen de données fournies dans Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS) (2002) et par Bartelsman, Becker et Gray (2000). Ils ne sont pas totalement comparables car les données des États-Unis comprennent quatre chiffres et tiennent également compte des biens intermédiaires et de l'énergie dans la fonction de production alors que celles de l'Afrique du Sud comprennent trois chiffres et ne tiennent compte que du capital et du travail. Le tableau donne néanmoins une idée des différences de classement des secteurs en fonction des gains de productivité.

développement, surtout en Asie orientale, en utilisant les exportations pour promouvoir une croissance soutenue et la transformation de l'industrie.

Si on examine le cas des économies asiatiques qui ont enregistré les résultats économiques les plus impressionnants au cours des dernières décennies, il est impossible de ne pas remarquer le lien entre une forte orientation à l'exportation et des périodes de croissance et de développement rapides. Dans la plupart des cas, la croissance économique forte et soutenue a été précédée de l'abandon de la substitution traditionnelle des importations en faveur de politiques plus orientées vers l'exportation et plus extraverties, ce qui a porté les taux de croissance annuels des exportations à 20 pour cent (ou plus) pendant de longues périodes.

Le succès des exportations est étroitement lié, par exemple, aux performances globales du Japon en matière de croissance, les exportations s'étant accrues dans ce pays de 17 pour cent par an en moyenne de façon soutenue jusqu'en 1973. Les exportations ont fourni des devises étrangères permettant de financer les importations de matières premières, de biens intermédiaires et de biens d'équipement nécessaires au développement industriel. Elles ont également permis aux entreprises d'atteindre une taille suffisante pour bénéficier d'économies d'échelle qui n'auraient jamais été possibles sur le seul marché intérieur.⁵⁶

Dans les années 60, le Taipei chinois a abandonné la substitution traditionnelle des importations au profit d'une solide stratégie de développement orientée vers l'exportation. Du fait de ce changement de politique, la part moyenne des exportations dans le PIB est passée de 8,8 pour cent dans les années 50 à 18,5 pour cent dans les années 60, puis à 42,4 pour cent dans les années 70 et à 50,3 pour cent dans les années 80. Les taux de croissance moyens du PIB ont été de 10,2 pour cent dans les années 60, de 8,9 pour cent dans les années 70 et de 7,6 pour cent dans les années 80. Le tableau IIA.5 indique comment la croissance économique s'est accompagnée d'un changement de la structure des exportations, constituée de produits agricoles et textiles dans les années 60, puis de vêtements et d'«autres biens de consommation» (y compris des jouets et des montres) dans les années 70 et 80, et finalement de matériel de bureau et de télécommunication dans les années 90. Cela indique que les exportations peuvent avoir une grande importance dans la réorientation des ressources en faveur des activités économiques les plus dynamiques. Cependant, ces réorientations ne sont pas nécessairement automatiques, comme le montre le cas de la Nouvelle-Zélande (encadré IIA.4).

Tableau IIA.5
Évolution de la structure par produit des exportations de marchandises du Taipei chinois, 1963-2001
(Parts en pourcentage)

	1963	1973	1983	1993	2001
Produits agricoles	59,3	15,4	8,0	5,1	2,6
Produits des industries extractives	2,7	0,9	2,4	1,7	2,6
Produits manufacturés	38,0	83,6	89,1	93,0	94,6
Fer et acier	3,0	1,3	2,5	1,6	3,0
Produits chimiques	5,1	1,5	2,4	5,1	7,0
Autres produits semi-manufacturés	11,7	12,1	11,6	9,6	7,4
Machines et matériel de transport	1,5	23,5	26,2	44,4	57,3
Matériel de bureau et de télécommunication	0,3	16,3	13,9	23,8	37,9
Machines et appareils électriques	0,3	2,7	3,6	6,5	7,7
Textiles	11,7	12,8	7,2	9,6	7,8
Vêtements	3,0	16,1	11,9	4,4	2,0
Autres biens de consommation	1,8	16,3	27,4	18,4	10,1

Source: OMC.

⁵⁶ Kokko (2002).

Encadré IIA.4: Le cas de la Nouvelle-Zélande

Au milieu des années 80, la Nouvelle-Zélande a lancé un vaste programme de réformes macro-économiques et structurelles qui ont fait de son économie, jusque-là plutôt fermée, une des économies les plus ouvertes du monde. Il s'en est suivi une amélioration notable de ses résultats en matière de productivité et de croissance. Si la Nouvelle-Zélande a réussi à résister aux chocs extérieurs récents, à savoir la crise asiatique et le ralentissement de l'économie mondiale en 2001, ainsi qu'aux mauvaises conditions climatiques, c'est certainement en grande partie grâce à ces réformes. Avant celles-ci, le gouvernement avait répondu aux importants chocs extérieurs subis dans les années 70, en particulier la hausse du prix du pétrole et la perte de l'accès en franchise au marché du Royaume-Uni pour les produits laitiers en raison de l'adhésion de ce dernier à la Communauté européenne, en adoptant essentiellement des politiques introverties qui visaient à maintenir un niveau élevé d'activité économique et d'emploi; ces politiques ont continué d'isoler l'économie néo-zélandaise de l'économie mondiale. Au début des années 80, le taux de croissance était faible, l'inflation était élevée et la Nouvelle-Zélande enregistrait d'importants déficits budgétaires et des opérations courantes. En outre, la réglementation de plus en plus restrictive du début des années 80 a entravé l'ajustement du secteur privé.

Dans le cadre des réformes macro-économiques du milieu des années 80 et du début des années 90, le gouvernement a notamment accordé à la Banque centrale l'indépendance pour l'application d'une politique monétaire fondée sur un objectif d'inflation explicite convenu périodiquement avec le gouvernement. Des mesures ont été également prises pour renforcer la discipline budgétaire en rendant la politique plus transparente et en faisant en sorte que le gouvernement tienne davantage compte des incidences futures des politiques actuelles. Les réformes structurelles ont consisté à démanteler unilatéralement les obstacles au commerce, à libéraliser considérablement les marchés des produits et des services et le marché financier, à privatiser de nombreuses entreprises publiques et à réformer le gouvernement d'entreprise dans le secteur public et le marché du travail.

Dans un premier temps, le taux de croissance a diminué: il était en moyenne de 2 pour cent par an entre 1970 et 1983 et est tombé à 1,7 pour cent par an entre 1983 et 1991, mais il est ensuite remonté à 2,7 pour cent environ entre 1991 et 2002. Le taux de croissance du PIB réel devrait atteindre 4 pour cent en 2002/03. Cette accélération de la croissance a été due en grande partie à une rapide expansion de la main-d'œuvre employée, grâce à la réforme du marché du travail. Toutefois, l'amélioration de la productivité de la main-d'œuvre a été modérée. D'autre part, l'accroissement de la productivité totale des facteurs (PTF) a été considérable, atteignant 1,5 pour cent par an entre 1993 et 1998 contre 0,9 pour cent seulement les 15 années précédentes. Malgré ces progrès, le PIB réel par habitant de la Nouvelle-Zélande a continué à baisser pour passer au-dessous de la moyenne de l'OCDE. L'espoir du gouvernement de rattraper le terrain perdu au cours des dernières décennies ne s'est pas encore réalisé, ce qui l'a incité à réexaminer certaines politiques, d'où la suspension de plusieurs programmes de libéralisation, comme la réforme tarifaire unilatérale (jusqu'à 2005, dans l'attente des résultats d'un examen) et toutes les autres mesures de privatisation, et l'adoption de mesures destinées à encourager les activités à plus forte valeur ajoutée et les exportations.

Une des principales raisons invoquées pour expliquer que la croissance de la Nouvelle-Zélande n'est pas plus rapide est la structure de son économie et ses principaux produits d'exportation. En dépit d'une diversification considérable depuis les années 60, les exportations de produits agricoles représentent environ 60 pour cent des exportations de marchandises, et la demande de ces produits n'augmente pas très vite; en outre, le marché mondial est très protégé et donc faussé, ce qui pourrait entraver les exportations de la Nouvelle-Zélande. Selon certains, si les gains de productivité réalisés dans l'agriculture ont été considérables, ils auraient pu être encore plus grands si certaines distorsions du marché intérieur, telles que la politique de monopole à l'exportation, avaient été supprimées plus tôt. Contrairement à ce qu'elle a fait dans d'autres secteurs de l'économie, la Nouvelle-Zélande n'a commencé à démanteler

-->

le monopole d'exportation des entreprises commerciales d'État pour certains produits agricoles qu'à la fin des années 90. En outre, il a été affirmé que l'avantage comparatif dont jouit la Nouvelle-Zélande dans les activités grandes consommatrices de ressources l'a empêchée de se diversifier dans des activités manufacturières et de services plus novatrices. Les autres raisons importantes pourraient être notamment les suivantes: la Nouvelle-Zélande est un petit pays isolé géographiquement des principaux marchés, si bien qu'il est difficile à ses entreprises de réaliser des économies d'échelle et d'exporter; l'investissement privé dans l'innovation, y compris dans la R-D, est insuffisant; le coût du capital est élevé, ce qui pourrait être dû à l'insuffisance de l'épargne nationale; et la politique monétaire est, de l'avis de certains, trop rigoureuse.

Source: OMC(2003a).

Les observateurs conviennent en général que le succès des «tigres» d'Asie orientale supposait l'abandon de la stratégie de substitution des importations. Cependant, les avis divergent sur le point de savoir si leurs politiques commerciales ont représenté effectivement une avancée vers le libre-échange ou s'il faudrait les considérer comme interventionnistes mais différentes de la politique typique de substitution des importations. Ceux qui affirment que les tigres d'Asie orientale se sont fortuitement rapprochés d'un régime de libre-échange soulignent qu'ils ont créé des incitations assez uniformes à gagner ou à épargner des devises étrangères.⁵⁷ D'autres avancent que ces économies ont mis en œuvre une stratégie de promotion des exportations consistant à miser sur les secteurs d'avenir qui seraient en mesure de conquérir des marchés étrangers.⁵⁸

Encadré IIA.5: Les industries électronique et automobile en Malaisie

On a relevé une croissance économique vigoureuse dans le secteur manufacturier de la Malaisie entre 1997 et 2001. Cependant, les résultats diffèrent selon les branches de production, reflétant peut-être leur ouverture relative et, par conséquent, leur exposition à la concurrence, ce qui est d'autant plus évident lorsque l'on compare l'industrie électronique, relativement ouverte, à l'industrie automobile, relativement fermée.

Le secteur de l'électronique orienté à l'exportation est un exemple frappant des avantages que peut offrir un régime du commerce extérieur et de l'investissement ouvert, pour ce qui est de favoriser le développement. Ce secteur a bénéficié d'une protection tarifaire et non tarifaire relativement limitée et a attiré des flux massifs d'investissement étranger direct grâce au régime d'investissement libéral. Il a été un des principaux moteurs de la croissance de la Malaisie et il s'est développé au point de représenter maintenant environ 2,5 pour cent de la production électronique mondiale. De plus, sa grande compétitivité sur les marchés extérieurs a joué un rôle important dans le redressement du pays après la crise financière asiatique, puisqu'il représentait près de la moitié des exportations malaisiennes.

Les importations admises en franchise de droits ont représenté plus de 97 pour cent de la totalité des importations malaisiennes de produits électroniques pendant la période 1997-2000. On n'a relevé aucune protection non tarifaire notable dans ce secteur. Ce dernier a contribué pour la plus grande part à la production, à l'emploi et aux exportations dans le secteur manufacturier malaisien. Une croissance de 22 pour cent de la production a été enregistrée en 1999, puis de près de 32 pour cent en 2000. En 1999, le secteur employait environ 16 pour cent de la totalité de la main-d'œuvre du secteur manufacturier. Les exportations de produits électroniques représentaient 45 pour cent de la totalité des exportations en 2000, contre 37 pour cent en 1997. Les importations de produits électroniques, principalement destinés à être transformés, ont augmenté parallèlement aux exportations. Au 31 décembre 1998, le

-->

⁵⁷ Voir, par exemple, Krueger (1997).

⁵⁸ Rodrik (2002a) souligne que les politiques commerciales telles que celle de la République de Corée dans les années 60 ne devraient pas être considérées comme des stratégies orthodoxes de libre-échange. Ces différents points de vue sont récapitulés dans Panagariya (2000).

secteur de l'électronique représentait plus d'un tiers de la totalité des actifs immobilisés détenus par des investisseurs étrangers; une participation étrangère au capital de 100 pour cent est autorisée pour les activités d'exportation. En 1999 et 2000, l'investissement étranger atteignait respectivement 85 pour cent et 84 pour cent de l'investissement en capital approuvé dans les secteurs des produits électroniques et électriques.

En revanche, le secteur de l'automobile a été relativement préservé de la concurrence étrangère en raison de droits de douane élevés et du soutien résultant de diverses mesures fiscales et autres. Cette protection a permis à l'industrie automobile d'obtenir une part importante du marché intérieur mais, contrairement aux objectifs déclarés, ses exportations sont restées modestes, ce qui dénote peut-être un certain manque de compétitivité sur les marchés extérieurs.

Le marché malaisien de l'automobile était protégé à la fois par des mesures tarifaires et des mesures non tarifaires. Les droits de douane appliqués aux véhicules automobiles en 1999 se situaient entre 42 et 300 pour cent. La plupart des parties et pièces détachées pour véhicules automobiles étaient assujetties à des droits de douane de 25 à 30 pour cent. Les véhicules à moteur, divers châssis, carrosseries, parties et certains tracteurs étaient soumis à un régime de licences d'importation discrétionnaires. Les voitures produites en Malaisie dans le cadre des projets nationaux de construction automobile bénéficiaient d'une réduction de 50 pour cent sur les droits d'accise. Tous les constructeurs et fabricants étaient tenus de se procurer certaines quantités de pièces et parties sur le marché local. Les programmes de promotion de la Malaisie visant son industrie automobile comprenaient notamment des dégrèvements fiscaux et des incitations destinées aux industries de haute technologie, aux activités de recherche-développement et à la formation. Après un certain ralentissement au cours de la crise financière, les ventes de véhicules pour le transport des personnes, de véhicules commerciaux, de motocycles et de scooters ont augmenté en 1999 et 2000. Les importations de produits de l'industrie automobile ont diminué, passant de 3 057 millions de dollars EU en 1997 à 1 351 millions de dollars EU en 1999, soit environ 2,1 pour cent de la totalité des importations. Les deux constructeurs automobiles nationaux ont acquis de grandes parts du marché intérieur mais les exportations de voitures à partir de la Malaisie ont été peu nombreuses. En effet, les exportations de produits de l'industrie automobile représentaient 0,4 pour cent de la totalité des exportations en 1999.

Source: OMC (2001a).

Dans la plupart des pays asiatiques qui ont connu une croissance forte et durable des exportations, les gouvernements ont mis en œuvre des politiques de soutien des activités d'exportation. Ces politiques ont contribué fortement à l'ouverture de marchés nouveaux par la création d'institutions spécialisées dans le marketing et la recherche et par la diffusion d'informations sur les marchés étrangers. Le secteur des exportations a pu également tirer profit d'orientations et de priorités, fixées par les pouvoirs publics, qui ne concernaient pas explicitement les exportations, s'agissant des investissements lourds dans les infrastructures et de l'accumulation de capital humain.

Plusieurs pays asiatiques ont créé des zones franches pour l'industrie d'exportation à un moment donné. Cette évolution a gagné de nombreux autres pays et régions. Ces zones sont généralement conçues comme des oasis de libre-échange dans une économie dominée par des politiques commerciales aux effets de distorsion, des réglementations des changes et d'autres contrôles réglementaires. Le rôle de moteur de la croissance que ces zones peuvent jouer dans les pays en développement a fait l'objet de nombreux travaux et pas seulement dans le contexte des pays asiatiques. En effet, les zones franches pour l'industrie d'exportation peuvent contribuer favorablement à la croissance si elles parviennent à attirer l'investissement étranger direct qui s'accompagne du transfert de technologie, de retombées de savoir et d'effets d'émulation qui déterminent les entrepreneurs nationaux à se lancer dans la production de biens ou services non traditionnels. Les différents pays ont fait une expérience contrastée des zones franches pour l'industrie d'exportation et la structure et

la gestion spécifiques de ces zones semblent avoir une importance déterminante pour leur succès.⁵⁹ Le fait que, dans bien des cas, les entreprises implantées dans ces zones bénéficient d'allègements fiscaux et que les pays hôtes y subventionnent des infrastructures a suscité des critiques. En fait, il n'est pas du tout évident que ces faveurs puissent toujours se justifier sur la base du rapport coûts-avantages. Cependant, quel que soit le succès des zones franches pour l'industrie d'exportation, la libéralisation globale de l'économie est probablement préférable à long terme.

Encadré IIA.6: Les zones franches pour l'industrie d'exportation à Maurice

Les incitations fournies au titre de divers programmes, en particulier dans le cadre des zones franches pour l'industrie d'exportation, ont stimulé la production manufacturière à Maurice, la majeure partie de cette production provenant des entreprises ayant ce statut.

À Maurice, ces entreprises ne sont pas situées dans des zones particulières mais constituent des points francs (entreprises exportatrices) qui peuvent écouler jusqu'à 80 pour cent de leur production en franchise sur le marché intérieur, sous réserve de l'autorisation du Ministère de l'industrie.

Le programme de zones franches, conjugué à l'accès aux marchés préférentiel accordé par certains pays développés, a contribué à la spécialisation du secteur manufacturier dans la production, orientée vers l'exportation, de produits à forte intensité de main-d'œuvre nécessitant un faible savoir-faire et un niveau technologique peu élevé, en particulier les textiles et les vêtements. Cette stratégie a aidé l'économie mauricienne, qui était fondée sur la monoculture au moment de son indépendance en 1968, à devenir une économie relativement diversifiée et axée sur l'exportation.

Une protection élevée du marché intérieur a entraîné une hausse annuelle moyenne des salaires de 7,5 pour cent entre 1988 et 1997, ce qui a réduit la compétitivité des produits mauriciens alors que la productivité n'augmentait que de 3,5 pour cent par an. Comme les salaires réels ont progressé plus vite que la productivité, les coûts de la production de ses principaux produits d'exportation (sucre, textiles et vêtements) ont atteint des niveaux élevés.

L'économie mauricienne est marquée par la dualité: les sociétés dont la production est écoulee sur le marché intérieur sont très protégées et les exportateurs bénéficient d'incitations au titre du programme de zones franches, ce qui a créé des tensions dans l'affectation des ressources entre les entreprises exportatrices et celles qui travaillent pour le marché intérieur.

Le démantèlement complet de l'AMF, auquel Maurice n'a pas adhéré, ainsi que les accords ACP-UE postérieurs à la Conférence de Lomé intensifieront encore la concurrence sur les marchés traditionnels de Maurice, principalement celui de l'UE, sur lesquels Maurice est le principal exportateur, parmi les pays ACP, de textiles et de vêtements. Cette évolution de l'environnement international, conjuguée à une baisse de la compétitivité, fait apparaître nettement la nécessité de transformer l'économie pour qu'elle soit non plus tournée vers l'exportation mais vers l'extérieur.

La stratégie mauricienne relative à l'industrie manufacturière met maintenant l'accent sur la diversification des marchés et des produits (par exemple la délocalisation des activités à faible coût vers des pays voisins, l'intégration verticale des secteurs au niveau régional et la promotion de la production à valeur ajoutée plus élevée et à plus forte intensité de capital) et sur l'amélioration de la compétitivité grâce, entre autres, à l'élimination et à l'abaissement des droits de douane frappant les intrants et les équipements et à l'amélioration des programmes d'incitation.

⁵⁹ Voir Madani (1999) pour une vue d'ensemble.

iv) La libéralisation des échanges ne suffit pas à concrétiser pleinement les avantages du commerce dans les pays pauvres

Bien que des données théoriques et empiriques corroborent fortement les avantages de l'ouverture, la libéralisation du commerce et la mondialisation n'ont pas été accueillies partout avec enthousiasme. On a craint principalement que les pays les plus pauvres ne soient pas en mesure de bénéficier d'un régime de commerce extérieur plus ouvert et accumulent du retard par rapport aux économies qui enregistrent des succès. Cette crainte est justifiée mais n'implique pas que les pays pauvres ne devraient pas libéraliser leurs échanges. Elle signifie que les pays pauvres risquent de ne pas tirer effectivement profit de tous les avantages potentiels de la libéralisation des échanges si cette dernière n'est pas complétée par d'autres mesures prises par les pouvoirs publics, telles que des investissements dans les infrastructures et la déréglementation des secteurs essentiels des services d'infrastructure, y compris les finances.

Des coûts de transport élevés, des services logistiques inefficaces et des services d'appui peu performants constituent en général un obstacle important au commerce dans de nombreux pays pauvres. Les coûts des transports terrestres dans les pays africains sans littoral, par exemple, augmentent de 200 pour cent au moins le coût du transport en provenance du port le plus proche. De plus, les coûts de la manutention portuaire sont beaucoup plus élevés que dans les régions plus développées.⁶⁰ Des infrastructures médiocres et des coûts de transport élevés peuvent bloquer totalement l'accès des producteurs des pays africains aux marchés d'exportation représentés par les pays développés. Si, par exemple, un produit atteint le prix de 100 dollars à New York et si le transport vers cette destination coûte 80 dollars, il restera à peine de quoi couvrir le coût de production. De plus, si un producteur doit importer des biens intermédiaires d'outre-mer en devant faire face à des coûts de transport du même ordre et à des délais de livraison incertains, la perspective d'accéder au marché des États-Unis sera encore plus réduite. Enfin, les transports terrestres, les manutentions portuaires et le passage des frontières prennent beaucoup de temps en Afrique. Or, le facteur temps a acquis une importance croissante avec la large diffusion des pratiques de production modernes, y compris la livraison «en flux tendu». Comme nous l'expliquons dans la section IIB.2, la libéralisation des principaux secteurs de services peut aider à venir à bout des obstacles relatifs aux infrastructures et à stimuler les exportations de marchandises dans les pays pauvres.

3. LIBÉRALISATION DU COMMERCE ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

Les effets que le commerce a sur la pauvreté indiquent dans quelle mesure il influence favorablement le développement. Les liens entre le commerce et les problèmes de pauvreté ne sont pas aussi directs ou immédiats que les liens entre la réduction de la pauvreté et les politiques nationales de l'éducation et de la santé, les réformes foncières, le microcrédit, le développement des infrastructures et la gestion des affaires publiques. Le commerce peut influencer de différentes manières sur les possibilités de revenu des personnes démunies. Le résultat final dépend du rapport entre la libéralisation du commerce et la croissance et du rapport entre la libéralisation du commerce et la répartition des revenus.

Comme il est indiqué plus haut, la théorie économique conduit à penser que le commerce peut aider les personnes démunies d'un pays grâce à ses incidences favorables sur le revenu par habitant. La libéralisation du commerce crée des conditions propices à une hausse plus rapide des revenus en améliorant l'accès aux idées, à la technologie, aux biens, aux services et aux capitaux. De plus, le commerce peut stimuler la croissance en favorisant une utilisation plus efficiente des ressources grâce à la spécialisation et en permettant la réalisation d'économies d'échelle. Enfin, il peut être un facteur essentiel de convergence des revenus entre les pays riches et les pays pauvres.

La croissance est une condition nécessaire, mais pas suffisante, de la réduction de la pauvreté. Si la libéralisation du commerce entraîne une croissance plus rapide, cela n'implique toutefois pas qu'elle améliore la condition des personnes démunies. Si l'inégalité des revenus s'accroît parallèlement, il se peut effectivement que la

⁶⁰ Voir les travaux empiriques récents sur les coûts des transports, effectués par Limao et Venables (2001), Clark et al. (2001) et Radelet et Sachs (1998).

situation des personnes démunies empire. De nombreux travaux théoriques et empiriques ont mis l'accent sur le rapport entre le commerce et l'inégalité. Les économistes considèrent que selon toute probabilité, l'inégalité des salaires diminue dans les pays en développement grâce à la libéralisation du commerce. Ce serait le cas parce que les pays en développement disposent généralement d'une main-d'œuvre peu qualifiée abondante, si on les compare aux pays développés. Lorsqu'ils s'ouvrent au commerce, les pays en développement sont donc plus compétitifs dans les secteurs à faible intensité de qualification et ces secteurs se développent. La demande accrue de travailleurs faiblement qualifiés, qui appartiennent généralement aux catégories les plus démunies de la population, entraîne une hausse de leurs salaires par rapport à ceux des travailleurs qualifiés.

Cependant, les données empiriques concernant le lien entre le commerce et l'inégalité des salaires ne font pas apparaître de tendance très nette. La plupart des données empiriques recueillies en Asie orientale confirment l'argumentation exposée au paragraphe précédent car l'écart entre les salaires des travailleurs qualifiés et ceux des travailleurs non qualifiés s'est réduit au cours de la décennie qui a suivi la libéralisation du commerce (les années 60 en République de Corée et au Taipei chinois et les années 70 à Singapour).⁶¹ Les écarts de salaires ont également diminué en Malaisie (entre 1973 et 1989) mais les données concernant les Philippines sont plus ambiguës.⁶² En Chine, les progrès récents en matière d'ouverture se sont accompagnés d'accroissements de l'inégalité des revenus. Selon deux études différentes, le coefficient de Gini en Chine est passé de 38,2 en 1988 (28,8 en 1981) à 45,2 (38,8) en 1995.⁶³ Cependant, les auteurs de travaux empiriques récents constatent que dans les villes de toute la Chine où le ratio commerce/PIB a augmenté le plus fortement, l'inégalité des revenus n'a en général pas augmenté mais diminué.⁶⁴

En Amérique latine, l'Argentine a entrepris de libéraliser son commerce entre 1976 et 1982, puis à nouveau de 1989 à 1993.⁶⁵ Le coefficient de Gini est passé de 36 en 1975 à 42 en 1981, puis à 48 en 1989, ce qui indique une accentuation de l'inégalité des revenus. Les écarts de salaires fondés sur les qualifications se sont accrus pendant la première période mais se sont resserrés au cours de la seconde. Le Chili a procédé à une libéralisation entre 1975 et 1979 et le coefficient de Gini est passé de 46 en 1971 à 53 en 1980. L'écart entre les salaires correspondant à des niveaux de qualifications différents s'est également accru. Au Costa Rica, qui a libéralisé ses échanges de 1987 à 1993, le coefficient de Gini est passé de 42 en 1986 à 46 en 1989 et l'écart entre les salaires s'est également élargi. Enfin, pendant la libéralisation du Mexique, qui a duré de 1985 à 1988, le coefficient de Gini a également augmenté passant de 51 en 1984 à 55 en 1989.

Les liens entre la libéralisation du commerce et la répartition des revenus ne sont pas parfaitement compris. Plusieurs explications des différences entre les résultats de l'Asie orientale et ceux de l'Amérique latine ont été avancées. Une argumentation met l'accent sur le fait que l'Amérique latine a ouvert ses marchés plus tard que les économies d'Asie orientale (Wood, 1997). De ce fait, l'entrée de la Chine et d'autres grands pays asiatiques à faible revenu sur le marché mondial des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre dans les années 80 a réorienté l'avantage comparatif des pays latino-américains à revenu moyen vers les produits à moyenne intensité de qualification.⁶⁶ En conséquence, l'ouverture accrue de pays à revenu moyen a réduit la demande relative de travailleurs non qualifiés en provoquant la récession de secteurs à faible intensité de qualification. Cela expliquerait pourquoi les salaires relatifs des travailleurs non qualifiés ont diminué.

Un autre facteur pouvant expliquer l'inégalité croissante dans certains pays en développement est le fait que la libéralisation introduit de nouvelles activités à forte intensité de qualification dans ces pays. Dans le cas du Mexique, par exemple, il existe des éléments prouvant que la libéralisation est à l'origine d'apports plus

^{61, 62} Wood (1997).

⁶³ Cité par Wei et Wu (2001). Le coefficient de Gini est une mesure de l'inégalité des revenus dans une économie. Plus la valeur du coefficient est élevée, plus la répartition des revenus est inégale.

⁶⁴ Wei et Wu (2001). Chen et Ravallion (2003) font apparaître que la réforme commerciale en Chine a un impact légèrement positif sur le revenu moyen des ménages. Cet impact varie cependant selon le cas, les ménages ruraux tendant à y perdre, et les ménages urbains à y gagner.

⁶⁵ Les données relatives à l'inégalité des revenus qui figurent dans ce paragraphe sont reprises de Slaughter (2000) et les renseignements concernant les écarts de qualification de Wood (1997). Les constatations de Robbins (1996) vont dans le même sens.

⁶⁶ Il a été également avancé que la plupart des pays latino-américains abondent en ressources naturelles et non en main-d'œuvre faiblement qualifiée, ce qui expliquerait aussi pourquoi l'inégalité des salaires n'a pas diminué en Amérique latine.

importants d'IED en provenance des États-Unis (Feenstra et Hanson, 1997). Ces apports d'IED correspondent au transfert d'activités à faible intensité de qualification des États-Unis vers le Mexique. Cependant, la demande relative de travailleurs qualifiés dans les industries manufacturières mexicaines s'est accrue avec les apports d'IED dans ces industries, ce qui a accentué l'inégalité des salaires au Mexique.⁶⁷ Ce phénomène s'explique par le fait que des emplois qui étaient à faible intensité de qualification aux États-Unis avaient une intensité de qualification relativement forte dans un pays tel que le Mexique.

Le tarif douanier en vigueur avant la libéralisation du commerce conditionne aussi les incidences que le commerce a sur l'inégalité des salaires. Si la protection est plus forte dans les secteurs à faible intensité de qualification, la libéralisation du commerce peut entraîner effectivement une contraction de ces secteurs. En conséquence, l'inégalité des salaires augmente. Le Mexique et le Maroc sont des exemples de pays où les secteurs à faible intensité de qualification étaient relativement mieux protégés que les secteurs à forte intensité de qualification avant la réforme commerciale.⁶⁸

Le commerce peut également avoir des effets indirects sur les salaires en influant sur les institutions. Il a été affirmé, par exemple, que la libéralisation du commerce affaiblit le pouvoir de négociation des syndicats et exerce ainsi des pressions à la baisse sur les salaires. Rodrik (1997) examine comment l'ouverture peut affaiblir le pouvoir de négociation des syndicats et Driffill et van der Ploeg (1995) ont démontré que la libéralisation du commerce conjuguée à des marchés du travail syndicalisés peut entraîner une baisse des salaires. Plusieurs analyses effectuées dans ce domaine révèlent une réduction du pouvoir des syndicats due à une concurrence internationale accrue mais tous les éléments d'appréciation à cet égard ne sont pas sans ambiguïté.⁶⁹

Jusqu'ici, nous avons examiné des situations dans lesquelles le commerce influe sur l'inégalité des salaires sans avoir d'effets sur la répartition des actifs. Toutefois, une ouverture accrue peut entraîner des changements dans la répartition des actifs qui peuvent avantager ou défavoriser les personnes démunies. À cet égard, Robinson (2000) cite l'exemple suivant:

«Au XIXe siècle, comme les coûts des transports diminuaient et les économies européennes se développaient et constituaient un vaste marché pour les produits tropicaux, les pays d'Amérique centrale avaient des atouts idéaux pour tirer profit de l'expansion de la demande mondiale de café. Au Costa Rica, cette situation a conduit le gouvernement à adopter, en 1828, 1832 et 1840, des lois autorisant les paysans à exploiter des terres situées dans les zones frontalières et à en devenir propriétaires, ce qui a entraîné la création de la fameuse classe de propriétaires exploitants costa-riciens. En revanche, la rentabilité du café a conduit les élites politiques du Guatemala à accaparer massivement les terres dans les années 1870, ce qui a abouti à la création de grandes exploitations de café et à la nouvelle adoption de lois coloniales relatives au travail forcé qui sont restées en vigueur jusqu'à l'intermède démocratique postérieur à 1945. De ce fait, l'inégalité en matière foncière est actuellement plus marquée au Guatemala qu'au Costa Rica, tout comme l'inégalité des revenus.»

Les travaux évoqués jusqu'ici portent sur la composante salariale du revenu et ne tiennent pas compte, par conséquent, des autres composantes du revenu des ménages. Le revenu des travailleurs indépendants, par exemple, n'apparaît pas dans les statistiques sur les salaires. Or, les pauvres des pays en développement vivent souvent en milieu rural et travaillent dans l'agriculture. Beaucoup d'entre eux sont donc des travailleurs

⁶⁷ Currie et Harrison (1997) privilégient une autre explication de l'inégalité croissante dans les pays en développement lorsque ceux-ci procèdent à une libéralisation. Ils affirment que l'incidence de la libéralisation sur les salaires dépend essentiellement de la nature de la concurrence sur les marchés des produits. Si une concurrence accrue sur des marchés de produits réduit le prix relatif de produits à faible intensité de qualification, le commerce pourrait avoir des effets pervers sur l'inégalité des salaires. Currie et Harrison affirment que cet effet de la libéralisation stimulant la concurrence a eu une certaine importance au Maroc.

⁶⁸ Hanson et Harrison (1999), et Currie et Harrison (1997) cités par Slaughter (2000).

⁶⁹ Voir Dunthine et Hunt (1994) qui présentent un résultat différent.

indépendants. Certains ont fait valoir que la lenteur relative de la libéralisation du commerce dans le secteur agricole a été préjudiciable aux agriculteurs pauvres des pays en développement. Pour saisir ce type d'effet, il convient d'utiliser les données sur la distribution des revenus plutôt que sur les inégalités de salaires. Seuls les auteurs de quelques travaux empiriques, qui font apparaître des résultats contrastés, analysent le lien entre la répartition des revenus des personnes physiques et le commerce.⁷⁰

Les mesures de l'inégalité des revenus mettent l'accent sur la différence de revenus entre les riches et les pauvres d'une société. L'évolution de l'inégalité des revenus ne nous indique pas nécessairement si la pauvreté progresse ou régresse. Il se peut que le commerce entraîne une hausse du revenu des pauvres. Pourtant, si le revenu des personnes plus aisées augmente davantage, la réduction de la pauvreté ira de pair avec un renforcement de l'inégalité. Pour permettre de mieux comprendre l'évolution de la pauvreté, l'analyse devrait porter essentiellement sur les niveaux absolus de revenus des pauvres.⁷¹ Il est également préférable d'examiner l'évolution des revenus réels au lieu de celle des revenus nominaux ou des salaires. Comme le commerce influe sur le prix des produits, il est important que l'analyse porte aussi sur l'effet du commerce sur les produits consommés par les pauvres. La libéralisation du commerce entraîne, par exemple, une hausse du prix des produits agricoles dans les pays en développement qui exportent ces produits, ce dont les pauvres des régions rurales tirent probablement profit s'ils sont producteurs agricoles. Cependant, cette hausse peut défavoriser les pauvres des régions urbaines du même pays qui consomment ces produits.⁷²

L'Organisation internationale du travail a récemment réalisé un certain nombre d'études par pays pour analyser les dimensions sociales de la mondialisation. Les études de cas consacrées au Bangladesh et au Chili montrent comment l'accentuation de l'inégalité des revenus peut aller de pair avec la réduction de la pauvreté. Au Bangladesh, la libéralisation du commerce s'est accélérée à partir de la fin des années 80 et a été associée à une intensification considérable des flux commerciaux.⁷³ Le coefficient de Gini a augmenté entre 1988/89 et 1995/96. Cependant, la proportion de la population vivant au-dessous du seuil de pauvreté (correspondant à la consommation de 1 805 kcal par personne et par jour) a diminué progressivement pendant la même période, passant de 28,4 pour cent en 1988/89 à 25,1 pour cent en 1995/96. Ces chiffres recouvrent un fort recul de la pauvreté dans la population rurale et sa légère progression dans la population urbaine.

Au cours de la seconde moitié des années 1980, le Chili a procédé à une seconde phase de libéralisation du commerce, qui s'est accompagnée d'une nette intensification des flux commerciaux et d'investissement.⁷⁴ Le ratio entre le revenu des 20 pour cent de ménages les plus riches et le revenu des 20 pour cent de ménages les plus pauvres a d'abord diminué, passant de 13,3 pour cent en 1987 à 12,2 en 1992, puis est remonté à 13,8 en 1996. L'inégalité s'est donc accrue au cours de cette période. Cependant, la pauvreté absolue a été ramenée de 17,4 pour cent de la population en 1980 à 12,9 pour cent en 1990, puis à 5,8 pour cent en 1996.

L'examen effectué jusqu'ici a porté essentiellement sur les effets à long terme de la libéralisation du commerce sur les personnes démunies. Cependant, cette libéralisation peut être aussi à l'origine de difficultés temporaires qui peuvent être particulièrement pénibles pour ces personnes. Cette libéralisation est bénéfique parce qu'elle permet aux pays de se spécialiser dans des activités où ils sont plus compétitifs. C'est pourquoi elle est généralement suivie d'une restructuration des activités économiques. Les entreprises moins productives et généralement exposées à la concurrence des importations voient leur activité réduite

⁷⁰ Edwards (1997) ne relève aucun effet significatif du commerce sur la répartition des revenus. Spilimbergo et al. (1999) constatent que l'ouverture au commerce réduit l'inégalité dans les pays riches en capitaux et l'accroît dans les pays riches en qualifications.

⁷¹ Ce qui est plus facile à dire qu'à faire. Voir Ravallion (2003), pour une analyse approfondie de la mesure de la pauvreté, qui montre à quel point les résultats des études consacrées à l'évolution de la pauvreté ces dernières décennies dépendent du type de mesure retenu.

⁷² Dans une étude récente, Dollar et Kraay (2001) analysent comment la croissance influe sur le revenu réel moyen de la catégorie la plus défavorisée d'une société. Ils constatent que ses revenus augmentent proportionnellement au revenu moyen du pays, ce qui signifie que les pauvres tirent profit de la croissance économique. Les auteurs ne relèvent aucun élément mettant en évidence un rapport négatif significatif entre l'ouverture et les revenus moyens des pauvres. Dans la mesure où l'ouverture stimule la croissance, Dollar et Kraay concluent que le commerce profite aux pauvres.

⁷³ Paratian et Torres (2001).

⁷⁴ Reinecke et Torres (2001).

ou ferment définitivement, mais les activités exportatrices compétitives prospèrent et se développent. Dans la pratique, cela signifie que certaines personnes perdent leur emploi à la suite de la libéralisation du commerce. Elles peuvent certes finir par trouver un emploi mieux rémunéré dans le secteur des exportations en expansion, mais peuvent connaître néanmoins une période de chômage entre-temps. Il est peut-être moins difficile de faire face à une situation de chômage dans les pays industrialisés, où les régimes de prestations garantissent un revenu aux chômeurs. En revanche, les filets de protection sociale sont souvent inexistantes ou insuffisants dans les pays en développement.⁷⁵ Leur portée peut être limitée sinon inexistante ou être loin de répondre à la demande en temps de crise ou en période d'ajustement. Les processus d'ajustement peuvent avoir des conséquences dures dans ces pays, particulièrement pour les plus pauvres. Comme l'écrit Winters (2000), même le « passage d'un emploi non qualifié du secteur informel à un autre peut causer de graves difficultés » aux personnes démunies.

Une plus grande ouverture peut accroître l'exposition d'un pays au risque extérieur. Parallèlement, l'intégration à l'économie mondiale peut réduire les risques associés aux fluctuations de la production nationale. Si des inondations détruisent la récolte de la principale culture vivrière, par exemple, les conséquences sont plus graves dans une économie fermée que dans un pays où l'on peut importer des produits cultivés. La question est alors de savoir quelles sont les incidences d'une exposition accrue aux risques extérieurs conjuguée à une moindre dépendance à l'égard des risques intérieurs sur les niveaux globaux de risques dans une économie. Rodrik (1998) affirme que le risque extérieur est corrélé avec une volatilité globale des revenus. Si la population doit être protégée contre une volatilité accrue, le rôle du gouvernement en tant que fournisseur d'assurances sociales devient plus important dans les économies plus ouvertes. Selon Rodrik, cela explique pourquoi c'est dans les économies les plus ouvertes que les pouvoirs publics se sont développés plus vite.

Des détracteurs ont souligné que les pouvoirs publics des pays en développement auront des difficultés à répondre à un besoin accru d'assurances sociales si l'élimination d'obstacles tarifaires entraîne une réduction des recettes publiques. Toutefois, la libéralisation du commerce n'entraîne pas nécessairement une baisse de ces recettes. Les taux de droit sont réduits mais les volumes des échanges sont plus importants et ces deux effets sont contradictoires. De même, des droits inférieurs peuvent réduire l'incitation à la fraude douanière. Au fil du temps, les recettes tarifaires publiques peuvent être remplacées par des recettes provenant d'autres formes d'imposition. Les pauvres n'y perdent pas nécessairement. Il incombe au pouvoir politique de décider si de nouveaux impôts ou de nouvelles réductions des dépenses publiques défavoriseront les pauvres.

En résumé, il est admis depuis longtemps que tout le monde ne bénéficie pas de la libéralisation du commerce. Certaines catégories de la population traverseront au moins une période d'ajustement tandis que d'autres pourraient voir leur revenu réduit à plus long terme. Dans les pays en développement, les effets de l'ajustement à la libéralisation du commerce subis par les pauvres ont suscité de vives inquiétudes. Les conséquences d'une ouverture accrue pour ce qui est de la répartition peuvent influencer sur la programmation et le rythme de la libéralisation ainsi que sur l'éventail des mesures que les pouvoirs publics peuvent choisir pour atténuer les effets défavorables du changement pour certains. Toutefois, aucune argumentation convaincante n'a été développée en faveur de l'exclusion totale de l'ouverture en tant que politique possible, et cela parce que les avantages de l'ouverture commerciale et économique pour l'économie et la société dans leur ensemble sont bien compris.

⁷⁵ Voir, par exemple, Ferreira et al. (1999).

Encadré IIA.7: La libéralisation du commerce et les recettes tarifaires

Les réductions tarifaires sont un élément de la libéralisation du commerce qui préoccupe particulièrement de nombreux pays en développement en raison de leurs incidences défavorables sur les recettes fiscales. Pour beaucoup d'entre eux, les recettes tarifaires sont encore une source importante de recettes fiscales. Au milieu des années 90, elles dépassaient 30 pour cent des recettes fiscales totales de l'État dans plus de 25 pays en développement. Cette situation contraste vivement avec celle des pays à revenu élevé, pour lesquels les recettes tarifaires représentent en général moins de 2 pour cent des recettes fiscales totales.

Les pays en développement se sont également déclarés préoccupés par les incidences sur les recettes de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur l'évaluation en douane. On a émis l'avis selon lequel l'abandon des «prix de référence» au profit des «valeurs transactionnelles» pour la détermination des droits à payer pourrait conduire les importateurs à déclarer des valeurs transactionnelles considérablement inférieures à la valeur «réelle» du produit importé ou au prix de référence traditionnel, et les administrations des douanes, dans l'impossibilité de détecter les déclarations fausses de la valeur transactionnelle ou de prouver leur caractère fallacieux, ne pourraient pas empêcher la perte de recettes qui s'ensuivrait. On ne dispose pas d'éléments empiriques corroborant ces allégations. Dans les cas où la mise en œuvre de l'Accord sur l'évaluation en douane a entraîné l'adoption des valeurs transactionnelles, une réforme et une modernisation générales de l'administration des douanes ont souvent été effectuées parallèlement. Les incidences de l'adoption des «valeurs transactionnelles» n'apparaissent donc pas clairement en raison des répercussions d'autres changements.

Pour évaluer les incidences de la libéralisation du commerce sur les recettes nettes, il faut tenir compte de deux éléments essentiels au moins: en premier lieu, la libéralisation du commerce qui substitue des droits de douane aux obstacles non tarifaires (contingents, prescriptions restrictives en matière de licences, etc.) peut avoir des incidences favorables sur les recettes. En second lieu, une fois que la protection commerciale repose sur les droits de douane, les incidences des réductions de taux appliqués sur les recettes dépendent de l'élasticité des importations par rapport aux prix.¹ Selon une étude récente, les élasticités-prix dans les économies ouvertes doivent être bien supérieures aux élasticités observées de manière empirique pour que la libéralisation du commerce s'autofinance. Ces constatations impliquent que des réductions tarifaires importantes devraient être accompagnées d'une réforme du régime fiscal général afin que soit évitée l'apparition de déficits budgétaires ou la réduction des dépenses publiques.²

Des données empiriques relatives aux incidences de grands programmes de libéralisation du commerce (qui n'étaient pas exclusivement axés sur les réductions tarifaires) indiquent cependant que les incidences sur les recettes ne sont pas nécessairement importantes. Dans les cas du Bangladesh, du Chili et du Mexique, la libéralisation du commerce mise en œuvre depuis le milieu des années 80 a comporté des réductions des droits appliqués de plus de dix points de pourcentage, ce qui a réduit le ratio droits/recettes fiscales totales dans une mesure significative au Bangladesh mais seulement dans une faible mesure au Chili et au Mexique. Dans chaque cas, l'accroissement des importations s'est fortement accéléré. Il est intéressant de noter qu'au Chili et au Mexique, le ratio droits d'importation/recettes fiscales totales a augmenté les premières années de la libéralisation du commerce mais a ensuite diminué constamment.

¹ Une étude du FMI (Ebrill et al., 1999) donne un éclairage intéressant: le nivellement des taux de droit visant à les uniformiser, suivi de l'élimination d'exemptions, peut effectivement accroître les recettes fiscales externes.

² Devarajan et al. (1999).

4. OUVERTURE ET VIABILITÉ ÉCOLOGIQUE

On présente souvent le rapport entre le commerce et la viabilité écologique en opposant les objectifs de la protection de l'environnement à un commerce plus libre. Il n'y a pourtant pas de contradiction inhérente entre l'ouverture et la viabilité écologique et dans bien des cas, les mesures qui contribuent à atteindre un des objectifs favorisent aussi la réalisation de l'autre.

Le niveau de l'activité économique et son degré de viabilité écologique peuvent influencer sur la qualité de l'environnement. Cependant, le commerce n'est qu'un aspect de l'activité économique et il peut à la fois nuire et contribuer à la protection de l'environnement. On ne présume pas a priori que le commerce ménage moins l'environnement que les autres activités économiques. En 2000, la part du commerce des marchandises dans le produit intérieur brut mondial était de 20 pour cent environ, ce qui montre que si le commerce a une certaine importance dans l'activité mondiale, cette importance est dépassée de loin par celle du reste de l'économie mondiale. Dans un pays donné, les politiques monétaire et budgétaire intérieures ont inévitablement de plus fortes incidences que le commerce sur le niveau global de l'activité économique et, par conséquent, sur la qualité de l'environnement.

La manière normale de procéder pour examiner les incidences du commerce sur l'environnement consiste à distinguer l'effet d'échelle, l'effet technique et l'effet sur la composition (Grossman et Krueger, 1993). On entend par effet d'échelle les incidences environnementales d'un développement de la production ou de l'activité économique qui résulte d'un accroissement des échanges. On présume généralement qu'un développement de la production entraîne une aggravation de la pollution ou de la dégradation des ressources environnementales. Cependant, il s'avère que le rapport entre la croissance économique et la qualité de l'environnement n'est pas linéaire et que les effets de la croissance sur l'environnement ne sont pas non plus si dommageables.

Il est frappant de constater que différentes mesures de la qualité de l'environnement font initialement apparaître une baisse de cette qualité parallèlement à l'augmentation du revenu par habitant mais que lorsqu'un seuil de revenu est dépassé, de nouvelles hausses du revenu par habitant peuvent entraîner une amélioration de la qualité de l'environnement (Grossman et Krueger; 1993, 1995). La forme et l'amplitude de la courbe environnementale de Kuznets, nom de la courbe qui symbolise ce rapport, semblent varier en fonction du milieu de l'environnement examiné, l'effet étant le plus net dans le cas de la qualité de l'air. D'amples informations sur la courbe environnementale de Kuznets figurent dans d'autres études, certaines recherches récentes (Dasgupta et al., 2002) indiquant que le seuil de revenu auquel le renversement de tendance se produit pourrait en fait diminuer avec le temps.⁷⁶

Il est important de souligner que les augmentations de revenu par habitant ne se traduisent pas automatiquement par des améliorations de la qualité de l'environnement. Lorsqu'ils disposent de revenus plus élevés, les citoyens exigent de leurs pouvoirs publics une meilleure qualité de l'environnement et sont en mesure de prendre en charge plus facilement les coûts occasionnés par la réduction de la pollution. La demande accrue de normes ou réglementations environnementales doit être satisfaite par les gouvernements nationaux. À cet égard, les sociétés bénéficiant d'une meilleure répartition des revenus et de libertés publiques et politiques plus grandes peuvent obtenir de meilleurs résultats dans la partie ascendante de la courbe de Kuznets (Torrás et Boyce, 1998).

La demande accrue de meilleurs résultats environnementaux pourrait aussi inciter les entreprises à améliorer les techniques de production de manière qu'un niveau donné de production puisse s'accompagner d'une pollution réduite. Un commerce plus libre peut aussi entraîner le transfert de biens, de services et de technologie sans danger pour l'environnement vers des pays. Ces forces contribuent à réduire l'intensité de la pollution par unité de production, ce qui constitue l'effet technique.

⁷⁶ Il s'agit des travaux d'Antle et Heidebrink (1995), de Cole, Rayner et Bates (1997), de Cropper et Griffiths (1994), de Hettige, Lucas et Wheeler (1992), de Panayotou (1995; 1997) et de Shafrik (1994).

L'effet sur la composition correspond à la manière dont le développement du commerce modifie la distribution de la production d'un pays en faveur des produits dans lesquels il a un avantage comparatif. Cette réaffectation des ressources est le moyen par lequel le commerce améliore l'efficacité de la production. L'effet produit sur l'environnement d'un pays donné dépend du niveau de la pollution causée par les secteurs en expansion et les secteurs en récession. L'effet sur la composition est favorable à l'environnement si le secteur en expansion est moins polluant que les secteurs en récession, et vice versa. Au niveau mondial, la pollution est transférée des pays qui ont un avantage comparatif dans les industries moins polluantes vers les pays qui ont un avantage comparatif dans les industries plus polluantes. Le commerce entraîne donc une amélioration de la qualité de l'environnement dans certains pays mais une détérioration dans d'autres pays.

De plus, l'analyse du rapport entre le commerce et l'environnement conduit souvent à examiner les pressions de la concurrence auxquelles les entreprises ou les gouvernements sont soumis du fait de la libéralisation du commerce. Ces pressions peuvent conduire les gouvernements à adopter des réglementations environnementales moins rigoureuses (hypothèse du gel réglementaire ou de la «course à l'abîme») ou inciter les entreprises à s'implanter dans les pays où ces réglementations sont laxistes (hypothèse du refuge pour les pollueurs). Cependant, les données empiriques indiquent que le coût du respect des réglementations environnementales n'est généralement pas très élevé. La concurrence accrue due à une plus grande libéralisation ne doit donc pas nécessairement accroître la réticence à adopter des normes plus rigoureuses. De plus, ni les études consacrées aux flux commerciaux internationaux ni celles qui concernent les flux d'IED ne laissent penser que les réglementations environnementales sont un facteur important des décisions en matière d'implantation prises au niveau international et que d'autres facteurs (le risque politique, l'incertitude relative aux taux de change, les coûts de la main-d'œuvre et les impôts sur les sociétés) sont plus importants.⁷⁷

Cependant, quels que soient les mécanismes par lesquels le commerce influe sur l'environnement, ce qui importe est que les bonnes politiques de l'environnement soient mises en œuvre dans le cadre de l'économie nationale afin que l'utilisation des ressources environnementales (terres, air, eau, etc.) soit facturée de manière appropriée. Ces politiques peuvent comporter des impôts, des réglementations, l'établissement de normes ou l'élimination de subventions. À condition que les pouvoirs publics remédient aux effets défavorables sur l'environnement (externalités négatives) dont il n'est par ailleurs pas tenu compte comme il se doit, le commerce international peut favoriser une amélioration de la qualité de l'environnement en accroissant l'efficacité de l'utilisation des ressources. Un commerce plus libre entraîne la réaffectation de ressources vers les secteurs dotés d'un avantage comparatif, ce qui réduit ou élimine les déchets.

Lorsqu'il n'est pas remédié aux externalités négatives, le commerce peut aggraver les dommages causés à l'environnement ou intensifier l'utilisation de ressources non renouvelables. Cependant, même dans ces situations, les mesures qui restreignent le commerce ne sont pas nécessairement les meilleurs moyens à utiliser. Le principe fondamental est qu'il vaut mieux envisager des mesures correctives à la source. Si l'objectif est, par exemple, de réduire la destruction de la forêt tropicale humide, il peut être bien plus efficace d'inciter la population locale à protéger ses forêts ou les entreprises d'exploitation du bois à assumer le coût total des concessions forestières. Restreindre le commerce en relevant les droits de douane ou en interdisant des importations dans le pays consommateur ne traitera pas le problème des externalités à sa racine et entraînera d'autres pertes sèches.

Dans les cas où les externalités négatives sont transfrontières par nature, s'agissant du réchauffement de la planète par exemple, il se peut que les gouvernements nationaux ne soient pas incités de manière appropriée à limiter leurs problèmes de pollution parce qu'une partie des coûts est à la charge d'étrangers. Dans ce cas, il est évident qu'il existe des possibilités de coopération internationale. Cependant, là encore, la meilleure solution consisterait en un accord multilatéral qui obligerait les producteurs de tous les pays à assumer le coût social réel de leurs activités polluantes.

⁷⁷ Voir le tour d'horizon exhaustif des travaux sur ces questions effectué par l'OMC (1999a).

Toutefois, qu'advient-il si les préférences et, par conséquent, les réglementations environnementales diffèrent selon les nations? Cette possibilité a suscité les craintes qu'en intensifiant la concurrence entre les pays, un commerce plus ouvert les conduise à abaisser les normes environnementales ou empêche l'adoption de réglementations plus rigoureuses. Dans un monde où les nations sont souveraines, il serait impossible d'imposer une série de normes environnementales universelles si certains pays n'étaient pas disposés à les accepter. En fait, de nombreux économistes considèrent que les différences dans les préférences environnementales constituent un fondement légitime de l'avantage comparatif. Néanmoins, il existe sans nul doute des possibilités de coopération intergouvernementale plus étroite, en ce qui concerne les questions environnementales ayant une dimension internationale, surtout parce que l'autre solution consiste probablement en des récriminations et mesures de rétorsion mutuellement destructives.

Encadré IIA.8: Études d'impact des accords commerciaux sur l'environnement

Depuis le milieu des années 90, de plus en plus de cadres ou de méthodes sont élaborés aux fins des études de l'impact des accords commerciaux sur l'environnement. Ils sont élaborés par des gouvernements, des organisations non gouvernementales, des institutions régionales et des organisations internationales. Des études ont été consacrées, entre autres, aux Accords du Cycle d'Uruguay, au marché unique de l'Union européenne, à l'Accord de libre-échange nord-américain et à un certain nombre d'accords bilatéraux de libre-échange auxquels les États-Unis et les Communautés européennes sont parties. Le Canada, les États-Unis et les Communautés européennes ont demandé des études de l'impact de certains accords commerciaux sur l'environnement et utilisent actuellement ces cadres pour examiner différents scénarios concernant les négociations de l'OMC en cours. L'augmentation du nombre de documents témoigne de l'attention accrue accordée par la communauté du commerce aux questions environnementales et de sa volonté de répondre à ces préoccupations. Le succès des initiatives de libéralisation du commerce engagées dans les années 90, au cours desquelles on a relevé une plus grande sensibilisation aux niveaux national et international aux questions environnementales et aux questions concernant le développement durable, a contribué à accroître l'exigence de prise en compte des objectifs environnementaux dans les négociations commerciales. L'instauration d'un mécanisme contraignant de règlement des différends à l'OMC a été considérée comme une initiative pouvant limiter l'autonomie dont jouissent les autorités nationales pour prendre des mesures dans d'autres domaines si ces mesures ont des incidences commerciales défavorables sur un autre Membre de l'OMC.

Les études de l'impact des accords commerciaux sur l'environnement semblent avoir plusieurs objectifs: au niveau le plus large, elles visent à assurer une meilleure cohérence des politiques commerciales et des politiques environnementales. En deuxième lieu, les études communiquées aux négociateurs commerciaux d'un pays pourraient permettre d'ajuster la position de négociation en conséquence. En troisième lieu, les résultats de l'étude pourraient servir à concevoir des mesures destinées à réduire au minimum les conséquences sociales ou environnementales fâcheuses. Enfin et surtout, la réalisation d'une étude peut apaiser les craintes éventuelles du public en montrant que le gouvernement accorde aux préoccupations environnementales l'importance qui convient dans les négociations.

Certains cadres comportent une phase préparatoire au cours de laquelle des hypothèses spécifiques relatives aux liens entre le commerce et l'environnement sont définies aux fins de recherches, ou des scénarios de négociation commerciale sont élaborés. Cependant, la première étape consiste généralement à déterminer les dispositions de l'accord commercial qui peuvent avoir un impact important sur l'environnement (phase de tri). La deuxième étape est l'évaluation des conséquences économiques, environnementales ou sociales probables. On entend généralement par impact sur l'environnement les effets sur la qualité de l'air, de l'eau et des terres et sur la biodiversité. La troisième étape consiste à identifier des secteurs ou des questions spécifiques pour examen (balayage) et à utiliser différents outils (par exemple des modèles économiques, des études de cas) pour calculer l'impact spécifique. Ce travail est complété par une analyse juridique de l'impact réglementaire possible de

-->

l'accord commercial. La question fondamentale est de savoir si l'accord commercial nécessite des modifications des mesures environnementales appliquées par le pays ou limite son aptitude à élaborer et mettre en œuvre des réglementations environnementales. La dernière étape est la conception de mesures d'atténuation ou d'accompagnement visant à limiter les effets de l'accord qui peuvent nuire à l'environnement, ce qui peut entraîner des modifications de la position de négociation du pays ou l'adoption de mesures complémentaires une fois que l'accord est mis en œuvre. Toutes les méthodes prévoient des dispositions et des procédures concernant spécifiquement la consultation du public à différents stades de l'étude.

Comme les travaux consacrés aux études de l'impact des accords commerciaux sur l'environnement ont à peine dix ans, les différents cadres se heurtent à certaines difficultés méthodologiques et lacunes en matière de données qui sont reconnues. Premièrement, les données sont très limitées s'agissant des indicateurs de l'état de l'environnement. On manque de bonnes statistiques sur l'environnement au niveau national et, ce qui est plus important, au niveau local ou régional. Deuxièmement, peu d'outils quantitatifs ont été utilisés aux fins des études, ce qui a contribué à un manque de rigueur du processus, bien que les modèles informatisés d'équilibre général (CGE) qui tiennent compte des interactions entre l'économie et l'environnement aient évolué rapidement ces dernières années. On aurait pu les déployer dans le cadre du travail de balayage ou s'en servir de manière plus utile en prenant en compte les conditions régionales ou locales. Troisièmement, le cadre théorique du rapport entre le commerce et l'environnement est toujours en cours d'élaboration et les données empiriques concernant de nombreux liens hypothétiques ne permettent souvent pas de tirer de conclusions. La difficulté est bien plus grande dans le cas du rapport entre le commerce et le développement durable car il demeure difficile de trouver une définition rigoureuse de ce concept. Enfin, la plupart des cadres ne prévoient pas d'analyses coûts-avantages et il est donc difficile de procéder à une étude globale de l'impact économique, social et environnemental et de savoir sur quelle base prendre les décisions en fin de compte. La présomption selon laquelle des mesures d'atténuation ou d'accompagnement seront mises en œuvre ne constitue pas une justification suffisante de cette omission. Il se peut que les mesures d'atténuation ne soient pas toujours applicables ou soient trop onéreuses, ou qu'elles ne puissent pas neutraliser complètement l'impact environnemental ou social négatif. Les cadres des études d'impact sur l'environnement doivent être améliorés dans un certain nombre de domaines importants: la modélisation des liens entre le commerce et l'environnement, le recueil des données environnementales, le recours aux méthodes quantitatives et l'évaluation des ressources environnementales. Il est indispensable de réaliser ces améliorations pour faire en sorte que les études de l'impact des accords commerciaux multilatéraux sur l'environnement deviennent précises, solides et pertinentes.

B LE PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT

1. INTRODUCTION

L'un des objectifs sous-jacents de l'OMC est de promouvoir le développement économique par une participation effective au commerce mondial. Trois aspects de la structure et des règles de l'OMC sont pertinents s'agissant de la manière dont les pays en développement peuvent tirer davantage profit de leur participation au système commercial. Premièrement, les règles elles-mêmes, avec les exceptions autorisées et leurs interprétations, sont le fondement du système et jouent un rôle clé pour déterminer les conditions et possibilités d'échange. Deuxièmement se pose la question de la couverture du système. Il n'existe pas d'exemple de questions dont l'OMC se serait saisie et qu'elle aurait écartées; il s'agit donc ici de l'inclusion de nouveaux domaines. Troisièmement, le type de protection auquel se heurtent les exportations d'un pays contribue aussi pour beaucoup à définir les conditions et les possibilités d'échanges. En résumé, la nature des règles de l'OMC, leur portée et les conditions d'accès aux marchés sont les trois grands domaines qui déterminent la qualité et l'utilité de l'OMC pour ses Membres. Comme il fallait s'y attendre, chacun de ces trois aspects occupe une place importante dans le Programme de Doha pour le développement.

Lorsque l'on examine la dimension développement de l'OMC et la manière dont on peut rendre le commerce plus utile pour les pays en développement, deux questions supplémentaires liées à la participation des pays en développement au système commercial méritent d'être mentionnées. La première a trait aux efforts que doit accomplir la communauté internationale pour aider les pays en développement à renforcer leur capacité à participer plus efficacement au système commercial. Cette question comporte plusieurs aspects qui seront examinés à la section IIB.3. Deuxièmement, il y a la question des méthodes de travail de l'Organisation et la difficulté à assurer que toutes les parties aux accords de l'OMC aient une possibilité suffisante de participer aux délibérations, de faire entendre leur voix et d'influer sur les résultats. Cette question, que recouvre parfois le terme «transparence», ne sera pas examinée en détail dans le présent rapport, mais retient l'attention à mesure qu'un nombre croissant de Membres prennent un intérêt actif dans l'OMC.

On a beaucoup écrit sur les origines historiques du GATT/de l'OMC et le développement des relations économiques internationales au cours des cinq dernières décennies environ.⁷⁸ De même, on trouve de nombreux ouvrages sur la croissance des échanges internationaux et l'interdépendance de plus en plus marquée des pays au cours de l'après-guerre. Nous n'avons pas l'intention de refaire cet historique ici.⁷⁹ Cependant, pour comprendre les défis auxquels l'OMC se trouve actuellement confrontée, il faut avoir une certaine connaissance des principaux aspects de l'évolution des échanges et des investissements internationaux et du système commercial.

Les échanges ont pris une importance croissante en tant que source d'activité économique mondiale et se sont développés rapidement.⁸⁰ Les tendances observées en ce qui concerne le développement des échanges internationaux et l'augmentation de l'IED sont l'un des aspects sous-jacents du débat actuel sur la mondialisation, bien qu'elles ne soient que les manifestations d'un processus mû principalement par un ensemble de facteurs techniques et politiques. Aux fins du présent rapport, l'aspect crucial dans l'interdépendance accrue des pays, ce sont ses effets sur le système commercial. Dans un monde d'interdépendance économique croissante, la politique adoptée par un pays devient un sujet plus direct de préoccupation pour les autres pays. Ce sentiment de plus en plus marqué, du moins dans les cercles politiques, qu'il est légitime pour un gouvernement d'avoir son mot à dire au sujet de la politique suivie par un autre intensifie le mouvement de coopération. Les incidences pour l'OMC en sont évidentes.

L'OMC, et le GATT avant elle, ont présidé à deux évolutions importantes, qui découlent directement de l'évolution de l'économie mondiale et de cette interdépendance croissante. La première est l'augmentation rapide du nombre de Membres de l'Organisation, lequel traduit l'engagement croissant de douzaines de pays

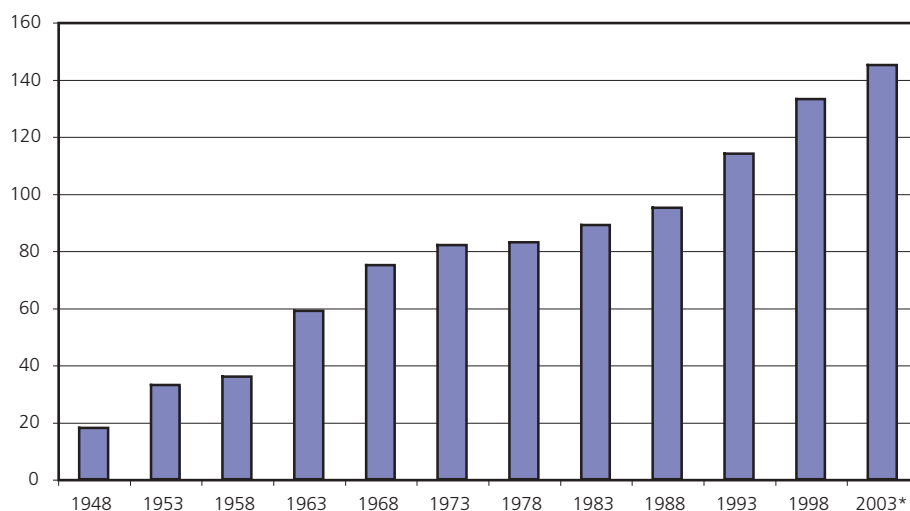
⁷⁸ On cite souvent, par exemple, Diebold (1952), Curzon (1965), Jackson (1969, 1996), Hudec (1975, 1987, 1991) et Dam (1977).

⁷⁹ Voir Hoekman et Kostecki (2001), chapitre premier.

⁸⁰ Pour l'historique du développement des échanges au XXe siècle, voir Maddison (1989). Les publications annuelles de certaines organisations internationales, dont l'OMC, relatent systématiquement les dernières tendances en matière de développement des échanges et de l'investissement sur le plan international.

dans le commerce mondial. Le GATT comportait au début 23 Membres. L'OMC en compte aujourd'hui 146 et 27 autres pays cherchent à y adhérer. Le graphique IIB.1 montre l'évolution de la composition du GATT/de l'OMC au fil du temps. L'augmentation du nombre de Membres au cours des dernières années est due entièrement à l'admission de pays en développement et de pays en transition. L'un des défis fondamentaux du système commercial multilatéral est de déterminer comment gérer la diversité croissante des caractéristiques, besoins et priorités économiques implicites dans cette augmentation du nombre des Membres de l'Organisation. La viabilité du système exige que cette diversité soit gérée de manière à assurer que toutes les parties estiment se trouver dans une situation meilleure à l'intérieur qu'à l'extérieur du système. Et pour que celui-ci fonctionne bien, ce sentiment doit être tel que les gouvernements estiment gagner en bien-être du fait de leur participation plutôt que simplement éviter une situation pire en n'étant pas Membres. Au niveau le plus fondamental, c'est là le défi de Doha, comme cela l'a été pour chacune des négociations qui l'ont précédé.

Graphique IIB.1
Composition du GATT/de l'OMC, 1948-2003
 (Nombre de Membres)



* Février

Source: OMC.

La deuxième évolution notable au sein du GATT/de l'OMC a été l'élargissement de son programme de travail et des domaines de compétence qui lui sont attribués. Cela s'est fait de manière progressive et parfois mouvementée. Jusqu'au sixième cycle de négociations commerciales multilatérales – le Kennedy Round (1964-1967) –, les négociations avaient porté exclusivement sur des réductions tarifaires réciproques. Au cours du Kennedy Round, on s'était engagé timidement dans l'élaboration de règles en matière de lutte antidumping. Le Tokyo Round (1973-1979) a fait fond sur ce début de tendance à l'élaboration de règles, mais les accords portant sur des mesures non tarifaires conclus à l'époque ont pour la plupart précisé certaines dispositions du GATT sans les étendre à de nouveaux domaines d'action. Cela était vrai de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, de l'Accord antidumping ainsi que des Accords sur les obstacles techniques au commerce, sur l'évaluation en douane et sur les licences d'importation. Cela était moins vrai de l'Accord sur les marchés publics, qui était une extension explicite du GATT. Mais, comme tous les nouveaux accords portant sur des mesures non tarifaires, ce dernier ne s'appliquait qu'aux gouvernements qui l'avaient signé.

La véritable rupture avec le passé s'est produite lors du Cycle d'Uruguay (1986-1994). Parmi les principaux résultats de cette négociation, on peut citer l'établissement de l'Organisation mondiale du commerce et l'inclusion du commerce des services et des droits de propriété intellectuelle liés au commerce dans le domaine de compétence de l'OMC. Parallèlement, de nombreuses autres règles ont été révisées et renforcées. L'Engagement unique a apporté beaucoup d'obligations nouvelles et, de la part des pays en développement, un niveau de participation beaucoup plus marqué dans le système. L'Engagement unique exigeait que tous les Membres de

L'OMC acceptent l'ensemble des résultats du Cycle d'Uruguay: les Membres n'avaient pas la possibilité d'accepter certaines obligations et d'en refuser d'autres. Cet aspect des résultats du Cycle d'Uruguay signifiait que les pays en développement assumaient, dans un certain nombre de domaines, des obligations sensiblement plus élevées précédemment. Le processus de redéfinition et d'élargissement du programme de travail de l'OMC s'est poursuivi depuis le Cycle d'Uruguay; il sera examiné plus loin à propos du Programme de Doha.

La plupart des initiatives visant à élargir le programme de travail et les mandats de négociation du GATT/de l'OMC ont émané des pays développés. Récemment, par contre, les pays en développement sont devenus plus actifs et ont demandé que soient apportées des modifications à un vaste éventail de dispositions existantes pour qu'elles prennent davantage en compte leurs besoins de développement, et ont introduit dans le programme des questions telles que commerce et transfert de technologie et commerce, dette et finances. Comme dans tout ensemble de dispositifs de coopération, l'objectif doit être de trouver un équilibre entre les différents besoins et priorités. L'OMC doit avoir un champ d'action suffisant pour couvrir le domaine de plus en plus vaste des questions relevant des relations économiques internationales. Sinon, l'Organisation deviendra moins pertinente pour une partie importante des Membres les plus développés économiquement. Mais, parallèlement, l'OMC doit répondre de manière judicieuse aux besoins immédiats des pays en développement dans leurs efforts visant à participer davantage à l'économie internationale pour répondre à leurs impératifs immédiats de développement et de réduction de la pauvreté.

a) Les arguments en faveur d'une participation accrue au système commercial multilatéral

L'article III de l'Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce identifie les cinq fonctions principales de l'OMC. Celles-ci se réfèrent essentiellement aux responsabilités de l'Organisation pour ce qui est d'établir un ensemble de règles du commerce et d'offrir une enceinte pour les négociations et un dispositif de règlement des différends. En outre, l'OMC est chargée d'administrer le Mécanisme d'examen des politiques commerciales et de rendre plus cohérente l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial en coopération avec la Banque mondiale et le Fonds monétaire international.

Ces fonctions décrivent dans leurs grandes lignes les activités de l'OMC et ne sont pas contestées. On pourrait, toutefois, raisonnablement poser la question de savoir pourquoi les gouvernements devraient prendre la peine de participer à l'OMC. Les gouvernements savent généralement quels types de politiques ils souhaitent mener dans le domaine commercial. Sinon, il est peu probable que leur participation à l'OMC leur soit très utile. En fait, nombre de gouvernements, en particulier de pays en développement et de pays en transition, ont entrepris d'importants programmes de libéralisation de leur commerce sans recourir ou se référer à l'OMC. Compte tenu du temps et de l'argent nécessaires pour participer effectivement à l'OMC et du fait que les gouvernements obtiennent rarement tout ce qu'ils veulent et qu'ils ont une grande liberté d'action autonome, pourquoi prennent-ils des engagements? Que perdraient-ils à considérer la politique commerciale comme une question intérieure devant se décider au niveau national? Les ouvrages existants en matière de relations internationales et la théorie politique offrent de nombreuses et riches hypothèses et explications quant aux raisons pour lesquelles les gouvernements peuvent préférer la coopération internationale.

Aux fins du présent rapport, cependant, on peut identifier quatre motifs pour lesquels le fait de s'écarter des engagements et de la coopération internationaux en matière de politique commerciale aurait des résultats négatifs pour un pays. Le premier a trait à la réciprocité des négociations en matière de libéralisation du commerce et à la raison pour laquelle les gouvernements ont toujours considéré qu'il était avantageux d'ouvrir conjointement leurs marchés à la concurrence des importations. Aucune règle de l'OMC n'exige des Membres qu'ils prennent l'engagement réciproque d'ouvrir leur marché à leurs partenaires commerciaux, mais la réciprocité, ou du moins un certain degré de réciprocité, constitue un article de foi dans les négociations.⁸¹

⁸¹ Une exception importante à cette notion de réciprocité, que l'on trouve dans le GATT et d'autres textes juridiques, est que l'on n'attend pas des pays en développement qu'ils fassent preuve de réciprocité à l'égard des pays développés lorsque cela ne serait pas compatible avec leurs besoins individuels en matière de développement, de finances et de commerce.

Beaucoup d'observateurs ont critiqué la demande insistante de réciprocité comme une attitude mercantile et peu raisonnée, car il est très probable que les principaux bénéficiaires de la libéralisation soient les pays qui l'effectuent. Sur la base de cet argument, les initiatives d'ouverture des marchés ne doivent pas être limitées par une certaine réticence des partenaires commerciaux à faire de même.⁸²

En fait, les pays ne bénéficient pas seulement de leur propre libéralisation, mais aussi de celle des autres. Toute possibilité d'action conjointe en matière de libéralisation est mutuellement avantageuse. C'est l'une des raisons qui justifient que l'on recherche la réciprocité (mais ce n'est pas une raison pour éviter une libéralisation unilatérale). Aspect peut être plus important, sous l'angle de l'économie politique, les gouvernements trouveront plus facile de persuader les groupements d'intérêts nationaux d'accepter une libéralisation du commerce, malgré les coûts d'ajustement, s'ils peuvent démontrer que leurs partenaires commerciaux se livrent à un exercice analogue. Dans un scénario de réciprocité, les industries nationales travaillant pour l'exportation tireront des avantages tandis que les branches de production en concurrence avec les importations devront faire face à une concurrence accrue de l'étranger. Cela favorise une coalition plus forte en faveur de la libéralisation, laquelle fait intervenir les producteurs comme les consommateurs. Les gains économiques se trouvent ainsi accrus par une action de coopération internationale, parce que celle-ci permet davantage de libéralisation qu'il n'aurait été possible autrement.

La deuxième raison de privilégier une coopération impliquant une participation dans un système de droits et d'obligations internationaux contraignants a trait aux coûts des transactions. Les coûts de production et des échanges internationaux peuvent être considérablement réduits grâce à des accords de coopération permettant des approches plus harmonisées dans des domaines tels que les normes et règlements techniques ou lorsque les gouvernements conviennent d'accepter mutuellement les procédures d'évaluation de la conformité d'un autre gouvernement pour le respect des normes. De même, des procédures administratives uniformes en matière de commerce peuvent abaisser les coûts et augmenter les possibilités de commerce rentable. D'aucuns soutiendront que les coûts des transactions transfrontières pourraient être abaissés par un système de reconnaissance mutuelle qui, avec le temps, aboutirait probablement à une plus grande uniformité grâce à une «concurrence réglementaire». Il se peut qu'il en soit ainsi, mais la reconnaissance mutuelle devrait être aussi négociée à un certain niveau; or, l'expérience indique que souvent les gouvernements préféreront des accords et des engagements explicites en matière réglementaire. Cela tend à indiquer des limites à la récolte unilatérale d'avantages facilitant les échanges et prêche en faveur d'une coopération avec les partenaires commerciaux.

Troisièmement, il est probable que le commerce se développe et soit plus rentable dans une situation de certitude et de sécurité quant aux conditions d'accès aux marchés et aux règles commerciales. Un engagement partagé entre partenaires commerciaux pour préciser à l'avance les conditions dans lesquelles les produits peuvent être vendus sur leurs marchés peut contribuer considérablement à accroître les échanges. Une disposition à prendre des engagements à l'avance quant aux caractéristiques d'un régime signifie que l'arbitraire ou les éléments extérieurs en matière de conditions et de discrimination sont éliminés. Le système de règlement des différends de l'OMC joue également un rôle important dans ce contexte, puisqu'il permet aux gouvernements d'y recourir lorsqu'ils estiment qu'un partenaire commercial n'a pas respecté ses obligations. Une fois encore, cependant, ces avantages ne peuvent être acquis en l'absence d'une coopération explicite entre les gouvernements dans le domaine commercial.

La quatrième raison pour souscrire à des engagements contraignants sur le plan international n'est pas toujours discutée ouvertement, mais peut être importante. Les gouvernements font toujours l'objet de pressions de la part de groupements d'intérêts nationaux. Ces intérêts sont parfois puissants et peuvent rechercher des résultats qui auraient pour effet de réduire le bien-être économique de l'ensemble du pays. La complexité même qu'implique la poursuite d'objectifs nationaux multiples et la recherche d'un équilibre entre des intérêts antagonistes signifie que les gouvernements peuvent éprouver des difficultés à poursuivre des politiques qui sont impopulaires auprès de certains, mais dont ils savent qu'elles sont dans l'intérêt national. Une manière

⁸² L'une des raisons économiques pour exiger la réciprocité pourrait être la crainte qu'une libéralisation unilatérale aboutisse à des pertes sur le plan des termes de l'échange. Cela ne peut être vrai que lorsque les pays occupent une place suffisante sur le marché pour affecter les prix. Cet aspect n'est pas examiné plus avant ici, car il n'est pas essentiel pour notre étude.

pour un gouvernement de renforcer sa main est alors de souscrire à des obligations contraignantes sur le plan international. De telles obligations augmentent le coût de l'adoption de politiques contraires ou de l'inversion de politiques existantes et, pour peu qu'elles reflètent l'intérêt national, une coopération internationale de ce type augmentera le bien-être national.

De tels arguments semblent faire pencher la balance en faveur d'une coopération par l'intermédiaire d'une institution multilatérale telle que l'OMC et, dans le monde de plus en plus interdépendant d'aujourd'hui, d'un engagement plus marqué. Une coopération impliquant des droits et des obligations sur le plan international ne doit pas être considérée comme un mal nécessaire ou l'option la moins indésirable. Les gouvernements ont la responsabilité de définir et défendre leurs intérêts nationaux à l'OMC et un manque d'efficacité à cet égard ne peut qu'aboutir à la discorde, à la confusion et à des opportunités perdues. Une participation effective dans l'intérêt national peut fort bien signifier que l'on s'oppose au programme de quelqu'un d'autre ou que l'on cherche à le modifier, non pas dans un esprit de blocage visant simplement à défendre le statu quo, mais sur la base d'un intérêt national raisonné.

b) Aperçu du Programme de Doha

Le reste du présent rapport sera en grande partie consacré à un examen de certains aspects du Programme de Doha, l'accent étant mis sur la dimension développement du programme de travail et des négociations. L'intention est de donner ici un bref aperçu de la Déclaration de Doha et de ses thèmes essentiels en toile de fond pour un examen plus détaillé de certaines questions ensuite. La Déclaration ministérielle de Doha a énoncé un certain nombre de principes et procédures essentiels censés servir de base pour l'ensemble du processus de négociation. Premièrement, les négociations doivent être menées d'une manière transparente qui facilite la participation effective de toutes les parties, afin d'assurer que toutes en tirent avantage et de parvenir à un équilibre global dans les résultats des négociations. Deuxièmement, les négociations et les autres aspects du programme de travail doivent tenir compte pleinement du principe du traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement et des pays les moins avancés. Troisièmement, le Comité du commerce et du développement et le Comité du commerce et de l'environnement doivent identifier et examiner les aspects des négociations liés au développement et à l'environnement, afin d'aider à la réalisation de l'objectif consistant à ce qu'il soit dûment tenu compte des questions de développement durable. Quatrièmement, les négociations s'inscrivent dans le cadre d'un engagement unique, auquel échappent seulement les travaux relatifs au Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends. Enfin, alors que la Déclaration ministérielle de Doha fait une distinction nette entre les négociations et le programme de travail, les questions couvertes par ce dernier doivent également recevoir une priorité élevée, être traitées sous la supervision d'ensemble du Conseil général et faire l'objet d'un rapport à la cinquième session de la Conférence ministérielle en septembre 2003 à Cancún. Les Membres peuvent invoquer à tout moment tous ces principes et procédures sous-jacents, s'ils estiment qu'ils ne reçoivent pas une attention suffisante.

Une manière d'avoir une vue générale schématique du Programme de travail de Doha et du programme de négociation est de diviser la Déclaration de Doha en quatre volets essentiels donnant une idée générale des domaines dans lesquels les Membres travaillent: questions liées à la dimension développement, à l'assistance technique et au renforcement des capacités, accès aux marchés, questions concernant les règles et règlement des différends. Tous les éléments du programme de travail s'inscrivent dans ces différentes catégories.

Les questions liées au développement ont été placées au cœur de la Déclaration de Doha. La Conférence ministérielle a appelé l'ensemble du programme de travail Programme de Doha pour le développement. Pour beaucoup, ce titre ne reflète pas seulement l'ubiquité des préoccupations de développement dans la Déclaration et les décisions et textes connexes, mais constitue aussi un repère pour juger des résultats des négociations. La plupart des programmes de travail et mandats de négociation contenus dans la Déclaration, sinon tous, se réfèrent à des questions telles que l'importance de la dimension développement, le traitement spécial et différencié, les priorités des pays en développement et la nécessité de l'assistance technique et du renforcement des capacités. En outre, des chapitres particuliers de la Déclaration traitent de la coopération technique et du renforcement des capacités, des pays les moins avancés et du traitement spécial et différencié. Des programmes de travail ont également été lancés qui portent sur les petites économies, sur le commerce, la dette et les finances

et sur le commerce et le transfert de technologie. Les autres activités liées au développement comprennent l'examen en cours de propositions spécifiques de modification des dispositions et procédures de l'OMC faites dans le contexte des discussions relatives à la mise en œuvre des décisions du Cycle d'Uruguay.

Comme les préoccupations de développement imprègnent l'ensemble du texte, le véritable défi sera de trouver les moyens de répondre véritablement aux besoins de développement des pays en développement. Cela signifie qu'il faudra éviter le double piège qui consisterait, d'un côté, à se payer simplement de mots ou à adopter une approche symbolique des questions de développement et, de l'autre, à partir de l'hypothèse erronée que le désengagement et des engagements minimaux sont la meilleure solution pour soutenir le processus de développement au travers de l'OMC. Succomber à l'une ou l'autre de ses tentations rendrait les résultats moins significatifs et l'OMC moins utile pour toutes les parties. Ces questions sont examinées plus loin à la section IIB.3.

Les négociations sur l'accès aux marchés, deuxième volet du programme de travail de Doha identifié plus haut, couvrent le commerce des services, ainsi que les tarifs sur les produits agricoles et non agricoles. Les négociations sur l'accès aux marchés constitue le « menu » traditionnel du système commercial du GATT/de l'OMC et, malgré de nombreuses années de progrès réels en matière de réduction des obstacles au commerce, beaucoup reste à faire. D'importantes crêtes tarifaires et structures tarifaires progressives demeurent dans les listes de nombreux pays industriels. Les tarifs consolidés moyens restent élevés dans de nombreux pays en développement. Il existe aussi la promesse d'un développement du commerce Sud-Sud dans le cadre de la libéralisation des régimes commerciaux. Dans le domaine des services, il reste encore beaucoup de possibilités d'ouverture de secteurs par la prise d'engagements spécifiques en ce qui concerne l'accès aux marchés et le traitement national. L'un des aspects des négociations sur l'accès aux marchés qui peut expliquer en partie le succès historique du GATT est que chacune des parties aux négociations voulait obtenir quelque chose et avait quelque chose à offrir. Cela a facilité l'échange. Cela reste vrai aujourd'hui: les négociations sur l'accès aux marchés offrent quelque chose à chacun.

Troisièmement, le programme de travail et les négociations de Doha couvrent de nombreuses questions liées aux règles, dont certaines sont interdépendantes et d'autres autonomes. Seules quelques-unes de ces questions seront examinées plus avant dans la présente étude. Des négociations ont été engagées sur les mesures antidumping ainsi que sur les subventions et les mesures compensatoires. Les disciplines et procédures s'appliquant aux accords commerciaux régionaux font également l'objet de négociations. Dans le domaine des ADPIC, les travaux se poursuivent sur l'établissement d'un système de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et spiritueux. Certains Membres cherchent à étendre la protection des indications géographiques au-delà des vins et spiritueux. Dans le domaine des ADPIC, la Déclaration de Doha sur l'Accord des ADPIC et la santé publique, sur laquelle les travaux se poursuivent, présente un intérêt particulier pour les pays en développement. Ces efforts visent à assurer que les gouvernements des pays en développement soient davantage en mesure de faire face aux urgences médicales et d'acquérir des médicaments plus facilement et à moindre prix. Ces travaux sont cruciaux du point de vue du développement. Est également examinée la relation entre l'Accord sur les ADPIC et la Convention sur la diversité biologique, ainsi que la protection des connaissances traditionnelles et du folklore. D'autres éléments liés aux règles du programme de Doha couvrent le commerce et l'environnement, le commerce électronique et l'ensemble des questions de Singapour (commerce et investissement, commerce et concurrence, transparence des marchés publics et facilitation du commerce). La question principale à laquelle se trouvent confrontés les gouvernements en ce qui concerne les questions de Singapour porte sur la nature de tout processus de négociation qui aura lieu à la suite d'une décision prise par consensus explicite sur les modalités de la cinquième session de la Conférence ministérielle à Cancún, en septembre 2003.

Les questions liées aux règles que doit couvrir le programme de Doha sont diverses et complexes. Un défi majeur pour les Membres, en particulier les pays en développement, est d'identifier où se situe l'intérêt national en ce qui concerne tous ces sujets. Inévitablement, une analyse sérieuse de l'intérêt national devra porter sur les incidences d'un engagement aussi bien pour les politiques nationales que pour les politiques que les partenaires commerciaux seraient censés appliquer du fait de leurs engagements. Dans les négociations plus simples du passé, il était plus facile de raisonner sur la base d'une distinction nette entre pays en

développement et pays développés. Aujourd'hui, avec un programme de travail beaucoup plus complexe et un nombre croissant de pays Membres très divers, il est peu probable que des groupes définis selon de grandes lignes partagent des positions communes au-delà d'un niveau relativement général. Les différences d'expériences, de besoins, de priorités et de réalités rendent beaucoup plus difficile la définition d'une cause commune et les alliances effectives changeront inévitablement d'une question à l'autre. Mais les alliances et coalitions peuvent être très efficaces pour faire valoir des positions particulières et cela confère un intérêt particulier à l'établissement d'une flexibilité novatrice lorsqu'il s'agit de parvenir entre groupes de Membres à des accords de négociation qui s'appuient mutuellement.

Enfin, le règlement des différends a fait l'objet d'un traitement séparé en tant que quatrième volet du programme de Doha, car, à bien des égards, c'est le liant qui unit le système en un tout cohérent. C'est l'arbitre ultime de la bonne foi des partenaires commerciaux, le garant de la sécurité dans le cadre d'accords internationaux prévoyant des droits et obligations ayant force exécutoire. Les négociations relatives au règlement des différends ne s'inscrivent pas dans le cadre de l'engagement unique et devaient se terminer pour la fin mai 2003. Ce délai n'a pas été tenu.

Dans les sections ci-après, on examinera certains aspects spécifiques du Programme de Doha sous l'angle du développement, en s'appuyant sur l'analyse de certaines questions relatives au commerce et au développement effectuée plus haut. Cet examen est organisé autour d'aspects ou d'objectifs fonctionnels du système commercial multilatéral. Quatre d'entre eux ont été identifiés: i) l'élimination des obstacles à une plus grande ouverture; ii) la facilitation de l'ouverture aux fins de développement; iii) la gestion de l'ouverture dans le cadre des règles de l'OMC et iv) l'accentuation de l'intégration mondiale et le système commercial multilatéral. Dans chaque cas, l'intention sera d'examiner, sous l'angle de l'intérêt national, les perspectives que permettent une analyse et un travail empirique orientés sur le développement pour ce qui est des avantages et des pièges potentiels que les Membres sont susceptibles de rencontrer dans l'exécution du Programme de Doha.

Élimination des obstacles à une plus grande ouverture: tâche inachevée. Dans cette section seront analysés les obstacles au commerce des marchandises et des services en vue d'identifier les possibilités de développement des échanges. La partie relative au commerce des marchandises couvrira les produits agricoles et manufacturés. Elle traitera des mesures tarifaires et non tarifaires, ainsi que des mesures de soutien interne et des subventions à l'exportation dans le cas de l'agriculture. Certains aspects du commerce des services seront également couverts. Enfin, la facilitation du commerce et la transparence des marchés publics seront examinées en tant que questions affectant les conditions d'accès aux marchés.

Facilitation de l'ouverture aux fins de développement. Cette section portera sur les intérêts et priorités des pays en développement. La question du traitement spécial et différencié sera examinée ainsi que l'assistance technique et le renforcement des capacités. En outre, certains domaines couverts par les négociations et le programme de travail de Doha présentant un intérêt particulier pour les pays en développement seront examinés, à savoir: commerce et transfert de technologie, commerce, dette et finances et petites économies. Enfin, les questions de l'accès aux médicaments ainsi que de l'accès aux ressources génétiques et de la protection des connaissances traditionnelles seront brièvement examinées, en gardant à l'esprit qu'il s'agit là d'aspects des travaux actuels sur les ADPIC qui présentent un intérêt particulier pour les pays en développement.

Gestion de l'ouverture dans le cadre des règles de l'OMC. La viabilité du système commercial exige que le principe de non-discrimination et les engagements en matière d'accès aux marchés soient protégés par une série de règles empêchant tout dérapage ou érosion des politiques. Le mécanisme principal pour atteindre cet objectif est le système de règlement des différends. Une deuxième fonction des règles est de permettre aux gouvernements d'atténuer les changements imprévus soudains de la conjoncture économique et également de se protéger des pratiques commerciales déloyales. Les règles pertinentes ici sont les mesures de sauvegarde, les mesures antidumping et les subventions et mesures compensatoires. Enfin, d'autres politiques peuvent avoir un effet sur le commerce et donner lieu à des questions portant sur la compatibilité avec les règles de l'OMC, par exemple dans le domaine du commerce et de l'environnement. Tous ces domaines d'action seront examinés, en mettant l'accent en particulier sur les éléments couverts par le Programme de Doha.

Le système commercial multilatéral et l'approfondissement de l'intégration mondiale. Cette section examinera les questions de commerce et investissement et de commerce et concurrence sur la base des propositions de certains Membres visant à les inclure dans le cadre des négociations de Doha après la cinquième session de la Conférence ministérielle.

2. QUESTIONS CONCERNANT L'ACCÈS AUX MARCHÉS

Les questions d'accès aux marchés dans le cadre des échanges internationaux de marchandises et de services restent un domaine de travail essentiel des Membres de l'OMC. L'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT de 1947) a établi les règles d'accès aux marchés et les cycles ultérieurs de négociations ont porté sur le commerce des marchandises. Cet accord a été complété par l'Accord sur l'agriculture, l'Accord sur les textiles et les vêtements et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), entré en vigueur en 1995. Ensemble, ces accords couvrent tous les échanges de marchandises et de services.

On peut définir en termes plus ou moins généraux le programme de travail en matière d'accès aux marchés. Il couvre les droits de douane et des mesures qui sont traditionnellement définies comme des mesures non tarifaires, par exemple celles visant à contrôler le volume et les prix des importations. On peut ajouter à cette liste les mesures qui déterminent l'accès aux marchés du fait qu'elles sont appliquées aux frontières, telles que les normes, ainsi que les mesures qui faussent la concurrence sur les marchés mondiaux, comme le soutien interne et les subventions à l'exportation. L'accès aux marchés dépend aussi des pratiques administratives, qui peuvent être inefficaces, et de l'absence de transparence dans les ports d'entrée. Les conditions que les gouvernements attachent aux marchés publics de biens et de services déterminent aussi les conditions d'accès aux marchés. L'analyse ci-après couvre les produits manufacturés, l'agriculture, les services, la facilitation du commerce et la transparence des marchés publics.⁸³ Elle est structurée de manière à mettre en relief les instruments d'accès aux marchés.

a) Droits de douane

Avant de passer à l'analyse, il serait utile de clarifier les diverses définitions de ce qu'est un tarif ou droit de douane. Les négociations commerciales multilatérales portent sur ce que l'on appelle les droits consolidés appliqués sur la base de la nation la plus favorisée (NPF). On parle alors de concessions, qui sont accordées à chaque Membre de l'OMC sur une base NPF. Ce ne sont pas nécessairement les mêmes taux que ceux qui sont appliqués aux points de contrôle douanier et que l'on appelle les taux NPF appliqués. Ils sont également différents des taux préférentiels appliqués sur une base réciproque, par exemple dans le cadre d'accords commerciaux régionaux ou sur une base non réciproque comme dans le Système généralisé de préférences. Cette distinction entre taux consolidés et taux appliqués est importante dans le contexte de l'analyse du rôle de l'OMC en tant qu'institution car, comme on le verra plus loin, dans certains cas, l'écart entre les taux consolidés et les taux appliqués est tel que les négociations pourraient s'achever sans changement significatif de l'accès aux marchés. En outre, le principe de la consolidation des tarifs à l'OMC présente à la fois un intérêt juridique et économique. Sur le plan juridique, la consolidation est une concession, qu'un Membre accorde à d'autres Membres. Sur le plan économique, la consolidation d'un droit de douane, c'est-à-dire l'engagement de ne pas l'augmenter au-delà d'un certain niveau, présente un intérêt en ce qu'il agit dans le sens de la stabilité et de la certitude en matière tarifaire.

i) *Caractéristiques générales des droits de douane*

Le point de départ pour l'analyse de la question des droits de douane est d'examiner dans quelle mesure ils sont maintenus. On peut utiliser à cette fin deux critères de mesure. Le premier est le pourcentage des importations mondiales qui se font en franchise de droits et le deuxième le pourcentage de lignes tarifaires exemptes de droits.⁸⁴ Les deux indicateurs révèlent que les droits de douane restent une question importante,

⁸³ Cette section s'appuie sur un certain nombre d'études récentes sur la question de l'accès aux marchés, en particulier celle de l'OMC (2001a). On peut citer aussi les études de Bacchetta et Bora (2001, 2003) et de la CNUCED (2002a) sur les droits de douane touchant les produits industriels; celles de Hoekman, Ng et Olarreaga (2002a, b), de l'OCDE (2002a) et de l'USDA (2001) sur l'agriculture; celles de Bora (2002a), Bora, Cernat et Turrini (2002) et de la CNUCED (2001a) sur les questions relatives aux pays les moins avancés.

⁸⁴ La nature des droits, à savoir qu'ils soient *ad valorem* ou non, ne change rien, pour autant que leur montant soit nul.

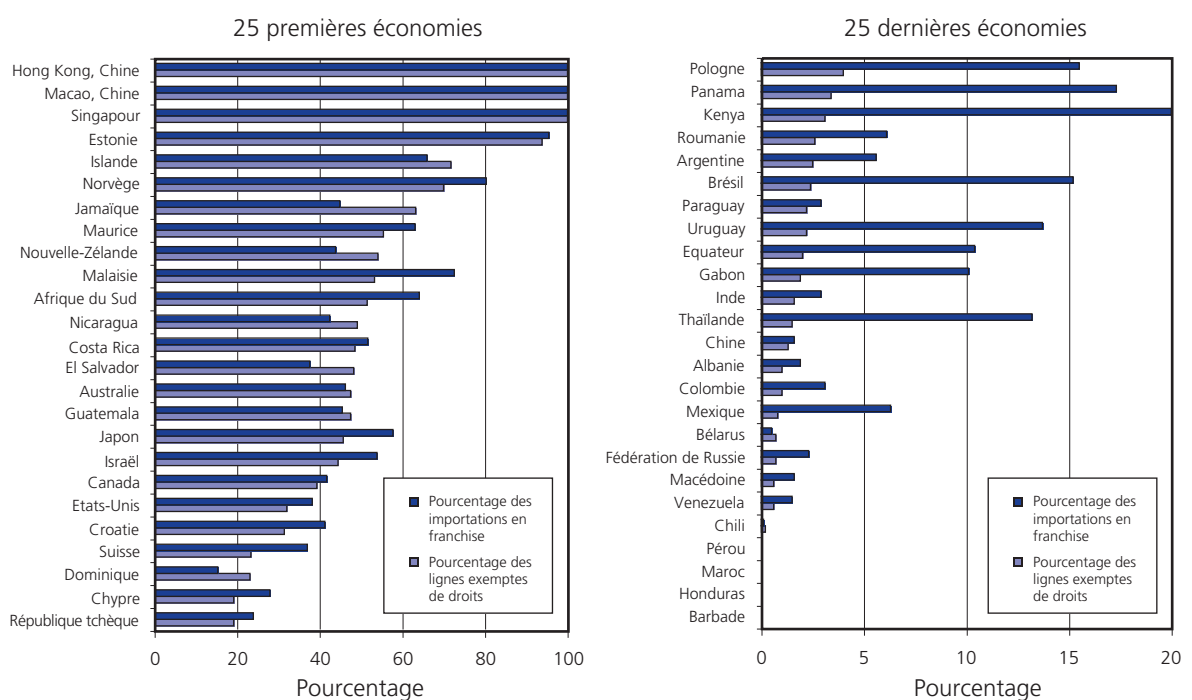
si l'objectif du système est de parvenir au libre-échange (graphique IIB.2). À un extrême, on a les Membres de l'OMC qui ne prélèvent aucun droit de douane, comme Hong Kong, Chine; Macao, Chine et Singapour. À l'autre extrême, on a un certain nombre de pays essentiellement en développement. Il importe de noter que, sauf dans le cas où toutes les importations se font en franchise, on ne peut s'attendre à aucune correspondance exacte entre la proportion de lignes tarifaires exemptes de droits et la proportion d'importations qui entrent dans un pays en franchise. Les lignes tarifaires exemptes de droits peuvent attirer une part proportionnellement plus grande des échanges que celles faisant l'objet de taux de droit positifs, ou vice versa. Les pays ayant des pourcentages relativement faibles de lignes tarifaires exemptes de droits peuvent avoir des pourcentages plus élevés d'importations en franchise que ne le laisserait prévoir le nombre de lignes tarifaires. Cela ressort du graphique II.B2, le Kenya constituant un exemple de premier plan à cet égard.

Il faut souligner aussi, en ce qui concerne l'interprétation des indicateurs décrits dans le graphique IIB.2, qu'ils ne disent rien sur les taux tarifaires moyens des différents pays, l'éventail des taux ou le degré de consolidation des droits. Dans le cas du Chili, par exemple, pratiquement tous les taux appliqués sont fixés à 9 pour cent. L'absence d'importations en franchise n'indique pas nécessairement une structure tarifaire entraînant plus de restrictions ou de distorsions du commerce que lorsque de nombreux taux appliqués sont nuls. On trouvera des renseignements plus détaillés sur certaines caractéristiques des tarifs douaniers, telles que moyennes, fourchettes et taux consolidés, dans les tableaux IIB.1 à IIB.6 de l'Appendice.

Au niveau mondial, un peu plus de 50 pour cent des importations se font en franchise, alors qu'environ un tiers des lignes tarifaires sont à droits nuls consolidés. Ces chiffres ne tiennent pas compte du réseau d'accords commerciaux préférentiels du système commercial (voir section IB.3), de sorte que le pourcentage du commerce mondial qui se fait en franchise de droits est sans doute plus élevé, mais pas au point de signifier que les droits de douane sont négligeables. Ces chiffres ne tiennent pas compte non plus de la question de l'accès préférentiel aux marchés des pays développés pour les produits provenant des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA). Un certain nombre d'initiatives récentes, telles que celles de l'Union européenne (Tout sauf les armes) et des États-Unis (Loi sur la croissance et les potentialités économiques de l'Afrique) ont amélioré l'accès aux marchés pour les PMA (encadré IIB.1).

Graphique IIB.2

Pourcentages des lignes NPF exemptes de droits et des importations NPF effectuées en franchise, diverses économies



Source: OMC.

Il convient de garder à l'esprit un certain nombre d'éléments caractérisant la structure tarifaire (droits consolidés et appliqués) du système commercial multilatéral dans le cadre des négociations commerciales et des pressions exercées sur ce système (tableaux IIB.1 à IIB.6 de l'Appendice). Tout d'abord, il faut retenir le fait que les pays développés en général ont des droits appliqués et consolidés moyens assez bas. Le rapport entre le PIB par habitant et la moyenne des droits NPF appliqués est négatif. Deuxièmement, le pourcentage de lignes tarifaires supérieures à 15 pour cent fait apparaître aussi une relation nettement négative. Plus le PIB par habitant est bas, plus le pourcentage de lignes tarifaires supérieures à 15 pour cent est élevé. En outre, lorsque l'on refait le calcul en utilisant les taux consolidés, on constate que le pourcentage de lignes supérieures à 15 pour cent augmente pour la plupart des Membres. Dans le reste de cette partie consacrée aux droits de douane, on développera ces thèmes communs à propos aussi bien des produits agricoles que des produits non agricoles, mais à un niveau plus désagrégé.

Encadré IIB.1: Accès aux marchés pour les PMA

Les pays les moins avancés (PMA) interviennent pour moins de 0,5 pour cent du commerce mondial. Dans la Déclaration ministérielle de Doha, les Ministres se sont engagés à examiner la possibilité de mesures additionnelles pour augmenter progressivement l'accès aux marchés pour les PMA et à atteindre l'objectif d'assurer l'accès en franchise et hors contingents pour les produits en provenance de ces pays.¹ Le paragraphe 7 du Programme de travail de l'OMC pour les PMA énumère les éléments devant faire l'objet d'un examen complémentaire.² Ce mandat confirme les appels antérieurs en faveur de l'amélioration de l'accès aux marchés pour les PMA figurant dans le Plan d'action issu de la troisième Conférence des Nations Unies sur les PMA tenue en 2001³; c'est aussi l'un des indicateurs utilisés dans le cadre du huitième objectif de développement pour le Millénaire.⁴

En 2000, la répartition des marchés pour les produits des PMA reste très concentrée. Soixante-trois pour cent de toutes leurs exportations sont allés vers l'Union européenne (UE) et les États-Unis. En dehors de l'UE et des États-Unis, leurs principaux marchés parmi les pays développés sont l'Australie, le Canada, le Japon, la Norvège et la Suisse. L'ensemble des pays développés intervient pour 69 pour cent des exportations totales des PMA. Il convient de noter en particulier que trois de leurs cinq principaux marchés sont des pays en développement d'Asie orientale: la Chine, la République de Corée et la Thaïlande. Ces pays interviennent pour 20 pour cent des exportations totales des PMA. Les autres marchés figurant dans les dix premiers, sont le Canada, l'Inde, le Japon, Singapour et le Taipei chinois. La pénétration du marché par les exportations des PMA est la plus importante en Inde et en Thaïlande avec 2,1 pour cent, puis dans l'Union européenne avec 1,4 pour cent.

Importations en franchise par les pays développés de produits en provenance des pays en développement et des PMA, 1996-2001 (pourcentages)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
A l'exclusion des armes						
Pays en développement	54,8	50,5	49,9	57,2	62,8	65,7
PMA	71,5	67,2	77,7	77,1	75,4	75,3
A l'exclusion des armes et du pétrole						
Pays en développement	56,8	51,5	49,9	58,1	65,1	66,0
PMA	81,1	75,5	75,0	73,6	70,5	69,1

Source: Contribution interagences au suivi de la mise en œuvre des objectifs de développement du millénaire, avril 2003.

Le tableau ci-dessus donne une idée de la tâche à accomplir pour atteindre l'objectif d'assurer l'accès aux marchés en franchise et sans contingents. Dans l'ensemble, la part exprimée en valeur des exportations des PMA, à l'exclusion des armes, qui ont accès en franchise aux marchés des pays développés, a augmenté depuis 1996. Cependant, lorsque l'on ajuste les chiffres pour tenir compte des exportations de pétrole, on constate une nette tendance à la baisse. Celle-ci traduit le glissement des exportations des PMA vers des produits et des marchés qui ne sont pas exempts de droits de douane. En fait, le montant des échanges indique qu'il n'y a pas eu d'augmentation fondamentale de la valeur des importations en franchise en provenance des PMA, alors que parallèlement on a constaté une augmentation considérable des importations sujettes à droits de douane en provenance de ces pays.

En 2001, la moyenne tarifaire pondérée en fonction des échanges pour les exportations de produits agricoles des PMA vers les marchés des pays développés était de 3,2 pour cent. Les pourcentages correspondants pour les textiles et les vêtements étaient respectivement de 4,5 et 8,5. Ces chiffres tiennent compte des préférences accordées aux PMA, mais non de l'utilisation réelle de ces préférences. Pour diverses raisons, telles que les prescriptions en matière de règles d'origine, l'accès préférentiel offert aux PMA peut ne pas être entièrement utilisé.

¹ Paragraphe 42 de la Déclaration ministérielle de Doha, document WT/MIN(01)/DEC/1 de l'OMC.

² WT/COMTD/LDC/11.

³ Tenue à Bruxelles en mai 2001.

⁴ L'objectif 8 est de mettre en place un partenariat mondial pour le développement. L'une des «cibles» de cet objectif est l'admission en franchise et hors contingents des exportations des PMA.

ii) Produits agricoles

Bien que la part des produits agricoles dans le commerce mondial soit tombée à 9,1 pour cent au fil des années, ces produits continuent à occuper une place importante dans les exportations de nombreux pays en développement. Ainsi, ils représentent plus de 50 pour cent des exportations totales de 12 PMA (Bora, 2002a). Pour ces pays, le champ d'application et l'amplitude des obstacles tarifaires concernant les produits agricoles a un effet particulièrement disproportionné par rapport à leur capacité à soutenir la concurrence sur le marché mondial. L'importance des droits de douane a également été soulignée dans des études récentes sur les avantages pour les pays en développement de la libéralisation en matière de soutien interne et de droits de douane, dont il ressort que les droits de douane revêtent une importance relative plus grande (Hoekman et al., 2002a et FMI, 2002).⁸⁵ Par exemple, si les pays industrialisés éliminaient simultanément leurs droits de douane et leurs subventions sur les produits agricoles, les avantages résultant de l'élimination des droits de douane représenteraient environ 86 pour cent du total.⁸⁶

On peut opposer un certain nombre de caractéristiques du régime tarifaire appliqué aux produits agricoles à celui qui est appliqué aux produits industriels. Premièrement, les droits consolidés ne constituent pas un problème puisque l'un des engagements pris aux termes de l'Accord sur l'agriculture est une consolidation à 100 pour cent.⁸⁷ Deuxièmement, la moyenne générale des droits dans cette catégorie est plus élevée. Selon une estimation, la moyenne mondiale des droits consolidés sur les produits agricoles est de 62 pour cent contre 29 pour cent pour les produits industriels.⁸⁸ La moyenne mondiale des droits NPF appliqués est de

⁸⁵ L'étude de l'USDA (Ministère de l'agriculture des États-Unis) (2001) conclut que la «protection élevée des produits agricoles sous forme de droits de douane continue à constituer le principal facteur limitant le commerce mondial».

⁸⁶ FMI (2002), tableau 2.4. Dans ce cas, les avantages sont définis comme des effets de bien-être. La même étude relève aussi que pour les pays en développement les avantages résultant de l'élimination des droits de douane sont positifs, alors que ceux résultant de l'élimination des subventions sont négatifs.

⁸⁷ Vingt-trois Membres de l'OMC n'ont pas consolidé la totalité de leurs lignes tarifaires, mais la plupart d'entre eux ont des taux de consolidation de l'ordre de 99 pour cent.

⁸⁸ L'estimation concernant les produits agricoles est fondée sur les données de l'USDA (2001), qui comprenaient des équivalents *ad valorem*, et celle concernant les produits non agricoles sur la liste tarifaire consolidée de l'OMC sans équivalents *ad valorem*. Comme on l'a indiqué plus haut, la fréquence de droits non *ad valorem* sur les produits autres que les produits agricoles est considérablement moindre que sur ces derniers.

17 pour cent⁸⁹ pour les produits agricoles et de 9 pour cent pour les produits industriels.⁹⁰ Troisièmement, la dispersion des taux consolidés est très faible, du fait que de nombreux pays fixent des taux de droits de douane uniformes pour tous les produits (USDA, 2001; OMC 2001b). Quatrièmement, il existe des différences considérables entre produits agricoles. Les catégories de produits agricoles bénéficiant de taux faibles, tels que le café, les fibres, les épices et les produits vivants de l'horticulture, restent élevés par rapport à ceux appliqués aux produits industriels. Il en résulte que le secteur agricole se caractérise par les tarifs les plus élevés du système commercial.

La prépondérance de tarifs assez élevés dans le profil tarifaire de l'agriculture traduit les difficultés rencontrées pour négocier la libéralisation de ce secteur avant et pendant le Cycle d'Uruguay. Auparavant, l'agriculture, tout comme les textiles et les vêtements, n'avait pas été touchée par les cycles successifs de négociations commerciales multilatérales. La modalité dont il a été convenu lors du Cycle d'Uruguay a consisté à appliquer la formule convenue pour la réduction des tarifs à un profil qui résultait de la conversion des obstacles non tarifaires en obstacles tarifaires.⁹¹ Cependant, cette formule de réduction, jointe à la possibilité d'établir les droits initiaux à des taux élevés, a débouché sur le schéma actuel de protection dans les différents sous-secteurs agricoles par rapport aux secteurs non agricoles.⁹²

Les taux moyens appliqués aux 23 catégories utilisées au cours du Cycle d'Uruguay montrent que les droits sur les produits agricoles sont en moyenne plus élevés que sur la plupart des produits industriels (graphique IIB.3). Les taux les plus élevés sont appliqués aux animaux, boissons et spiritueux, produits laitiers et tabacs. En général, la protection est plus faible pour les produits à moindre valeur ajoutée tels que les fleurs coupées, les fruits et légumes, le café et le thé.

La fréquence des taux élevés sur les produits agricoles présente un défi particulier pour les négociateurs. Par ailleurs, certains pays développés ont isolé certains de leurs secteurs sensibles de la réforme du commerce international. On notera en particulier à cet égard, les États-Unis (pour les arachides), le Canada (pour les produits laitiers et les volailles), le Japon (pour le riz) et la République de Corée (pour le riz) (USDA, 2001). L'une des difficultés pour régler le problème de tels taux élevés de protection est l'utilisation de taux non *ad valorem*, surtout par certains pays développés.

Le profil tarifaire pour les produits agricoles se trouve compliqué par l'utilisation de droits spécifiques (c'est-à-dire non *ad valorem*) à la fois pour les taux consolidés et les taux appliqués. Par exemple, la Norvège et la Suisse ont des taux consolidés non *ad valorem* sur plus de 70 pour cent de leurs lignes tarifaires agricoles.⁹³ Huit Membres, dont les membres de la Quadrilatérale (Canada, États-Unis, Japon et Union européenne) expriment 20 à 50 pour cent de leurs droits consolidés sous forme de droits non *ad valorem* (tableau IIB.2 de l'Appendice). On trouve une situation similaire pour les taux appliqués (tableau IIB.5 de l'Appendice).

⁸⁹ D'après la base de données TRAINS de la CNUCED, qui utilise des renseignements de la base de données AMAD (Agricultural Market Access Database) (www.amad.org) pour le calcul des équivalents *ad valorem* des lignes non *ad valorem*.

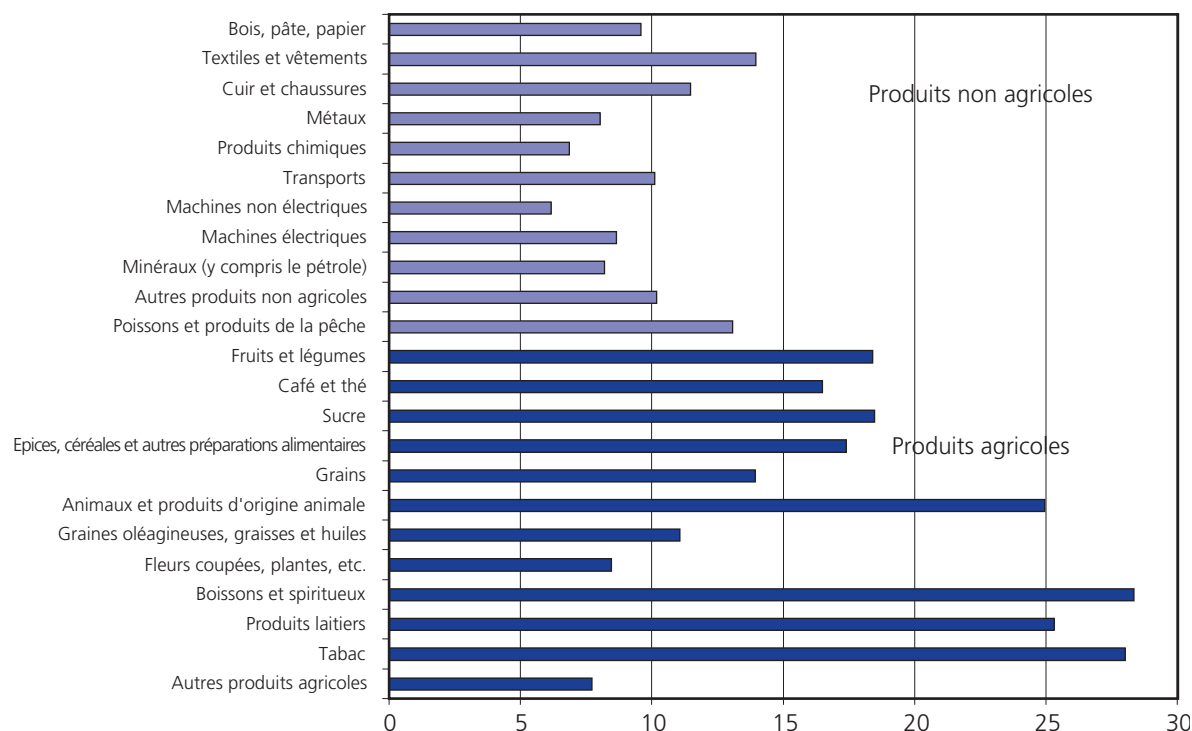
⁹⁰ Calcul effectué sur la base des données du tableau IIB.6 de l'Appendice.

⁹¹ C'est ce que l'on a appelé le processus de tarification.

⁹² L'approche du Cycle d'Uruguay pour les pays développés a été une réduction de 36 pour cent en moyenne arithmétique sur la totalité du secteur agricole avec une réduction minimale de 15 pour cent pour chaque ligne tarifaire. Pour les pays en développement, la réduction applicable était de 24 pour cent avec un minimum de 10 pour cent par ligne tarifaire (OMC, 2001b; tableau III.1). Cela signifiait que d'importantes réductions tarifaires sur les importations qui ne concurrençaient pas les produits nationaux pouvaient être combinées avec d'importantes réductions de droits qui étaient bas pour obtenir le résultat recherché avec un degré minime de libéralisation effective. Voir www.ers.usda.gov/briefing/wto/tariffs.htm pour une analyse de cet aspect (graphique 1 en particulier).

⁹³ D'après la Base de données intégrées de l'OMC.

Graphique IIB.3
Moyennes des taux NPF effectivement appliqués, par catégorie de produit
(Pourcentage)



Source: OMC.

Un certain nombre d'initiatives ont été prises pour convertir les taux non *ad valorem* utilisés par certains pays dans le secteur agricole en taux *ad valorem* afin d'éclaircir la situation en matière de protection. La dispersion des taux non *ad valorem* dans les listes tarifaires indique que les pays développés utilisent de manière prédominante ce type de droits et ce généralement pour les animaux, les produits laitiers, les céréales et les préparations alimentaires, telles que farines et amidons, et le sucre glace. On peut analyser la mesure dans laquelle ces formes de protection modifient matériellement la structure tarifaire en calculant des équivalents *ad valorem* (EAV).

L'Union européenne et les États-Unis ont fourni des EAV au Secrétariat de l'OMC pendant un certain nombre d'années, la dernière étant l'année 2000. Il ressort de ces données que la moyenne arithmétique des taux sur les produits agricoles, y compris les EAV, est de 18,3 pour cent pour l'Union européenne et 10,1 pour cent pour les États-Unis. Cependant, la moyenne tarifaire pondérée en fonction des échanges est considérablement plus basse pour les États-Unis (4,9 pour cent) et beaucoup plus élevée pour l'Union européenne (23,3 pour cent).⁹⁴ Les droits maximaux de l'UE sur les produits agricoles sont, d'après ses chiffres, de 470,9 pour cent (lait et crème), tandis que ce maximum s'établit à 350 pour cent (sur les produits du tabac) pour les États-Unis.⁹⁵ On peut en tirer sur un plan général la conclusion que lorsqu'il existe une concentration élevée de lignes non *ad valorem*, la conversion de ces taux en EAV relève la moyenne générale. Cela est particulièrement vrai pour les produits laitiers et la viande. Cependant, dans certains cas, l'utilisation d'EAV fait apparaître une baisse du niveau général de protection ou aucun changement, comme dans le cas de la viande et des céréales aux États-Unis.⁹⁶

⁹⁴ L'une des raisons possibles de cet écart est que les contingents d'importation aux États-Unis ne sont pas remplis, de sorte qu'un taux tarifaire plus bas s'applique aux produits en question.

⁹⁵ À la différence des chiffres fournis par l'UE et les États-Unis, Stawowy (2001) estime que les taux équivalents *ad valorem* atteignent 1 000 pour cent pour l'UE, 700 pour cent pour le Canada, près de 2 000 pour cent pour le Japon et 337 pour cent pour les États-Unis.

⁹⁶ D'après les données de Stawowy (2001), ces observations valent également pour le Canada et le Japon.

Contingents tarifaires

Dans le cadre du Cycle d'Uruguay, la tarification impliquait dans certaines situations l'utilisation de contingents tarifaires, c'est-à-dire de restrictions fondées sur les prix et non sur les quantités, aucun plafond n'étant imposé en ce qui concerne le volume ou la valeur des importations.⁹⁷ Leurs effets de limitation des échanges dépendent du montant des droits et du contingent. Un contingent limité s'accompagnant de droits élevés ou prohibitifs sur les importations hors contingent aurait pour effet de restreindre considérablement les échanges. L'effet économique dépend cependant des prix mondiaux, de la demande intérieure, de l'importance du contingent tarifaire et de l'écart entre les droits appliqués aux importations qui s'inscrivent dans le cadre du contingent et celles qui sont hors contingent, de la manière dont les contingents tarifaires sont administrés et d'autres facteurs encore.

Cet instrument est utilisé surtout pour les fruits et légumes, les céréales et la viande. Les contingents tarifaires sont appliqués à 6 pour cent de l'ensemble des lignes tarifaires et utilisés par 44 Membres. Les six Membres dont les contingents sont les plus élevés sont européens. Le taux de remplissage de ces contingents est en moyenne très faible, mais varie selon les catégories. Il est faible pour les œufs et produits à base d'œufs, mais élevé pour le tabac, le sucre, les fruits et les légumes.

Les méthodes utilisées pour donner accès aux contingents aux exportateurs sont l'attribution aux premiers venus, les licences d'importation fondées sur les parts historiques ou d'autres critères, l'administration par des entreprises commerciales d'État, les accords bilatéraux et la mise aux enchères. Les conditions peuvent également préciser les délais d'utilisation des contingents, par exemple pour les demandes de permis ou pour la livraison des produits aux pays importateurs. Les exportateurs se disent parfois préoccupés par le fait que leur capacité à tirer profit des contingents tarifaires peut être limitée en raison de la manière dont les contingents sont administrés. Parfois, ils se plaignent aussi du fait que les calendriers pour l'obtention des licences les placent dans une position désavantageuse lorsque la production est saisonnière et que les produits doivent être transportés sur de longues distances.

Chaque méthode présente des avantages et des inconvénients et beaucoup de Membres de l'OMC reconnaissent qu'il peut être difficile de dire de façon décisive quelle méthode est meilleure que l'autre. Plusieurs pays souhaitent que les négociations traitent des contingents tarifaires: afin de les remplacer par des droits faibles, d'en augmenter la taille, de déterminer les méthodes d'attribution qu'ils considèrent restrictives et non transparentes ou de préciser les méthodes qui sont légales ou non selon les règles de l'OMC et d'établir ainsi une certitude juridique.

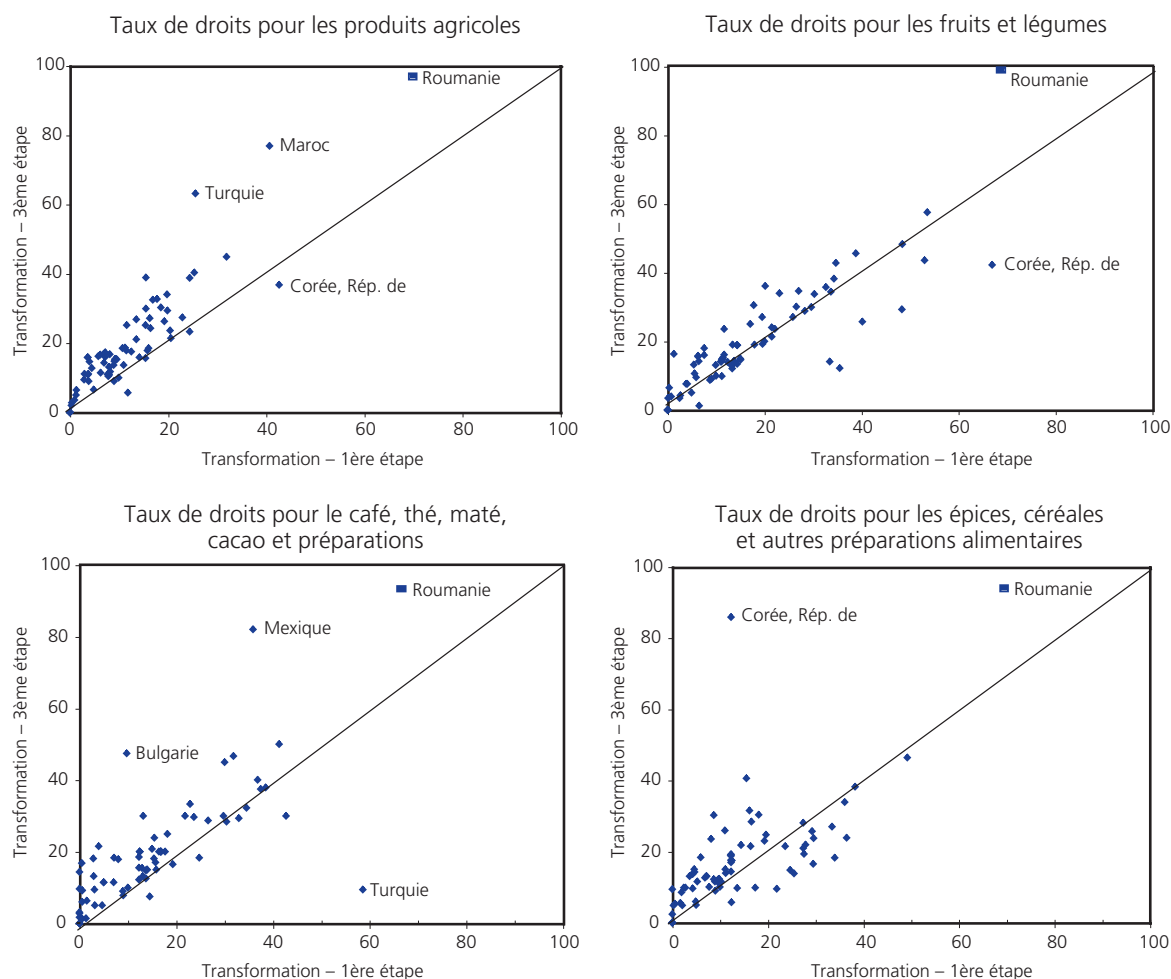
La question de savoir si la méthode d'attribution a un effet sur le taux de remplissage a été étudiée dans OMC (2001b). Il en ressort que les méthodes d'administration n'ont qu'un effet limité sur les taux de remplissage des contingents. Même lorsque la méthode d'allocation est simple et transparente, comme dans l'attribution aux premiers venus, les taux de remplissage sont faibles.

⁹⁷ Un contingent tarifaire est un dispositif consistant à appliquer un tarif différent à un produit importé selon que les importations s'inscrivent ou non dans les limites du contingent fixé. Généralement, les droits appliqués sont bas, mais ce sont le volume ou la valeur des importations qui sont contingentés. Au-delà, les importations sont hors contingent; elles sont alors soumises à des droits (tarif hors contingent) plus élevés que lorsque les importations restent dans les limites du contingent. Pour de plus amples renseignements sur les aspects économiques des contingents tarifaires voir encadré III.2 dans OMC (2001b).

Progressivité des droits de douane

La progressivité des droits de douane (c'est-à-dire l'augmentation des taux selon le degré de transformation des produits) ne semble pas constituer un problème général affectant un grand nombre de produits et marchés agricoles (tableau IIB.4). Le niveau d'agrégation cache cependant d'importantes différences d'une catégorie à l'autre. Comme on l'a noté à la section IB.2, la progressivité des droits de douane est une source de préoccupation pour les pays en développement en ce qui concerne certains produits. Par exemple, on a une progressivité aussi bien pour les droits faibles que les droits élevés sur les fruits et légumes, le café et le thé ainsi que les épices, les céréales et les autres préparations alimentaires (graphique IIB.4). Les produits transformés pour lesquels la progressivité est la plus prononcée sont les édulcorants à base de sucre, les huiles végétales et les jus de légumes. Les effets de la progressivité des droits de douane ne se constatent pas seulement dans les pays développés. Parfois, ce sont les droits de douane des pays en développement qui présentent les écarts les plus importants entre produits transformés et non transformés (Bora et al., 2003; USDA, 2001).

Graphique IIB.4
Progressivité des droits de douane sur les produits agricoles et certaines catégories agricoles, droits effectivement appliqués



Source: OMC.

iii) *Produits industriels*

Pour les produits industriels, les droits de douane constituent moins un problème d'accès aux marchés, mais restent des obstacles importants au commerce. Le profil tarifaire général pour les marchés mondiaux des produits industriels se caractérise par des taux appliqués généralement très faibles dans les pays développés et considérablement plus élevés dans certains pays en développement (tableau IIB.3 de l'Appendice).

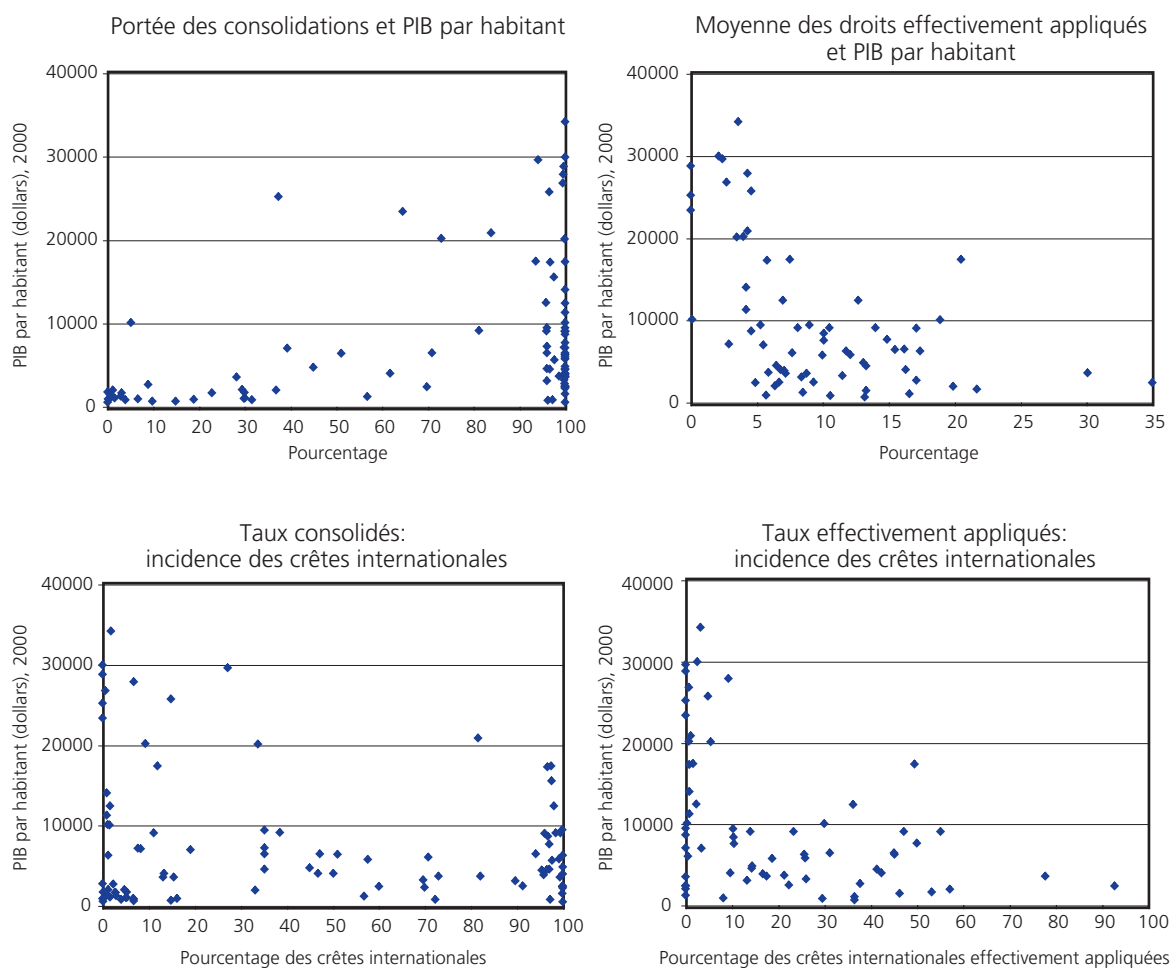
Contrairement à ce qui se passe pour les produits agricoles, la consolidation des droits de douane sur les produits industriels est un sujet de négociation, car certains Membres ont choisi de ne pas consolider toutes leurs lignes tarifaires. Les pays développés en ont consolidé la plupart. La Turquie a consolidé nettement moins de la moitié de ses lignes tarifaires et plusieurs pays d'Asie n'en ont consolidé que 60 à 70 pour cent. Dans la plupart des pays en développement, la moyenne des droits consolidés ainsi que leur dispersion par rapport à l'écart type sont plus élevées que dans les pays développés.

Les pays développés tendent à afficher la proportion la plus élevée de droits nuls consolidés. Le Japon vient en tête avec 57,1 pour cent, suivi par la Norvège (45,5 pour cent), la Nouvelle-Zélande (41,1 pour cent), les États-Unis (38,5 pour cent), le Canada (29,4 pour cent) et l'Union européenne (23,7 pour cent). Singapour et Hong Kong, Chine ont consolidé moins de lignes que la Quadrilatérale, mais plus des trois quarts des lignes de Hong Kong, Chine sont à droits nuls consolidés, la proportion étant d'environ 50 pour cent pour Singapour.

Si les pays développés, la plupart des économies en transition et la plupart des pays d'Amérique latine ont consolidé toutes, ou presque toutes leurs lignes tarifaires concernant les produits industriels, nombre de pays africains et asiatiques n'en ont consolidé qu'un nombre limité (Bacchetta et Bora, 2003). Le graphique IIB.5 indique la répartition des taux consolidés pour les Membres de l'OMC en fonction de leur PIB par habitant. Il en ressort que pour de nombreux pays assez pauvres, essentiellement en Afrique, la répartition des droits consolidés se concentre aux extrêmes. Plus de la moitié des pays ont consolidé moins de la moitié de leurs lignes tarifaires. Quatorze pays africains sur 41 ont consolidé moins de 10 pour cent de leurs lignes tarifaires concernant les produits industriels. Parmi eux, onze en ont même consolidé moins de 5 pour cent. Parallèlement, onze pays en ont consolidé de 90 à 100 pour cent. En Asie, un tiers des 21 pays couverts par l'échantillon ont consolidé moins de la moitié de leurs lignes tarifaires et seulement neuf pays en ont consolidé plus de 90 pour cent. En Amérique latine, la situation est très différente, seuls quatre pays sur 32 ayant consolidé moins de 90 pour cent de leurs lignes tarifaires.

La moyenne des taux consolidés des membres de la Quadrilatérale est inférieure à 5,3 pour cent. Les pays développés ayant une moyenne de taux consolidés élevée sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande avec 11 pour cent. La moyenne pour la Norvège est de 3,1 pour cent. Les moyennes les plus élevées parmi les pays en développement sont celles de l'Inde et de la Turquie, qui ont également la dispersion de taux la plus grande. En outre, lorsque l'on compare les structures tarifaires et prend comme niveau de référence 15 pour cent, les Membres dont les moyennes nationales sont élevées ont également un pourcentage élevé de lignes supérieur à ce niveau. Par contre, les membres de la Quadrilatérale ont à la fois des moyennes faibles et un faible pourcentage de lignes supérieur à ce niveau de 15 pour cent.

Graphique IIB.5 Profil tarifaire des produits non agricoles



Source: OMC.

Les données agrégées fournissent des renseignements utiles, mais masquent aussi un certain nombre de questions essentielles concernant la politique industrielle et les négociations multilatérales. Bacchetta et Bora (2003) calculent la moyenne arithmétique des taux consolidés au niveau des catégories des négociations commerciales multilatérales.⁹⁸ Dans leur analyse, ils distinguent quatre catégories de produits pour lesquelles les moyennes des taux sont plus élevées que pour les autres aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement.⁹⁹ Il s'agit des textiles et des vêtements, du cuir, du caoutchouc, de la chaussure et des articles de voyage, du matériel de transport et du poisson et des produits de la pêche.

Comme on l'a indiqué plus haut, ce sont les taux appliqués qui sont importants pour le commerce. Dans les pays en développement, ces taux sont souvent très inférieurs aux taux consolidés. Le tableau IIB.7 de l'Appendice indique les moyennes arithmétiques des taux appliqués au niveau des catégories des négociations multilatérales. Dans la plupart des pays, les taux appliqués aux textiles et aux vêtements sont les plus élevés ou arrivent au deuxième rang. D'une manière plus générale, les deux secteurs ayant les moyennes de droits appliqués les plus élevées pour l'ensemble des catégories figurent parmi les quatre secteurs identifiés comme étant les plus protégés sur la base des tarifs consolidés. Les textiles et les vêtements sont également les

⁹⁸ Pour les définitions des catégories de produits, voir OMC (2001b).

⁹⁹ Ces quatre catégories se révèlent aussi avoir l'écart type le plus important et le pourcentage le plus haut de tarifs élevés dans la plupart des pays de l'échantillon. Voir OMC (2001b).

secteurs ayant la plus grande proportion de lignes tarifaires supérieures à 15 pour cent. Dans de nombreux pays, y compris ceux de l'Union européenne, c'est pour le poisson et les produits dérivés que l'on trouve le plus grand nombre de crêtes tarifaires. Au Japon, la plupart des crêtes tarifaires concernent le cuir, le caoutchouc, la chaussure et les articles de voyage.¹⁰⁰

En outre, les quatre secteurs identifiés comme ayant les taux consolidés moyens les plus élevés ont aussi la plus faible proportion de droits non consolidés (Bacchetta et Bora, 2003). Plusieurs pays n'ont consolidé qu'une proportion limitée de lignes dans la catégorie du matériel de transport. La Thaïlande, par exemple, a consolidé moins d'un quart de ses lignes tarifaires concernant ces matériels. De même, dans la catégorie des textiles et des vêtements, la Turquie n'a consolidé que 11 pour cent de ses lignes tarifaires et l'Inde 26 pour cent, tandis que la Pologne n'a consolidé que 13 pour cent de ses lignes tarifaires concernant le poisson et les produits de la pêche.

Le commerce des textiles et des vêtements continuera à être régi par l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) jusqu'au 1er janvier 2005. Jusqu'à cette date, une part importante du commerce mondial des textiles et des vêtements continuera à subir des distorsions en raison du jeu complexe de restrictions quantitatives héritées de l'Arrangement multifibres (AMF). L'ATV fournit le canevas pour l'élimination progressive des restrictions quantitatives et l'intégration du secteur dans le système de règles du GATT/de l'OMC. Sa mise en œuvre a commencé en 1995 et comporte quatre phases. Les Membres qui ont transposé des contingents dans l'ATV (Canada, Union européenne et États-Unis) devaient intégrer 51 pour cent de leurs importations de textiles et de vêtements dans les règles de l'OMC pour la fin de la troisième phase (décembre 2001). La quatrième et dernière phase débouchera sur l'intégration des produits et l'élimination des contingents concernant les 49 pour cent restants.

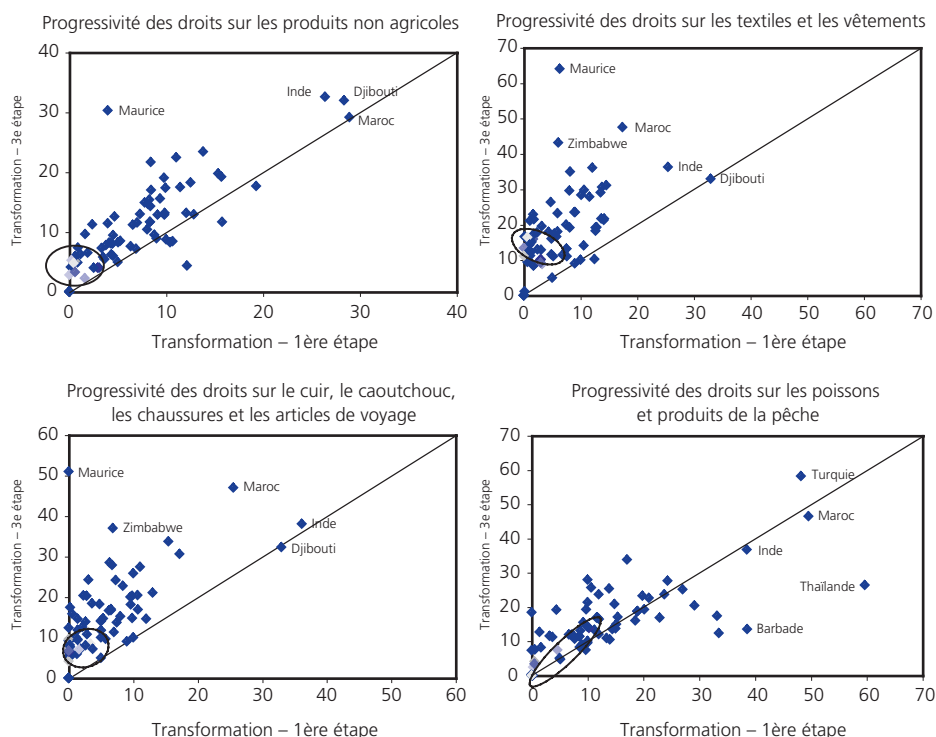
La phase finale de mise en œuvre de l'Accord se traduira par un ajustement et une restructuration considérables de cette branche de production. D'ici à la fin de 2004, environ 80 pour cent des contingents, soit 239 contingents maintenus par le Canada, 167 par l'Union européenne et 701 par les États-Unis, doivent encore être éliminés.

Les restrictions quantitatives existantes ne doivent cependant pas masquer la prédominance de droits élevés dans le secteur des textiles et des vêtements. Comme on l'a souligné plus haut, dans la plupart des grands marchés, les importations de textiles et de vêtements se heurtent à des taux de droits de douane consolidés et appliqués supérieurs à la moyenne et à un grand nombre de crêtes tarifaires. L'Accord sur les textiles et les vêtements ne traite pas de la question de la protection tarifaire.

Le secteur des textiles et des vêtements comprend plus de 150 sous-groupes à quatre chiffres, soit beaucoup plus que toute autre catégorie de produits. Les structures tarifaires des Membres de l'OMC ont certaines caractéristiques en commun. Premièrement, à quelques exceptions près, tous les pays appliquent des droits de douane plus élevés pour les vêtements que pour les produits textiles. Certains pays, comme la Pologne, le Brésil et le Mexique, appliquent le même tarif assez élevé à tous les produits d'habillement, tandis que d'autres imposent des tarifs assez élevés non uniformes sur ces produits. Deuxièmement, dans la plupart des cas, la dispersion des droits de douane sur l'ensemble des sous-groupes à quatre chiffres du secteur des textiles est importante. En valeur absolue, elle est la plus élevée en Malaisie, en Thaïlande et en Turquie. Parmi les pays développés, la dispersion est la plus forte en Australie, au Canada et aux États-Unis, pays où les tarifs moyens vont de zéro à plus de 15 pour cent.

¹⁰⁰ D'une manière générale, les droits non ad valorem sont beaucoup plus fréquents dans le secteur agricole. La Thaïlande a la plus grande proportion de lignes tarifaires non ad valorem sans équivalent ad valorem, soit plus de 30 pour cent pour le bois et l'ameublement, les textiles et les vêtements ainsi que le cuir et les articles de voyage. Cette proportion est supérieure à 15 pour cent pour le Taipei chinois en ce qui concerne le poisson et les produits dérivés, les États-Unis en ce qui concerne les articles «non dénommés ailleurs» et la Thaïlande en ce qui concerne les produits chimiques et les fournitures photographiques, les produits minéraux et les pierres précieuses ainsi que les métaux.

Graphique IIB.6 Progressivité des droits de douane sur les produits non agricoles et certaines catégories de produits



Note: A l'intérieur de l'ovale: Union européenne, Etats-Unis, Japon, Canada, Australie, Norvège et Nouvelle-Zélande.

Source: OMC.

Progressivité des droits de douane

On a dit dans la section précédente que le niveau général de protection était élevé pour quatre catégories sur onze. Cependant, à l'intérieur de ces catégories, il peut exister de vastes différences de degré de transformation et de valeur ajoutée. Le graphique IIB.6 indique la progressivité générale des droits de douane dans trois des quatre catégories de produits présentant un intérêt à l'exportation pour les pays en développement, à savoir les textiles et les vêtements, le cuir, le caoutchouc, la chaussure et les articles de voyage et le poisson et les produits de la pêche. Il ressort du premier tableau du graphique IIB.6 que de nombreux pays prélèvent en moyenne des droits plus élevés sur les produits ayant un degré de transformation plus poussé. Cependant, la situation varie quelque peu d'un secteur à l'autre. On a une progressivité des droits moindre pour le poisson et les produits de la pêche que pour les textiles et les vêtements ou le cuir, le caoutchouc et la chaussure. Les chiffres indiqués confirment également que la progressivité est plus fréquente dans les secteurs faisant en moyenne l'objet de droits de douane assez élevés.

b) Mesures non tarifaires

Même si les pays fixaient à zéro tous leurs taux NPF consolidés, cela ne garantirait pas des échanges sans entrave. D'autres mesures affectant les flux commerciaux sont utilisées pour diverses raisons. Ces mesures peuvent être franchement protectionnistes dans leur intention ou bien axées sur d'autres objectifs, mais néanmoins avoir un effet sur les échanges. La fréquence de certaines mesures non tarifaires varie grandement selon les secteurs, en particulier lorsqu'elles ont un caractère protectionniste. D'autres mesures non tarifaires sont d'application plus générale et conçues pour servir des objectifs particuliers des pouvoirs publics. Dans le domaine de la protection commerciale, nous avons déjà examiné les restrictions quantitatives dans le secteur des textiles et des vêtements. On peut aussi recourir à des subventions à la production et à l'exportation pour renforcer la position sur le marché de fournisseurs moins compétitifs, comme c'est le cas pour l'agriculture dans de nombreux pays.

Les réglementations adoptées par les pouvoirs publics pour défendre ou promouvoir l'intérêt général dans un secteur particulier, comme la santé, la sécurité ou l'environnement, peuvent être élaborées de nombreuses manières différentes, avec des effets très différents sur le commerce. Les règles de l'OMC dans le domaine de l'action publique ont pour objet d'assurer que la réglementation soit non discriminatoire et ne restreigne pas indûment les échanges.¹⁰¹ Les mesures nécessaires pour administrer un régime commercial, telles que les procédures pour l'obtention de licences et les règles d'évaluation, peuvent aussi restreindre indûment le commerce si elles deviennent elles-mêmes restrictives. Là encore, l'OMC s'efforce d'éviter un tel protectionnisme rampant par une série de règles et de prescriptions concernant les procédures. Dans le reste de cette partie, nous nous pencherons sur les subventions, en particulier dans la mesure où elles affectent les conditions d'accès aux marchés dans le secteur agricole.

*i) Soutien interne pour les produits agricoles*¹⁰²

Eu égard au fait que les subventions intérieures peuvent entraîner des distorsions du commerce, les négociations du Cycle d'Uruguay ont établi un système pour limiter l'utilisation de ce type de mesures. L'Accord sur l'agriculture de l'OMC utilise une approche du type «feux de signalisation» pour classer les différents types de politiques de soutien interne. Les mesures de la catégorie orange¹⁰³ font l'objet de limitations, les mesures de la catégorie verte¹⁰⁴ ne sont soumises à aucune limitation de même que celles de la catégorie bleue¹⁰⁵ qui couvre les versements visant à limiter la production. On considère que les mesures de la catégorie jaune sont celles qui entraînent le plus de distorsions du commerce.

Les Membres de l'OMC qui se sont engagés à réduire leur soutien interne sont tenus de ramener leurs mesures globales de soutien (MGS) au-dessous du niveau enregistré au cours de la période de référence 1986-1988.¹⁰⁶ Les engagements globaux prix en matière de réduction des MGS n'ont pas été consolidés, puisque 75 pour cent des Membres ont notifié des niveaux de soutien représentant moins de 80 pour cent de leurs plafonds respectifs. Les seuls Membres qui soient proches de leurs plafonds (c'est-à-dire à plus de 80 pour cent) sont l'Afrique du Sud, l'Argentine, Israël, la Norvège, la République de Corée, la Slovénie et la Tunisie.

Deux questions essentielles se posent en ce qui concerne le soutien interne. La première est que si les mesures de soutien interne qui ont un effet de distorsion sur le commerce et sont classées dans la catégorie orange ont diminué, les dépenses dans la catégorie bleue ont augmenté. La deuxième, qui est liée à la première, concerne la mesure dans laquelle certains membres sont affectés de manière disproportionnée par le recours au soutien interne.

¹⁰¹ Ces principes de base sont énoncés dans l'Accord du GATT original et complétés par d'autres dispositions, telles que celles de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce et de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

¹⁰² Pour plus de plus amples détails sur les positions de négociation des Membres en ce qui concerne le soutien interne, voir OMC (2002d).

¹⁰³ Toutes les mesures de soutien interne dont on estime qu'elles entraînent des distorsions de la production et du commerce (à quelques exceptions près) sont rangées dans la catégorie orange. La valeur totale de ces mesures peut être réduite. Diverses propositions portent sur les possibilités de réduire davantage ces subventions et sur la question de savoir s'il convient d'imposer des limites pour certains produits plutôt que globalement.

¹⁰⁴ Pour être rangées dans la catégorie verte, les subventions ne doivent pas avoir d'effets de distorsion sur le commerce ou tout au plus un effet minime. Elles doivent être financées par les pouvoirs publics (et non par le paiement de prix plus élevés par les consommateurs) et ne doivent pas impliquer un soutien des prix. Elles tendent à être des programmes qui ne visent pas des produits particuliers et incluent les soutiens directs au revenu des agriculteurs qui ne sont pas liés aux niveaux actuels de production ou aux prix (ou en sont «découplés»). Les subventions de la catégorie verte sont par conséquent autorisées sans limites, pour autant qu'elles obéissent à certains critères. Elles englobent également les programmes de protection de l'environnement et de développement régional (pour de plus de renseignements, voir article 6 et Annexe 2 de l'Accord sur l'agriculture).

¹⁰⁵ La catégorie bleue est une exemption de la règle générale selon laquelle toutes les subventions liées à la production doivent être réduites ou maintenues à des niveaux minimaux définis («de minimis»). Elle couvre les versements directement liés aux surfaces ou au nombre de têtes d'animaux, mais dans le cadre de dispositifs qui limitent également la production en imposant des contingents ou en exigeant des agriculteurs qu'ils laissent en jachère une partie de leurs terres.

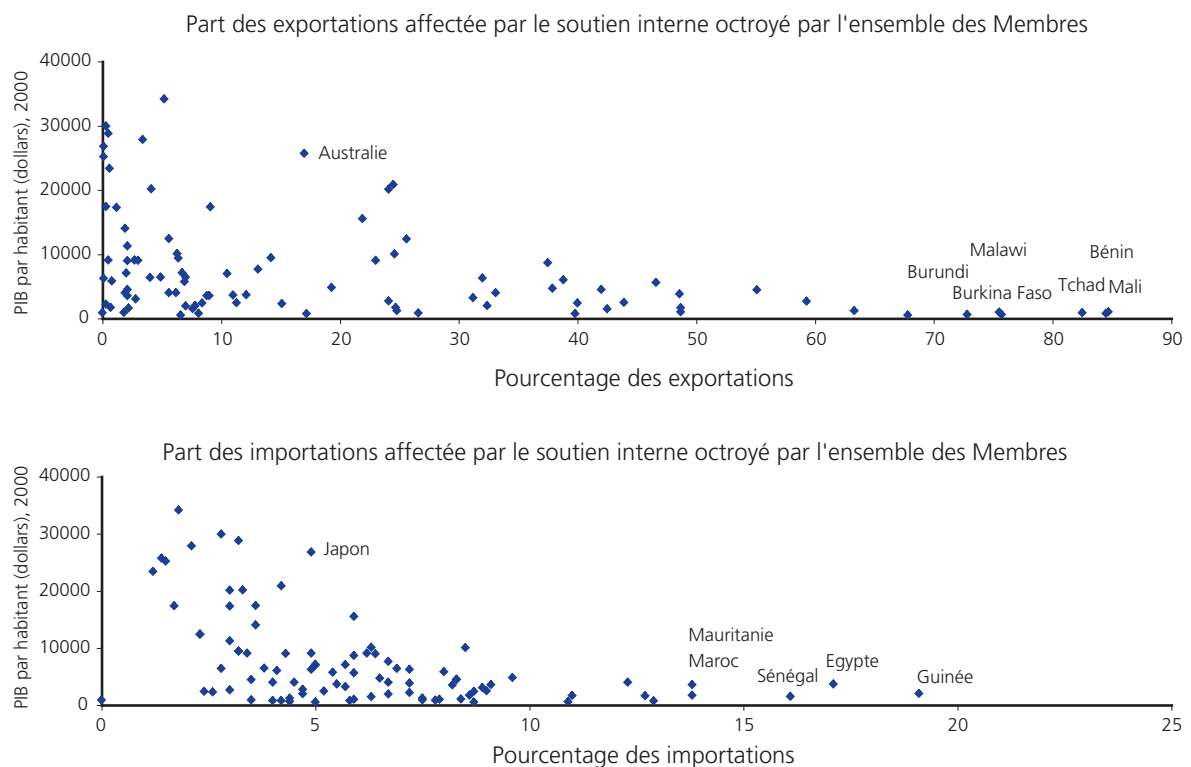
¹⁰⁶ L'estimation du soutien aux producteurs (ESP) calculée par l'OCDE est un indice très utilisé pour mesurer le soutien apporté aux producteurs par les pouvoirs publics. Cet indice mesure la valeur monétaire annuelle des transferts bruts des consommateurs et des contribuables aux producteurs agricoles, mesurée à la ferme, quels qu'en soient la nature, les objectifs ou l'effet sur la production agricole. À cet indice correspond l'estimation du soutien total (EST) qui est l'estimation nette des transferts en tenant compte des recettes budgétaires. L'OCDE a estimé que l'EST s'est élevée à 311 millions de dollars EU en 2001. L'OSP pour les pays de l'OCDE représente 31 pour cent des recettes totales des exploitations agricoles (OCDE, 2002a).

Pour ce qui est de la première question, le soutien total notifié à l'OMC s'élève à 104 milliards de dollars, dont 84 pour cent pour les pays de la Quadrilatérale. Les pays en développement interviennent pour 12 pour cent¹⁰⁷ dans le total, le reste étant le fait des autres pays industrialisés. Les principaux produits affectés sont la viande, les produits laitiers, les céréales et le sucre, qui reçoivent 82 pour cent de tous les soutiens internes non exemptés qui sont notifiés. Il semble aussi y avoir une corrélation étroite entre les catégories pour ce qui est du recours au soutien interne par les pays développés et les pays en développement (Hoekman *et al.*, 2002b; OCDE, 2002a).

Ce sont les membres de la Quadrilatérale qui font le plus appel au soutien interne, mais ce sont les pays en développement, en particulier les moins avancés, qui sont affectés de manière disproportionnée par ces politiques. De 60 à 80 pour cent des exportations de pays comme le Bénin, le Burkina Faso, le Burundi, le Malawi, le Mali, l'Ouganda, le Rwanda, le Soudan, la Tanzanie, le Tchad et le Zimbabwe sont affectés par les mesures de soutien interne prises par des Membres (graphique IIB.7). Parallèlement, plusieurs pays assez pauvres (par exemple l'Égypte, la Guinée, le Maroc et la Mauritanie) sont confrontés à des prix d'importation plus bas du fait de ces mesures de soutien interne, mais la part des importations affectées est plus faible que celle des exportations (graphique IIB.7).

Graphique IIB.7

Part des échanges des Membres affectée par le soutien interne octroyé par l'ensemble des Membres



Les négociations en cours dans le cadre du Programme de Doha pour le développement visent essentiellement à obtenir des réductions substantielles des mesures de soutien interne qui ont un effet de distorsion sur le commerce. En fait, un certain nombre de pays en développement ont déclaré qu'il fallait des réductions substantielles du soutien interne et l'élimination des subventions à l'exportation avant qu'ils puissent envisager d'améliorer l'accès à leurs marchés. En outre, un certain nombre de propositions concernant les règles ont été faites. Leur objectif est de limiter la flexibilité consistant à passer en matière de soutien d'un produit à un autre ou d'une catégorie de subvention à une autre. De nombreux pays, développés et en développement, sont en faveur d'une élimination complète des mesures de soutien ayant un effet de distorsion sur le commerce ou

¹⁰⁷ Les principaux pays en développement recourant au soutien interne sont le Brésil, la Thaïlande et le Venezuela.

d'une réduction aux niveaux *de minimis* et de la limitation de la valeur des subventions qui ont un effet de distorsion minimale. D'autres pays, y compris quelques pays en transition, ont souligné qu'un certain niveau de soutien interne ayant un effet de distorsion sur le commerce est nécessaire pour prendre en compte certaines préoccupations non commerciales, telles que celles qui ont trait à l'environnement, au développement rural et à la sécurité alimentaire. Ils ont également souligné que l'adoption de règles strictes en matière de soutien interne ou concernant la valeur des subventions qui n'ont qu'un effet de distorsion minimale sur les échanges leur rendrait plus difficile d'accepter des réductions des soutiens qui ont un effet de distorsion marqué.

ii) *Subventions à l'exportation*¹⁰⁸

Les subventions à l'exportation sont l'une des préoccupations centrales du système commercial multilatéral. L'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires interdit les subventions à l'exportation, sauf dans le cas des pays en développement dont le revenu par habitant est inférieur au seuil de 1986-1990. Mais des exceptions sont faites pour l'agriculture. Aux termes de l'Accord sur l'agriculture, les Membres qui appliquaient antérieurement des subventions à l'exportation ont dû s'engager à les réduire. Les pays développés Membres sont tenus de réduire de 21 pour cent le volume de leurs exportations subventionnées par rapport à la période de référence et de 36 pour cent les dépenses budgétaires correspondant aux subventions à l'exportation. Ces chiffres sont de 14 et 24 pour cent respectivement pour les pays en développement Membres. Malgré ces engagements de réduction, le recours aux subventions à l'exportation reste très important en ce qui concerne les montants en jeu. Deux cent huit lignes tarifaires au total font l'objet de subventions à l'exportation dans au moins un pays Membre. Le montant total des subventions à l'exportation de produits agricoles notifiées par les Membres de 1995 à 1998 s'est élevé à 10 milliards de dollars. Les pays développés sont intervenus pour 80 pour cent de ce total. Plus de 50 pour cent des exportations totales des pays africains ci-après sont affectés par les subventions à l'exportation accordées par l'ensemble des Membres¹⁰⁹: Bénin, Burkina Faso, Burundi, Côte d'Ivoire, Malawi, Mali, Ouganda, Rwanda, Tanzanie et Tchad (graphique IIB.8). En ce qui concerne les importations affectées par les subventions à l'exportation d'autres pays, un certain nombre de pays pauvres sont également plus touchés que les pays plus riches (graphique IIB.8).

Une réforme plus poussée des subventions à l'exportation aurait cependant à la fois des effets positifs et négatifs. Les réductions des subventions à l'exportation auraient pour effet d'augmenter les prix sur le marché mondial, ce qui bénéficierait aux pays concurrents exportateurs nets de produits non subventionnés, affectés par ces subventions (OCDE, 2002a; CNUCED, 2002a).¹¹⁰ Cela aurait aussi un effet sur les producteurs de ces produits, qu'ils soient ou non exportateurs, en raison de l'effet de vases communicants entre les prix mondiaux et les prix nationaux. L'augmentation des prix aura pour effet d'augmenter les revenus de ceux qui vivent de la production de ces produits. Parallèlement, cette amplification des réformes augmentera le coût des importations, ce qui aura un effet négatif sur les pays importateurs nets de produits subventionnés.¹¹¹ La principale question à régler dans ce domaine est celle l'ampleur des réformes.

¹⁰⁸ Pour de plus amples renseignements sur les positions de négociations des Membres en ce qui concerne les subventions à l'exportation pour les produits agricoles, voir OMC (2002d).

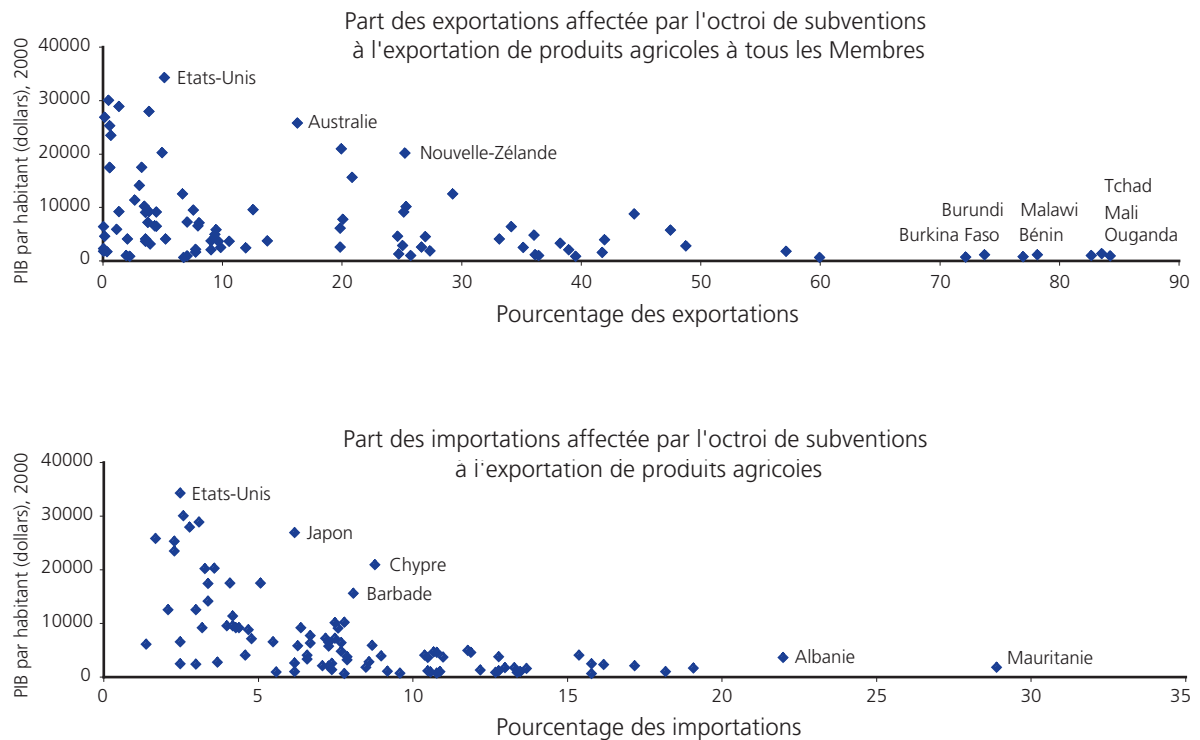
¹⁰⁹ Il convient de noter que les subventions à l'exportation accordées par certains pays en développement ont également une incidence ici.

¹¹⁰ Comme on l'a indiqué plus haut, dans certains cas, l'imposition de restrictions en matière de soutien interne et de subventions à l'exportation aura un effet de bien-être négatif sur certains pays en développement.

¹¹¹ Les effets du programme de réforme de l'agriculture convenu lors du Cycle d'Uruguay sur les pays les moins avancés et les pays importateurs nets de produits alimentaires sont reconnus dans la Décision sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires.

Graphique IIB.8

Part des échanges des Membres affectée par l'octroi de subventions à l'exportation de produits agricoles



Source: Hoekman et al. (2002)

c) Facilitation du commerce

À mesure que les obstacles officiels au commerce sont tombés dans de nombreux pays, on a accordé une attention croissante à l'objectif consistant à assurer que les échanges puissent se faire avec un minimum d'entraves d'ordre réglementaire et administratif. Le programme de l'OMC en matière de facilitation du commerce porte surtout sur les moyens d'accélérer le mouvement, la mise en circulation et le dédouanement des marchandises. Cela requiert une simplification et une harmonisation des procédures commerciales internationales, et notamment des pratiques et formalités qu'impliquent la collecte, la présentation, la communication et le traitement des données nécessaires pour assurer le mouvement des marchandises dans les échanges internationaux. Une approche globale de la facilitation du commerce doit être axée sur un vaste éventail de questions administratives, techniques et infrastructurelles. Une structure réglementaire efficace, bien régie et moderne pour administrer les échanges, permet d'éviter les coûts improductifs qui constituent des obstacles voulus ou non au commerce. De même, des services et installations portuaires efficaces abaissent le coût des échanges. Tous ces avantages de la facilitation du commerce sont, sur le plan conceptuel, très similaires à ceux de la libéralisation du commerce.

Les travaux de l'OMC en matière de facilitation du commerce ont porté sur les obstacles suivants aux échanges:

- l'excès de documentation requise;
- l'absence d'automatisation et l'utilisation insuffisante des technologies de l'information;
- le manque de transparence, les prescriptions en matière d'importation et d'exportation n'étant pas claires ou non spécifiées;
- l'inadéquation des procédures, en particulier l'absence de contrôles fondés sur une vérification des comptes et de techniques d'évaluation des risques; et
- l'absence de coopération entre services douaniers et al. services publics, qui va à l'encontre des efforts visant à traiter efficacement l'augmentation des échanges commerciaux.

Certaines dispositions du GATT de 1947 portaient déjà sur des questions relevant de la facilitation du commerce. L'article V traite de la liberté de transit, l'article VIII des redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation, et l'article X de la publication et de l'application des règlements relatifs au commerce. Certains Membres estiment que l'on pourrait faire fond sur ces dispositions pour harmoniser les législations et réglementations, simplifier les formalités, procédures et documents administratifs et commerciaux et normaliser certains aspects des services de transport. L'une des questions à résoudre est de savoir si une contribution de l'OMC à la facilitation du commerce devrait comprendre l'élaboration de nouveaux droits et obligations juridiques ou s'il convient de suivre une autre approche. Pour certains Membres se pose la question préalable de savoir si l'on pourra parvenir à un consensus explicite sur les modalités afin de permettre aux négociations d'aller de l'avant après la cinquième Conférence ministérielle.¹¹²

Les estimations des gains résultant de la facilitation du commerce varient selon le modèle utilisé et l'approche suivie pour quantifier les coûts des pratiques inefficaces. Les estimations sont généralement fondées sur le montant des économies résultant de la facilitation.¹¹³ Ces estimations vont de 4 à 10 pour cent du montant des échanges. Ces résultats doivent être pris avec précaution car ils correspondent en partie à des améliorations techniques dans le domaine des transports. Celles-ci ne sont pas directement liées au Programme de Doha sur la facilitation du commerce, mais il ne fait aucun doute que les questions discutées dans le cadre de l'OMC entraînent aussi des changements qui se traduisent par des gains importants.

d) **Transparence des marchés publics**

En cette époque où les budgets de nombreux gouvernements sont tirés au maximum, obtenir le plus possible pour l'argent dépensé représente souvent un objectif important de la politique suivie en matière de marchés publics. Si cet objectif n'est pas atteint, le bien-être des pauvres, en particulier, se trouve compromis du fait qu'ils tendent à dépendre davantage des services fournis par l'État dans les domaines de la santé et de l'éducation et dans le domaine social. La politique suivie en matière de passation des marchés publics peut donc renforcer l'action d'ensemble d'un pays en ce qui concerne la réduction de la pauvreté et sa stratégie de développement. D'un autre côté, les pouvoirs publics cherchent parfois à utiliser l'influence implicite dans l'octroi de contrats d'achat de biens et de services pour atteindre d'autres objectifs. Dans certains pays, la passation des marchés publics est un instrument de la politique industrielle, certains fournisseurs se voyant octroyer des contrats sur une base préférentielle. Dans d'autres cas, les décisions en matière de passation de marchés publics peuvent être déterminées par des considérations politiques, y compris de sécurité nationale.

Peuvent être en concurrence pour l'obtention de marchés publics aussi bien des entreprises étrangères que nationales, mais des études (voir Arrowsmith et Trybus, 2003, et Evenett et Hoekman, 2002) ont amplement démontré que certaines mesures des pouvoirs publics peuvent réduire la concurrence en provenance des deux sources. Des procédures d'appel d'offres opaques et des pratiques médiocres en matière de conduite des affaires publiques tendent à décourager les offres potentielles d'entreprises nationales et étrangères, ce qui laisse souvent les pouvoirs publics à la merci des offres d'un petit groupe d'entreprises «initiées». Dans ces situations, les coûts des contrats tendent à être plus élevés. La qualité peut être inférieure et les retards et dépassements de crédits peuvent être plus fréquents. Des exigences indues en matière de préqualification peuvent exclure des soumissionnaires. La réforme des méthodes de passation des marchés publics peut être difficile à mettre en œuvre du fait que des groupes d'intérêts peuvent contrarier les tentatives visant à améliorer les procédures et la transparence (Hunja, 2003).

Les accords commerciaux internationaux, y compris l'Accord plurilatéral de l'OMC sur les marchés publics, ont contribué à établir la possibilité de contester les marchés publics nationaux sur au moins deux plans. Premièrement, ils ont réduit la discrimination explicite à l'encontre des soumissionnaires étrangers, améliorant ainsi l'accès aux marchés. Par exemple, l'Accord de l'OMC interdit les préférences de prix à l'encontre des

¹¹² Une question connexe est celle de l'applicabilité du terme «modalités» à la facilitation du commerce. Ce terme convient pour les discussions concernant la politique de l'investissement et de la concurrence, mais ne convient pas très bien pour les discussions relatives à la facilitation du commerce, car celles-ci portent essentiellement sur certaines dispositions du GATT de 1947 par opposition à la négociation d'un nouvel ensemble d'obligations contraignantes.

¹¹³ Voir, par exemple, Dee, Geisler et Watts (1997).

soumissionnaires étrangers pour les marchés dont la valeur excède certains seuils spécifiés. Deuxièmement, les accords commerciaux internationaux comportent généralement des dispositions visant à améliorer la transparence des mécanismes de passation des marchés, ce qui augmente le nombre d'offres de toutes origines, nationales et étrangères (pour des détails sur la question, voir Evenett et Hoekman, 2003). La transparence des procédures d'appel d'offres se trouve également accrue par les règles commerciales qui exigent que les signataires prennent des mesures précises – parfois publiques – en matière d'appels d'offres, d'évaluation des soumissions et d'adjudication des contrats. L'Accord de l'OMC sur les marchés publics ne compte que 28 signataires et ne couvre pas toutes les entités de ces signataires susceptibles de passer des marchés publics.¹¹⁴

Les quelques analyses empiriques coûts-avantages portant sur la réforme des marchés publics liés au commerce font apparaître des gains concrets. Dans le cas de l'accession de la République de Corée, en 1994/95, à l'Accord plurilatéral de l'OMC sur les marchés publics, Choi (2003) a estimé que les économies réalisées par le gouvernement coréen sur les marchandises provenant de l'étranger sont passées de 18,5 à 23,1 pour cent. Le recours à des appels d'offres limités, dans lesquels le nombre de soumissionnaires potentiels est restreint, a par ailleurs diminué (passant de plus de 27 pour cent à 23,1 pour cent en 1996-1998). De même, Srivastava (2000) estime que si l'Inde signait cet accord de l'OMC, les gains de bien-être seraient de l'ordre de 0,3 à 1,7 pour cent du revenu national.

Dans le cadre du programme de travail de l'OMC, les Membres discutent de la question de savoir s'il convient de renforcer les règles sur la transparence dans la passation des marchés publics. L'accent est mis sur les procédures suivies et non sur les préférences accordées à un groupe de fournisseurs potentiels. En d'autres termes, cette approche ne met pas en cause la passation des marchés publics comme un mécanisme permettant de protéger des fournisseurs particuliers. Les hésitations qu'éprouvent un certain nombre de pays en développement à adopter le programme relatif à la transparence tiennent en partie à leur crainte que leurs possibilités d'utiliser un mécanisme préférentiel de passation des marchés ne s'en trouvent compromises, en particulier à l'égard des fournisseurs étrangers. Cela peut se produire si une transparence accrue encourage davantage d'entreprises étrangères à soumettre des offres pour l'obtention de marchés publics. Il convient cependant de noter que ces mêmes améliorations de la transparence encourageront davantage d'entreprises nationales à soumettre des offres, ce qui peut réduire le nombre de contrats octroyés à des entreprises étrangères. Les effets d'une plus grande transparence sur l'accès aux marchés sont ambigus. Quels qu'ils soient, les bénéficiaires d'une concurrence accrue pour l'obtention des marchés publics sont les contribuables et ceux qui dépendent le plus des biens et services fournis par l'État, à savoir les pauvres. Comme la facilitation du commerce (et l'investissement et la concurrence), le traitement de la transparence dans les marchés publics après la cinquième Conférence ministérielle dépend d'une décision sur les modalités qui doit être prise par consensus explicite.

e) Services

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) énonce un ensemble de règles et de principes multilatéraux régissant le commerce des services.¹¹⁵ L'intangibilité des services, la nécessité d'une interaction directe, dans de nombreux cas, entre fournisseur et consommateur/utilisateur et l'importance d'un contrôle et d'une supervision réglementaires appropriés ont fait que l'élaboration de règles en matière de services est une tâche difficile. L'entrée en vigueur de l'Accord en janvier 1995 a de ce fait constitué une étape décisive dans l'histoire du système multilatéral, comparable à l'institution du GATT en 1948. Cependant, ce n'était là qu'un premier pas. En termes de libéralisation véritable du commerce, très peu de choses ont été accomplies jusqu'ici. Les observateurs tendent à convenir que les engagements pris par les Membres se sont limités pour l'essentiel à confirmer le statu quo. En outre, certains mandats de négociation dans certains domaines d'élaboration de règles sont restés ouverts (réglementation nationale, sauvegardes, marchés publics en matière de services et subventions). Dans le but d'être utile aux négociations en cours sur des engagements spécifiques, l'analyse ci-après se concentre sur les

¹¹⁴ Selon l'étude d'Audet (2002), la valeur des marchés publics susceptibles d'être contestés s'est élevée à 2 100 milliards de dollars en 1998.

¹¹⁵ Voir le recueil d'articles sur la pertinence de l'AGCS pour certains secteurs des services dans OMC (2001c).

obstacles existants au commerce des services. Il convient cependant de faire preuve de prudence. Les obstacles au commerce peuvent résulter non seulement de mesures relevant des dispositions de l'AGCS relatives à l'accès aux marchés et au traitement national, mais aussi de divers facteurs, y compris les prescriptions en matière de licences et de qualifications et les normes techniques appliquées en vue d'objectifs politiques nationaux légitimes. Ces objectifs ne font évidemment pas l'objet de négociations multilatérales.

i) Quantification des obstacles au commerce des services

Comme les transactions prennent des formes diverses, il n'est pas facile de mesurer les obstacles au commerce international des services, et ce pour plusieurs raisons. L'établissement dans un pays ou les activités transfrontières sont des moyens différents de fourniture de services (qui peuvent parfois se substituer l'un à l'autre); d'autre part, les consommateurs peuvent franchir les frontières pour consommer des services fournis à l'étranger. Les fournisseurs sont parfois des entreprises et parfois des particuliers. Certains services ne peuvent être fournis dans des conditions de pleine concurrence. La production et la consommation doivent parfois être simultanées. Les services sont invisibles, n'ont pas de forme physique et sont souvent non homogènes. Un vaste éventail de réglementations gouvernementales s'appliquent au commerce des services. En l'absence de données sur les effets *ad valorem* des restrictions à la concurrence des fournisseurs étrangers, il faut pour estimer les obstacles au commerce des services utiliser diverses techniques. Celles-ci reposent souvent sur un comptage de la fréquence des mesures qui affectent ce commerce (Findlay et Warren, 2000). Des progrès ont également été accomplis pour estimer les effets de ces restrictions sur les prix; on obtient ainsi des éclairages intéressants.

La mesure des obstacles au commerce des services se trouve également compliquée par la diversité des possibilités d'échange, de leur importance et de l'importance relative des différents modes de fourniture.

Comme le commerce international des services est invisible, les principales restrictions prennent la forme de limitations de l'accès aux marchés pour les fournisseurs étrangers et de l'accès aux services étrangers. Une méthode utilisable¹¹⁶ pour identifier les obstacles au commerce des services consiste à les ranger en catégories: restrictions quantitatives, instruments fondés sur les prix, normes, systèmes de licences et de passation des marchés et accès discriminatoire aux réseaux de distribution. Même avec une classification de ce genre, il est très difficile de mesurer les obstacles. Les résultats obtenus sont généralement des mesures relatives plutôt que des mesures absolues. Les mesures relatives permettent d'établir des comparaisons entre pays sans que l'on puisse quantifier l'ampleur des différences caractérisant les obstacles. Ces mesures ne sont pas des équivalents *ad valorem* et n'ont qu'un intérêt économique limité.¹¹⁷

Des études récentes visant à estimer les droits *ad valorem* dans le secteur des services ont été effectuées pour un certain nombre de secteurs; elles font l'objet d'une analyse dans Findlay et Warren (2000). Il convient de noter en particulier les travaux portant sur le secteur bancaire, qui s'efforcent d'évaluer la «marge d'intérêt net» des banques dans différents pays. Warren (2000) et Francois (1999) utilisent une approche quantitative différente de cette approche fondée sur les prix.

Comme on l'a souligné, un élément important compliquant la quantification des obstacles est le rôle joué par la réglementation nationale. L'AGCS reconnaît spécifiquement «le droit des Membres de réglementer la fourniture de services sur leur territoire et d'introduire de nouvelles réglementations à cet égard afin de répondre à des objectifs de politique nationale et, vu les asymétries existantes pour ce qui est du degré de développement des réglementations relatives aux services dans les différents pays, le besoin particulier qu'ont les pays en développement d'exercer ce droit». Comme la plupart des services font l'objet d'une forme ou d'une autre de réglementation nationale, le défi pour les décideurs est de libéraliser le commerce tout en préservant un certain degré de réglementation nationale permettant aux gouvernements d'atteindre leurs autres objectifs.

¹¹⁶ La présente partie s'inspire de l'enquête effectuée par Stern (2002).

¹¹⁷ On peut citer comme études de ce type Hoekman (1996) et PECC (1995a, b). Le modèle de gravitation utilisé par Francois (1999) s'inscrit également dans cette catégorie.

ii) Schémas sectoriels

La quantification des restrictions au commerce des services porte soit sur leurs effets directs sur les entreprises, soit sur les mesures elles-mêmes. L'indice de caractère restrictif utilisé par Hardin et Holmes (2001), par exemple, et l'approche suivie par Hoekman (1996) portent sur les mesures et non sur leurs effets sur le commerce. Dans la présente partie, ces études présentent un intérêt particulier du fait qu'elles permettent d'identifier les obstacles au commerce des services et, partant, de déterminer les paramètres des négociations sur les services.

La conclusion générale que l'on peut tirer de ces études est que les services fournis aux entreprises, les services de consultants, la distribution, les services en matière d'environnement et dans le domaine récréatif font l'objet de restrictions moindres (Hardin et Holmes, 1997; Hoekman, 2000) que les autres secteurs. À titre d'illustration, on trouvera au tableau IIB.1 un indice du caractère restrictif du commerce des services, calculé sur la base des données concernant les régimes appliqués par certains pays.¹¹⁸ Cet indice est pour l'essentiel une mesure compliquée de fréquence, servant à évaluer le caractère restrictif du régime d'un pays en matière de commerce des services sur la base du nombre et de la sévérité des restrictions imposées.¹¹⁹ La valeur de l'indice est comprise entre zéro et 1, 1 correspondant au caractère restrictif le plus élevé. Elle est calculée séparément pour les fournisseurs de services nationaux et étrangers. Le calcul de l'*indice étranger* vise à mesurer toutes les restrictions qui s'opposent à ce que des entreprises étrangères pénètrent un marché et y opèrent. Il couvre à la fois les restrictions *discriminatoires* et *non discriminatoires*. L'*indice national* représente les restrictions appliquées aux entreprises nationales et ne couvre généralement que les restrictions *non discriminatoires* (pour la plupart des services, les restrictions ne sont pas discriminatoires à l'égard des entreprises étrangères). La *différence* entre l'indice étranger et l'indice national donne une mesure de la discrimination exercée à l'encontre des étrangers.

¹¹⁸ On peut obtenir ces données sur le site Web de la Commission de productivité australienne: www.pc.gov.au. Pour les études utilisant cette méthode, voir les articles figurant dans Findlay et Warren (2000).

¹¹⁹ La méthode utilisée pour le calcul de l'indice classe les restrictions selon deux critères. Le premier a trait au fait qu'une restriction s'applique: à l'établissement, c'est-à-dire à la possibilité pour les fournisseurs de services d'établir une présence physique dans un territoire et de fournir des services grâce à cette présence; ou aux opérations en cours, c'est-à-dire aux opérations d'un fournisseur de services après son entrée sur le marché.

Les restrictions en matière d'établissement comprennent souvent des prescriptions de licence pour les nouvelles entreprises, des restrictions concernant l'investissement direct dans des entreprises existantes et des restrictions au mouvement permanent des personnes. Les restrictions appliquées aux opérations en cours portent souvent sur des entreprises exerçant leur activité principale, sur les prix des services et sur le mouvement temporaire des personnes.

Le deuxième critère consiste à classer les restrictions selon qu'elles sont: non discriminatoires, c'est-à-dire qu'elles s'appliquent également aux fournisseurs de services nationaux et étrangers; ou discriminatoires, c'est-à-dire qu'elles ne s'appliquent qu'aux fournisseurs de services étrangers ou nationaux.

Tableau IIB.1

Indice de restriction du commerce des services, diverses branches de production et divers pays

	Services comptables		Service d'architecture		Services bancaires		Services de distribution		Services d'ingénierie		Services juridiques		Services maritimes	
	Indice national	Indice étranger	Indice national	Indice étranger	Indice national	Indice étranger	Indice national	Indice étranger	Indice national	Indice étranger	Indice national	Indice étranger	Indice national	Indice étranger
Afrique du Sud	0,10	0,44	0,00	0,11	0,00	0,19	0,03	0,07	0,01	0,10
Allemagne	0,22	0,39	0,15	0,15	0,00	0,07	0,10	0,24	0,20	0,28	0,19	0,49	0,19	0,39
Argentine	0,11	0,29	0,03	0,16	0,00	0,07	0,09	0,09	0,01	0,15	0,10	...	0,10	0,33
Australie	0,16	0,41	0,03	0,15	0,00	0,12	0,03	0,10	0,04	0,08	0,13	0,42	0,13	0,42
Autriche	0,27	0,57	0,22	0,44	0,00	0,07	0,05	0,19	0,20	0,39	0,33	0,57	0,13	0,35
Belgique	0,28	0,40	0,13	0,29	0,00	0,07	0,18	0,32	0,01	0,02	0,21	0,31	0,15	0,35
Bésil	0,20	0,39	0,07	0,16	0,01	0,51	0,01	0,23	0,04	0,23	0,23	0,52
Canada	0,22	0,42	0,25	0,33	0,00	0,07	0,05	0,19	0,11	0,16	0,31	0,52	0,09	0,32
Chili	0,10	0,35	0,05	0,14	0,29	0,40	0,06	0,13	0,00	0,24	0,12	0,50
Colombie	0,05	0,23	0,12	0,19	0,18	0,47
Corée, Rép. de	0,24	0,48	0,00	0,19	0,19	0,43	0,26	0,33	0,00	0,12	0,11	0,44	0,28	0,58
Danemark	0,20	0,41	0,01	0,02	0,00	0,07	0,09	0,27	0,01	0,04	0,15	0,43	0,08	0,28
Espagne	0,20	0,31	0,18	0,35	0,00	0,07	0,08	0,22	0,17	0,24	0,31	0,45	0,19	0,39
États-Unis	0,20	0,33	0,13	0,23	0,00	0,06	0,00	0,16	0,12	0,19	0,24	0,48	0,17	0,60
Finlande	0,10	0,14	0,01	0,02	0,00	0,07	0,05	0,24	0,01	0,06	0,03	0,14	0,11	0,32
France	0,24	0,31	0,12	0,14	0,00	0,07	0,18	0,33	0,03	0,03	0,22	0,58	0,13	0,33
Grèce	0,18	0,32	0,05	0,29	0,00	0,07	0,05	0,27	0,05	0,20	0,10	0,37	0,13	0,28
Hong Kong, Chine	0,20	0,32	0,09	0,22	0,04	0,09	0,03	0,05	0,08	0,13	0,08	0,27	0,09	0,09
Inde	0,31	0,44	0,02	0,08	0,05	0,60	0,15	0,32	0,00	0,10	0,09	0,40	0,25	0,61
Indonésie	0,00	0,56	0,04	0,30	0,07	0,55	0,09	0,32	0,05	0,24	0,17	0,57	0,21	0,56
Irlande	0,00	0,07	0,05	0,19	0,15	0,35
Italie	0,13	0,43	0,13	0,30	0,00	0,07	0,14	0,29	0,16	0,17	0,18	0,54	0,18	0,38
Japon	0,28	0,43	0,08	0,19	0,13	0,19	0,20	0,25	0,14	0,18	0,33	0,52	0,15	0,41
Luxembourg	0,12	0,31	0,00	0,08	0,00	0,07	0,05	0,17	0,08	0,11	0,10	0,25
Malaisie	0,09	0,51	0,04	0,33	0,27	0,65	0,09	0,40	0,08	0,26	0,13	0,54	0,25	0,52
Mexique	0,14	0,36	0,03	0,31	0,00	0,17	0,00	0,11	0,04	0,33	0,22	0,49	0,17	0,48
Nouvelle Zélande	0,21	0,39	0,04	0,34	0,00	0,06	0,00	0,06	0,00	0,19	0,13	0,47	0,10	0,35
Pays-Bas	0,19	0,22	0,00	0,03	0,00	0,07	0,09	0,24	0,09	0,10	0,10	0,25	0,15	0,35
Philippines	0,29	0,63	0,05	0,33	0,14	0,53	0,06	0,37	0,00	0,15	0,10	0,54	0,17	0,64
Portugal	0,26	0,41	0,13	0,39	0,00	0,07	0,05	0,21	0,18	0,33	0,21	0,41	0,08	0,26
Royaume-Uni	0,18	0,19	0,00	0,07	0,00	0,07	0,05	0,19	0,03	0,07	0,18	0,31	0,06	0,24
Singapour	0,18	0,41	0,00	0,08	0,11	0,37	0,03	0,07	0,01	0,11	0,08	0,42	0,10	0,21
Suède	0,18	0,44	0,00	0,17	0,00	0,07	0,07	0,21	0,01	0,17	0,12	0,27	0,17	0,42
Suisse	0,08	0,27	0,04	0,18	0,00	0,08	0,16	0,33	0,05	0,15	0,24	0,50	0,10	0,35
Thaïlande	0,19	0,49	0,00	0,12	0,00	0,39	0,06	0,39	0,04	0,11	0,10	0,44	0,13	0,60
Turquie	0,09	0,41	0,17	0,39	0,05	0,37	0,06	0,13	0,18	0,37	0,26	0,58	0,08	0,49
Uruguay	0,14	0,46	0,02	0,06
Venezuela	0,00	0,17	0,11	0,26

Source: Australie, Commission de la productivité, <http://www.pc.gov.au/research/memoranda/servicesrestriction/traderestrictivenessindexes.xls>.

Pour ce qui est des différences entre les branches d'activité considérées, le secteur bancaire semble être dans l'ensemble le plus restrictif. La plupart des études, même si l'on tient compte des différences de méthode, parviennent à la conclusion que les services d'infrastructure essentiels, dont les services financiers, les télécommunications et les transports, figurent parmi les secteurs faisant l'objet du plus de restrictions.¹²⁰ Dans certains cas, la comparaison avec les résultats obtenus par la méthode consistant à estimer les effets des restrictions commerciales sur les prix (tableau IIB.2) le confirme. Cela semblerait indiquer que malgré leurs limites, ces méthodes restent utiles pour identifier le caractère restrictif relatif de certains secteurs en matière de commerce des services.

Tableau IIB.2
Effets des restrictions commerciales sur les prix, diverses branches de production et divers pays

	Services bancaires		Services de distribution		Services d'ingénierie		Services de télécommunications	
	Effet interne	Effet externe	Effet interne	Effet externe	Effet interne	Effet externe	Effet interne	Effet externe
Afrique du Sud	0,00	0,15	0,00	0,00	0,01	0,04	0,14	0,21
Allemagne	0,00	0,05	0,03	0,10	0,00	0,00
Argentine	0,00	0,05	0,04	0,04
Australie	0,00	0,09	0,00	0,01	0,02	0,03	0,00	0,00
Autriche	0,00	0,05	0,07	0,15	0,01	0,01
Belgique	0,00	0,05	0,07	0,05	0,01	0,01	0,01	0,01
Brésil	0,01	0,46	0,04	0,06
Canada	0,00	0,05	0,01	0,03	0,03	0,05	0,01	0,03
Chili	0,23	0,34	0,02	0,01	0,02	0,02
Colombie	0,04	0,18	0,11	0,24
Corée, Rép. de	0,15	0,37	0,04	0,08
Danemark	0,00	0,05	0,01	0,01	0,00	0,00
Espagne	0,00	0,05	0,04	0,09	0,02	0,04
États-Unis	0,00	0,05	0,00	0,02	0,00	0,00
Finlande	0,00	0,05	0,01	0,02	0,00	0,00
France	0,00	0,05	0,07	0,05	0,01	0,01	0,00	0,01
Grèce	0,00	0,05	0,00	0,00	0,03	0,05
Hong Kong, China	0,03	0,07	0,00	0,00	0,02	0,05	0,01	0,01
Inde	0,04	0,55	5,61	10,00
Indonésie	0,05	0,49	0,00	0,04	0,03	0,10	0,71	1,38
Irlande	0,00	0,05	0,00	0,03	0,01	0,03
Italie	0,00	0,05	0,01	0,01
Japon	0,10	0,15	0,07	0,02	0,02	0,07	0,00	0,00
Luxembourg	0,00	0,05	0,01	0,01
Malasie	0,22	0,61	0,04	0,08	0,05	0,12	0,07	0,16
Mexique	0,00	0,13	0,02	0,14	0,06	0,14
Nouvelle Zélande	0,00	0,05	0,00	0,01	0,00	0,00
Pays-Bas	0,00	0,05	0,00	0,03	0,05	0,04	0,00	0,00
Philippines	0,11	0,47	0,21	0,73
Portugal	0,00	0,05	0,04	0,06
Royaume-Uni	0,00	0,05	0,00	0,03	0,00	0,00
Singapour	0,08	0,31	0,00	0,00	0,01	0,05	0,02	0,03
Suède	0,00	0,05	0,01	0,07	0,01	0,01
Suisse	0,00	0,06	0,08	0,05	0,01	0,01
Thaïlande	0,00	0,33	0,30	0,55
Turquie	0,04	0,32	0,20	0,34
Uruguay	0,11	0,40	0,08	0,12
Venezuela	0,00	0,13	0,10	0,15

Source: Australie, Commission de la productivité, <http://www.pc.gov.au/research/memoranda/servicesrestriction/traderestrictivenessindexes.xls>.

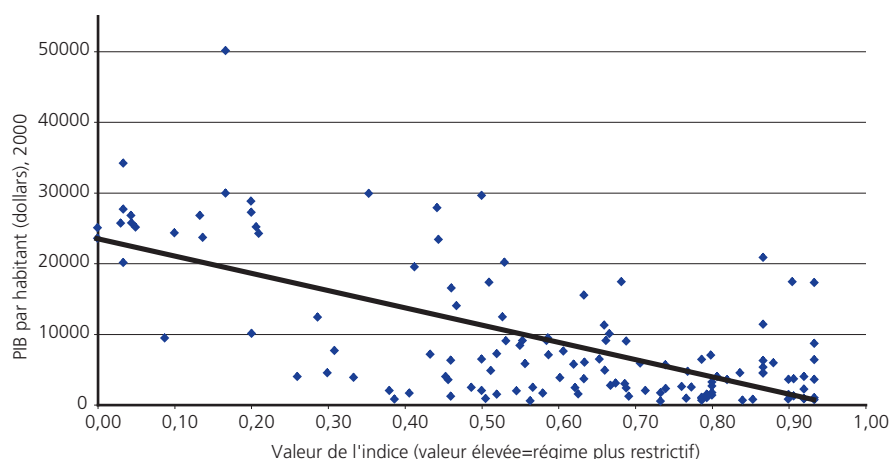
¹²⁰ Selon Francois (1999), les restrictions sont très sévères pour les services de construction dans diverses régions géographiques. Dans certains cas, les estimations pour ce secteur sont doubles de celles obtenues pour les services fournis aux entreprises et les services financiers.

Un autre résultat commun aux diverses études est que les services du secteur public, tels que la santé et l'éducation, n'ont pas fait l'objet d'une libéralisation poussée. Les réserves à l'égard de la libéralisation de ces secteurs sont bien connues, compte tenu des questions sociales et de répartition sous-jacentes à ces services particuliers (Adlung *et al.*, 2002). En ce qui concerne la libéralisation des services sociaux *et al.* services essentiels (tels que la santé, l'éducation, l'alimentation en eau et le ramassage des ordures) et des services fondés sur des réseaux (tels que les télécommunications et les transports), la crainte est en partie que les monopoles publics ne soient simplement remplacés par des monopoles privés, sans guère d'égards aux préoccupations de prix et au principe d'accès universel. Pour tirer avantage d'un régime réglementaire non discriminatoire et ouvert, une déréglementation favorisant la concurrence peut être une condition préalable (Hodge, 2002), de même que l'obligation de fournir sous une forme ou une autre des services universels.

Malgré la diversité des services, lorsque l'on dispose d'estimations sur le caractère restrictif de leur commerce, on parvient également à la conclusion générale que ces restrictions semblent plus importantes dans les pays ayant un PIB par habitant faible. Le graphique IIB.9 en apporte l'illustration pour les télécommunications grâce à l'indice du caractère restrictif du commerce. Différents facteurs peuvent l'expliquer, y compris la difficulté à créer une concurrence véritable lorsque les marchés sont petits et ne comportent que peu de fournisseurs, mais cela soulève la question de savoir si les pays en développement gagneraient à ouvrir leurs marchés dans certains secteurs.

Graphique IIB.9

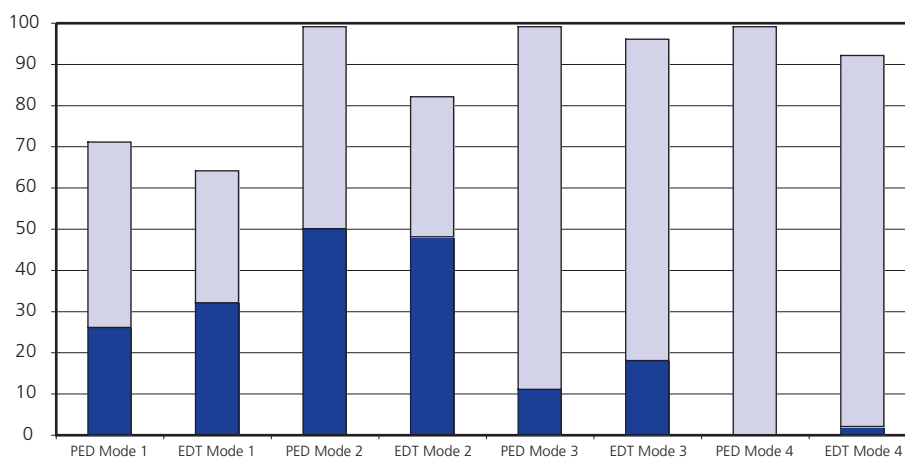
Indice du caractère restrictif du commerce dans le secteur des télécommunications et PIB par habitant



Source: Commission de la productivité, Australie, www.pc.gov.au/research.

Le dernier point à relever en ce qui concerne les types de protection appliqués dans le secteur des services a trait aux différences caractérisant les divers modes de fourniture. Les données sur les engagements spécifiques pris au titre de l'AGCS semblent indiquer que la consommation à l'étranger et la fourniture transfrontières sont les modes les plus ouverts, tandis que la présence commerciale et le mouvement temporaire de main-d'œuvre sont les plus restrictifs (graphique IIB.10) et cela malgré l'importance du mouvement des personnes physiques (Mode 4) pour les pays en développement (encadré IIB.2). Il convient de se montrer très prudent dans l'emploi de ces données, car elles ne mesurent l'ouverture du marché qu'en fonction des rubriques des listes d'engagements spécifiques de l'OMC, sans évaluer l'importance relative commerciale ou économique de ces engagements, ni si ces engagements reflètent le degré véritable d'ouverture.

Graphique IIB.10
Engagements au titre de l'AGCS, par mode de fourniture des services
 (Pourcentage)



La partie supérieure de chaque barre représente les engagements partiels, la partie inférieure les engagements sans limitations
 PED = Pays en développement, EDT = Economies en développement ou en transition

Source: OMC.

Encadré IIB.2: Mouvement des personnes physiques (Mode 4)

Le Mode 4 est défini comme la fourniture d'un service grâce à la présence de personnes physiques d'un Membre sur le territoire de tout autre Membre. L'Annexe sur le mouvement des personnes physiques fournissant des services relevant de l'Accord précise que le mouvement des personnes physiques pour la fourniture d'un service ne couvre pas les personnes physiques qui cherchent à accéder au marché du travail et souligne que les Membres conservent la latitude d'appliquer des mesures concernant la citoyenneté, la résidence ou l'emploi à titre permanent.

À la différence des autres modes de fourniture de services, aucun Membre n'a entièrement libéralisé les services fournis par le Mode 4. La plupart des engagements de libéralisation sont liés au mouvement et à l'emploi du personnel nécessaire pour l'établissement et le maintien d'une présence commerciale (c'est-à-dire cadres, gestionnaires et spécialistes). Les entreprises des pays développés et des pays en développement considèrent les mouvements de Mode 4 comme un complément nécessaire aux engagements concernant les autres modes de fourniture.

Les obstacles au mouvement des personnes physiques comprennent les tests discrétionnaires de nécessité économique, les contingents, les prescriptions avant emploi et la non-reconnaissance des qualifications obtenues dans le pays d'origine.

On ne peut pas estimer avec précision la pertinence des mouvements de Mode 4 par rapport aux autres modes de fourniture prévus dans l'AGCS ou par rapport aux flux migratoires globaux. Il est évident cependant qu'ils sont d'une faible importance relative. En 1996, les migrations de main-d'œuvre dans le monde ont concerné environ 120 millions de personnes, soit 2,3 pour cent de la population mondiale, et les mouvements de Mode 4 ne représentent qu'une faible fraction de ce chiffre. Selon une enquête de Pricewaterhouse Coopers portant sur les mouvements internes aux entreprises en 1997 et 2000, le nombre de ces mouvements aurait pratiquement doublé de 1997 à 2000 (OCDE, 2002c). Les principales raisons en sont la mondialisation de la production et la nécessité de pouvoir transférer du personnel essentiel pour des périodes assez courtes afin de renforcer les opérations de production, de commercialisation, de vente, de service après-vente et de maintenance à l'étranger.

-->

Dans les négociations en cours sur les services, aussi bien les pays développés que les pays en développement ont manifesté un intérêt marqué pour une libéralisation du Mode 4. En général, les pays développés ont mis davantage l'accent sur les mouvements de Mode 3, tandis que les pays en développement se sont intéressés davantage aux mouvements indépendants de l'établissement d'une présence commerciale. Au cours de la dernière décennie, les mouvements de Mode 4 sont devenus plus fréquents en raison des pénuries locales de compétences aussi bien dans les pays développés que les pays en développement et de la prolifération des réseaux mondiaux d'entreprises. On peut remédier aux pénuries locales de compétences par le recrutement de travailleurs migrants, les personnels infirmiers et les spécialistes des technologies de l'information et des télécommunications constituant à cet égard des exemples connus. Cependant, la situation du marché du travail évolue rapidement, comme on l'a vu récemment dans les secteurs de l'informatique et des télécommunications. Par conséquent, l'un des défis majeurs des négociations en cours pourrait être de concilier le caractère permanent des engagements au titre de l'AGCS et l'évolution rapide de la situation du marché du travail et la souplesse qu'exigent les changements techniques et structurels de l'environnement des entreprises. D'autres défis importants ont trait à la transparence des règles d'immigration et à la crainte que les mouvements temporaires de Mode 4 n'aboutissent à une migration permanente de fait.

Ce qui est certain, en tout cas, c'est que les mouvements de personnes physiques ont fait l'objet d'une ouverture limitée par rapport aux autres modes de fourniture de services (Chanda, 2002). Cent Membres de l'OMC ont pris des engagements au titre du Mode 4. Sur 328 inscriptions, 135 ont trait à des mutations internes de cadres, de gestionnaires et de spécialistes (l'une des rubriques étant la catégorie «divers»), tandis que 70 concernent les visiteurs d'affaires. Seulement 17 rubriques portent sur des catégories de travailleurs autres que les travailleurs hautement qualifiés ou les cadres. Pour les pays en développement, il existe une certaine asymétrie dans ce type de protection, car ils ont beaucoup à gagner de la libéralisation des mouvements de main-d'œuvre, tandis qu'en matière de présence commerciale, ce sont les pays développés qui sont les principales sources de capitaux.

iii) Gains tirés de la libéralisation des services

Les services fournis aux entreprises, les services financiers, les télécommunications et les transports sont quatre secteurs importants pour le développement. Les gains potentiels que permet la réduction des obstacles au commerce dans ces secteurs sont examinés dans la présente partie. En raison du manque de données, il existe peu d'études empiriques de bonne qualité sur les avantages de la libéralisation du commerce des services. On trouve cependant un nombre croissant d'ouvrages qui simulent les effets d'une telle libéralisation en utilisant des modèles théoriques mais réalistes, fondés sur des données concernant la protection du même ordre que celles utilisées dans la partie précédente.

Services aux entreprises

Les services aux entreprises font appel des compétences élevées et offrent aux clients des solutions adaptées qui ont pour effet d'accroître leur capacité d'innovation, leur productivité et leur capacité concurrentielle. Parfois, ils leur apportent un élément «manquant» qui débloque leurs possibilités d'exportation. On peut citer cet égard les services géologiques et d'ingénierie nécessaires pour produire et exporter pétrole et minéraux, les services techniques et de commercialisation nécessaires pour pénétrer les marchés de la mode et les services Internet pour exporter des services d'appui de type «back-office» haute intensité de main-d'œuvre.

L'investissement étranger direct (IED) et le mouvement de personnes physiques sont des éléments complémentaires dans ces services, car souvent on ne peut trouver localement le personnel essentiel nécessaire en raison de la pénurie de compétences dans le pays d'accueil, mais aussi parce que dans une certaine mesure les compétences sont spécifiques certaines entreprises du fait qu'elles se spécialisent chacune dans un créneau particulier du marché. Il en résulte que la libéralisation de l'IED (Mode 3) dans ces services n'aura pas tous les effets désirés, si le Mode 4

n'est pas aussi libéralis. On trouve dans Markusen *et al.* (2000) une analyse des effets de la libéralisation de l'IED sur les services fournis aux entreprises des pays en développement.¹²¹ Il en ressort que l'arrivée de sociétés étrangères fournissant des services aux entreprises encourage les activités manufacturières modernes dans le pays d'accueil. Le fait de pouvoir accéder aux services élaborés que fournissent aux entreprises ces sociétés étrangères augmente la compétitivité des fabricants locaux sur leur marché intérieur et parfois également l'exportation. Selon l'étude, même si les sociétés étrangères de services aux entreprises importent de nombreux employés, ceux-ci sont complémentaires des travailleurs qualifiés locaux. La demande en ce qui concerne ces derniers augmente, en particulier dans les entreprises qui adoptent des techniques de fabrication modernes, ce qui entraîne une hausse des salaires de ces travailleurs qualifiés.

Services financiers

Comme on l'a indiqué plus haut, la manière dont un pays utilise ses ressources (par opposition à sa dotation en ressources) constitue de très loin le principal facteur déterminant son niveau de revenu et sa croissance économique. Le secteur financier joue un rôle clé dans la répartition efficace des ressources dans le temps et dans l'espace dans un environnement incertain. Le rôle de ce secteur dans l'économie peut se résumer en cinq fonctions: faciliter les échanges, opérations de couverture, diversifications et mises en commun de risques; allouer les ressources; surveiller les gestionnaires et assurer le contrôle des entreprises; mobiliser l'épargne; et faciliter les échanges de marchandises et de services (Levine, 1997).

Dans un monde où l'information serait parfaite et où le risque n'existerait pas, on n'aurait guère besoin d'intermédiaires financiers. Mais, dans le monde réel, l'information est chère et les risques sont considérables. En outre, il existe un lien direct entre le risque d'un projet et ce qu'il peut rapporter. Les projets d'un bon rendement sont souvent aussi des entreprises à grande échelle nécessitant des périodes de gestation considérables. Dans un tel monde, les meilleurs projets n'ont guère de chance de se réaliser sans services financiers capables de fournir un financement à long terme tout en assurant des liquidités permettant aux épargnants de convertir facilement leurs avoirs en pouvoir d'achat lorsqu'ils le souhaitent. Dans les pays en développement où le secteur financier est étroit et se limite essentiellement à fournir des prêts à court terme, par exemple à des fins de trésorerie, les projets doivent être financés au moyen de bénéfices non distribués et il en résulte probablement la perte d'un certain nombre de possibilités. On a soutenu par ailleurs que le développement du secteur financier a été une condition préalable à la révolution industrielle et qu'il constitue un bon indicateur de la croissance économique ultérieure (Levine 1997).

L'importance du secteur financier pour le développement économique ne fait aucun doute. Mais l'ouverture au commerce des services financiers améliore-t-elle le fonctionnement du secteur des services financiers? Dans l'affirmative, la libéralisation de ce commerce améliorerait les résultats de l'économie dans son ensemble. Dans le secteur bancaire, les faits tendent à apporter à cet égard une réponse positive. Il ressort des études spécifiques et de l'analyse économétrique transversale examinées dans Levine (2001) que la présence de banques étrangères exerce sur les banques locales une pression concurrentielle et se traduit pour elles par une baisse importante de leurs frais généraux. En outre, les banques étrangères introduisent souvent de nouveaux produits et peuvent stimuler des améliorations du système national de supervision et de réglementation. De ce fait, bien que les banques étrangères limitent souvent leurs activités à certains créneaux du marché local, leur simple présence a pour effet d'accroître la concurrence et d'améliorer le fonctionnement des banques locales, les forçant à développer la gamme de leurs services et en accroître la qualité. En outre, l'arrivée de banques étrangères stimule également l'amélioration des systèmes de supervision et du cadre juridique des banques.

Les pays pauvres tendent à avoir des secteurs financiers étroits, caractérisés par une forte concentration de risques, des coûts relativement élevés et une palette de services réduite. Ces faiblesses sont dues à la petite taille de leur marché et au fait qu'il existe des économies d'échelle dans le système financier. Comme dans les autres secteurs examinés ici, l'ouverture au commerce permet aux entreprises de profiter d'économies d'échelle et d'élargir l'éventail de leurs services, pour autant que les marchés local et étranger soient suffisamment intégrés. Sinon, les banques étrangères se heurtent comme les banques locales aux problèmes dus à l'étroitesse du

¹²¹ L'étude est fondée sur un modèle d'IED dans les services aux entreprises et l'hypothèse que les entreprises étrangères doivent importer un intrant spécifique pour commencer leurs opérations. On peut raisonnablement interpréter cet intrant spécifique comme consistant en visites ou l'emploi temporaire de personnel qualifié.

marché. Il ressort en fait d'une étude récente (Claessens et al., 2001) que les banques étrangères ont des frais généraux plus élevés dans les pays à faible revenu que dans les pays à revenu élevé. En outre, elles ont des marges nettes d'intérêt et des frais généraux plus élevés que les banques locales dans des pays à faible revenu (sauf en Afrique). Dans les pays pauvres, les gains résultant de la libéralisation dépendent par conséquent de la mesure dans laquelle la libéralisation élargit le marché financier et de la qualité de la réglementation du secteur financier. Enfin, dans le secteur des services financiers, la libéralisation du commerce peut accroître l'exposition aux risques liés aux chocs externes et à l'instabilité des taux de change. C'est pourquoi, dans les pays en développement ayant des secteurs financiers peu développés, des dispositions prudentielles médiocres et des arrangements non fondés sur le marché (par exemple, un rationnement administratif des crédits et des contrôles sur les taux d'intérêt), il est tout aussi important d'établir un cadre réglementaire adéquat que de favoriser la concurrence de fournisseurs étrangers et sans doute préférable de le faire d'abord.

Télécommunications

L'existence de télécommunications efficaces assure un moyen bon marché de rechercher, de rassembler et d'échanger de l'information, ce qui constitue un ingrédient essentiel de toute activité économique ainsi que du dialogue social. On doit par conséquent s'attendre à ce que l'existence de services de télécommunication et leur qualité aient un effet important à la fois sur le niveau de productivité de l'économie et sur la qualité de la vie. Les télécommunications sont sujettes à des effets de réseau: l'intérêt d'une ligne téléphonique ou d'une connexion Internet pour un particulier ou une entreprise dépend directement du nombre d'autres personnes ou entreprises qui sont également connectées au service. Par conséquent, le nombre de connexions doit atteindre un seuil critique avant que l'on ait un effet appréciable sur la productivité. Selon une étude récente de l'impact des télécommunications sur la croissance économique de 21 pays de l'OCDE au cours de la période 1970-1990, il existe un lien direct important entre l'investissement consacré à l'infrastructure des télécommunications et la croissance économique. En outre, l'impact est plus grand dans les pays offrant un service universel.¹²² C'est pourquoi, l'investissement dans les télécommunications a tendance à avoir un effet plus marqué sur la croissance des pays assez développés, encore qu'il ait un effet direct sur la croissance de l'ensemble de l'échantillon (Röller et Waverman, 2001).

Étant donné que dans les pays de l'OCDE l'investissement dans les télécommunications a eu au cours de la période 1970-1990 un effet direct (mais non linéaire) sur la croissance et un effet plus important que tout autre investissement dans le domaine des équipements, il se pose la question de savoir si la libéralisation du commerce peut affecter le taux de pénétration des télécommunications. Au cours des années 90, la plupart des pays de l'OCDE et de nombreux pays en développement ont libéralisé leur secteur des télécommunications. Warren (2000) a évalué l'effet de cette libéralisation sur le taux de pénétration des télécommunications d'après le nombre de lignes mobiles et de lignes fixes par centaine d'habitants. Cette estimation tient compte d'autres variables, en particulier du niveau de revenu et de la densité démographique. Il ressort de l'étude que l'ouverture à de nouveaux arrivants (nationaux ou étrangers) du marché national en ce qui concerne les lignes fixes n'a que peu d'effet sur le taux de pénétration dans les pays disposant déjà d'un service universel, mais entraîne néanmoins une amélioration de la qualité du service (Trewin, 2000). Dans les pays en développement, par contre, sous l'effet direct de la libéralisation, le taux de pénétration a augmenté au point de doubler en Chine. On obtient des résultats analogues pour les réseaux mobiles, mais avec des gains encore plus importants.

Si l'on utilise la méthode de Warren pour estimer l'effet de la libéralisation du commerce sur les taux de pénétration de la téléphonie mobile, on constate que les pays les moins avancés sont beaucoup plus susceptibles d'avoir un réseau de téléphonie mobile, s'ils autorisent l'entrée d'entreprises étrangères que si leur marché est réservé aux entreprises locales, à savoir généralement l'exploitant du système de téléphonie fixe en place. En outre, lorsque le PIB par habitant est inférieur à 3 500 dollars, l'écart entre les taux de pénétration, selon que le marché est fermé ou ouvert, est supérieur à 100 pour cent, cet écart tombant à environ 12 pour cent pour un niveau de revenu de 25 000 dollars.¹²³ Comme l'indiquent ces estimations, l'ouverture augmente la fourniture de services et ceci davantage dans les pays en développement et les pays les moins avancés. Cette fourniture accrue de services améliore à son tour l'efficacité de l'économie dans son ensemble, mais il faut se souvenir ici que l'effet est plus important dans les pays riches.

¹²² Le service universel est défini comme un nombre de lignes fixes supérieur à 40 pour 100 habitants.

¹²³ Les niveaux de revenu pour 2000 (ou l'année la plus récente pour laquelle on dispose de données) sont exprimés en dollars de 1995.

Transports et autres services d'infrastructure

Jusqu'à une date récente, on n'a généralement pas tenu compte du coût des transports dans les analyses des politiques commerciales. Cependant, à mesure que l'on élimine les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, les coûts de transport deviennent le dernier obstacle au commerce et on leur consacre davantage d'attention. Il est évident que ces coûts sont fonction de la distance, du poids et de la valeur de la cargaison et de la fréquence des escales dans les ports, autant de facteurs qui sont plus ou moins déterminés par la géographie et les caractéristiques des marchandises expédiées. Cependant, un doublement de la distance maritime n'entraîne qu'une augmentation de 20 pour cent du coût du transport. Cela indique qu'il existe des coûts fixes considérables liés à l'infrastructure, à la manutention portuaire, au dédouanement, etc., qui sont au moins aussi importants que la distance physique entre partenaires commerciaux (potentiels) (Clark et al., 2001). Selon cette étude, le fait pour un port de figurer dans le quartile des ports les moins efficaces au lieu du quartile des plus efficaces équivaut à un éloignement supplémentaire de 60 pour cent par rapport au grand marché le plus proche. Il est probable qu'une meilleure réglementation et une concurrence accrue dans le pays et de la part des fournisseurs de services étrangers amélioreraient l'efficacité des ports et, ce faisant, réduiraient les coûts de transport (Venables, 2001).

Pour ce qui est de l'effet des coûts de transport sur le volume des exportations, Radelet et Sachs (1998) ont estimé l'influence de ces coûts sur la croissance des exportations de 43 pays en développement en prenant comme indicateur le rapport c.a.f./f.a.b.¹²⁴ Selon cette étude, une augmentation de 5 pour cent du rapport c.a.f./f.a.b. réduit le taux de croissance annuel à long terme des exportations d'articles manufacturés non primaires d'un montant équivalant à 0,2 pour cent du PIB.¹²⁵ Il est donc évident que des coûts de transport élevés entravent les exportations et par voie de conséquence la croissance due aux exportations. En outre, si l'exportateur subit les prix des marchés internationaux, des coûts de transport élevés réduisent les recettes nettes à l'exportation et les salaires du pays exportateur. Il faut cependant noter que les facteurs d'augmentation des coûts de transport ne peuvent tous se réduire par le simple jeu de la concurrence. Les petits pays éloignés n'ont guère de contrôle sur le comportement des compagnies de transport étrangères et les problèmes sont parfois dus en premier lieu à l'insuffisance des investissements dans les infrastructures de base.

En résumé, les services financiers, les télécommunications, les services fournis aux entreprises et les autres services d'infrastructure constituent le liant qui maintient l'économie tandis que la fourniture de services efficaces à bas prix améliore le fonctionnement et la productivité de l'ensemble de l'économie. La perception très répandue que les technologies de l'information et des télécommunications sont des technologies d'usage général qui améliorent la productivité et le progrès technique de l'ensemble de l'économie est à l'origine de l'Accord sur les technologies de l'information. On peut invoquer des arguments analogues pour une libéralisation bien pensée des services d'infrastructure de base.

f) Conséquences pour le Programme de Doha pour le développement

Les questions d'accès aux marchés revêtent une importance capitale pour de nombreux Membres de l'OMC. Les débouchés, parallèlement à la qualité des règles commerciales, définissent les conditions de l'engagement des pays dans le système commercial. Pour les pays en développement, il est essentiel d'agir sur les niveaux résiduels de protection tarifaire et non tarifaire des marchés des pays développés, lesquels sont relativement ouverts aux importations. Cette protection résiduelle concerne essentiellement des produits présentant un intérêt à l'exportation pour les pays en développement, tels que les produits agricoles et les produits industriels exigeant une forte densité de main-d'œuvre. Cependant, compte tenu de l'importance croissante du commerce Sud-Sud (voir plus haut, partie IB.1), les pays en développement ont également intérêt à traiter la question des droits de douane élevés sur leurs propres marchés. Ces arguments s'ajoutent aux thèses habituelles et largement acceptées concernant les avantages que tirent les pays de leurs propres efforts de libéralisation.

¹²⁴ La valeur c.a.f. (coût, assurance, fret) représente le coût d'un article importé au point d'entrée dans le pays importateur et comprend les coûts d'assurance, de manutention et de fret, tandis que la valeur f.a.b. (franco à bord) représente le coût d'un article importé au point d'expédition par l'exportateur.

¹²⁵ Ces chiffres se vérifient pour les trajets maritimes jusqu'au grand marché mondial le plus proche, les pays enclavés et le niveau de PIB initial.

Les négociations au sein de l'OMC portent surtout sur les taux de droits consolidés, ce qui soulève la question de savoir dans quelle mesure le cycle actuel de négociations améliorera suffisamment l'accès aux marchés, si elles ne portent pas sur les taux appliqués. Un résultat axé sur le développement voudrait qu'il étende les consolidations en ce qui concerne les produits industriels et réduise l'écart entre taux consolidés et taux appliqués. Ce dernier objectif pourrait être atteint par diverses modalités correspondant au niveau d'ambition et aux lignes directrices énoncées dans la Déclaration ministérielle de Doha (encadré IIB.3).

Les questions d'accès aux marchés se caractérisent par un certain nombre d'asymétries. Pour ce qui est des droits de douane, les pays en développement peuvent largement améliorer l'accès à leurs marchés (cela s'ajoutant à ce qui a été mentionné à propos de la protection tarifaire résiduelle des pays développés). Pour ce qui est des mesures non tarifaires, telles que le soutien interne et les subventions à l'exportation, ce sont les mesures que prendront les pays développés qui seront particulièrement avantageuses autant pour eux-mêmes que pour les pays en développement qui sont leurs partenaires commerciaux.

S'agissant des autres aspects de l'accès aux marchés, notamment la facilitation du commerce, il n'y a pas d'asymétrie comparable permettant des arrangements mutuellement avantageux impliquant l'échange de concessions tarifaires et non tarifaires. Les gains proviendront d'une coopération mutuelle favorisant la transparence et l'efficacité, sous réserve de veiller à ce que les pays en développement aient une capacité de mise en œuvre suffisante.

En ce qui concerne les services, il existe encore de vastes possibilités de libéralisation, tant de manière autonome que pour tirer profit des engagements contraignants découlant de l'AGCS (Gamberale et Mattoo, 2002). La méthode des listes positives de l'AGCS permet aux Membres de s'acheminer progressivement vers une ouverture des marchés, à des rythmes différents selon les secteurs et les modes de fourniture. On a souligné l'importance, sur le plan du développement, de services d'infrastructure efficaces, généralement disponibles et à prix corrects, comme les services de transport et de télécommunication et les services financiers. On a aussi mentionné la nécessité de réformes concomitantes des réglementations au niveau national et, dans certains cas, de réformes qui précèdent la libéralisation.

Encadré IIB.3: Modalités des négociations tarifaires

On a utilisé dans le passé diverses méthodes pour négocier les réductions de droits consolidés, la première étant celle de la demande et de l'offre. Cette technique, qui repose sur une approche par produit, s'est révélée compliquée et a donné des résultats qui n'étaient pas particulièrement ambitieux. On s'est écarté deux fois de manière importante de cette approche au cours du Kennedy Round: les pays industrialisés y ont adopté une technique de réduction tarifaire linéaire et les pays en développement se sont vu accorder la possibilité «d'une réciprocité qui ne soit pas totale» (Hoda, 2001).

Lors du Tokyo Round, on a fait explicitement référence à des «formules appropriées». Un certain nombre de propositions ont été formulées en réponse à ce mandat, y compris certaines dont l'effet, contrairement à la réduction linéaire, était des réductions plus élevées pour les taux tarifaires élevés.¹ C'est la proposition de la Suisse qui a finalement été adoptée; elle spécifiait que les nouveaux taux tarifaires devraient être calculés selon la formule:

$$t_1 = \frac{\alpha \times t_0}{\alpha + t_0}$$

dans laquelle α était le coefficient dont conviendraient les participants au cours des négociations, t_0 le taux de droit initial et t_1 le taux de droit final.

Pour l'application de cette formule, certains pays ont utilisé un coefficient de 14, et d'autres un coefficient de 16. Il convient de souligner que la formule n'a pas été universellement appliquée par tous les pays et que ceux qui l'ont fait l'ont appliquée avec des exceptions.

Les mandats pour les négociations du Cycle d'Uruguay et le Programme de Doha pour le développement ne mentionnaient pas spécifiquement l'utilisation de formules comme modalité principale. Cependant, au cours des deux négociations, les propositions de modalités fondées sur des formules ont occupé le devant de la scène. Dans les négociations de Doha en cours, certains Membres ont proposé d'appliquer la formule suisse mentionnée plus haut assortie d'un coefficient de 25. Dans les négociations relatives à l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, les États-Unis ont proposé d'appliquer la formule suisse avec un coefficient de 8 pour certaines phases de leur plan de réduction tarifaire. Des variantes de la formule suisse tenant compte de la diversité des caractéristiques des Membres ont également été proposées.²

Le projet de proposition du Président pour les négociations de Doha sur les produits agricoles s'appuyait sur l'approche utilisée au cours du Cycle d'Uruguay, à savoir prendre comme objectif un taux de réduction fondé sur la moyenne arithmétique des taux tarifaires hors contingent, avec une réduction minimum par ligne tarifaire.³ Ces réductions s'appliqueraient à trois bandes tarifaires différentes avec une réduction moyenne plus élevée pour la tranche supérieure. Une approche similaire a été proposée pour les pays en développement, mais avec des seuils plus élevés pour les droits devant être réduits et des réductions proportionnellement plus faibles.

Dans le cadre des négociations de Doha sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, le Président a proposé de tenir compte d'un certain nombre d'éléments pour la réduction des droits de douane.⁴ L'élément central de cette proposition est la formule ci-après, qui s'appliquerait⁵ ligne par ligne:

$$t_1 = \frac{B \times t_a \times t_0}{B \times t_a + t_0}$$

dans laquelle

t_1 représente le taux de droit final, qui devra être consolidé sur une base ad valorem

t_0 représente le taux de base pour les négociations

t_a représente la moyenne des taux de base

B est un coefficient unique que devront déterminer les participants.

-->

Le coefficient t_a introduit dans la formule une réciprocité qui n'est pas totale. Un coefficient plus élevé implique une réduction plus faible; or, les pays en développement en général ont en moyenne des droits plus élevés (graphique IIB.5).

Le Président a proposé en outre que les Membres envisagent d'éliminer les droits de douane dans certains secteurs présentant un intérêt à l'exportation pour les pays en développement. Comme pour les produits agricoles, sa proposition concernant l'accès aux marchés pour les produits non agricoles tient compte du traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement.

Source: OMC.

- ¹ Pour de plus amples détails sur les caractéristiques générales des formules qui ont été utilisées pour les négociations réciproques, voir le document TN/MA/S3/R1 de l'OMC et Panagriya (2002).
- ² On trouvera les diverses formules proposées dans le Groupe de négociation sur l'accès aux marchés dans le document TN/MA/S3/Rev.2 de l'OMC.
- ³ Pour la proposition complète ainsi qu'une approche possible en ce qui concerne la négociation sur les questions de soutien interne et de concurrence à l'exportation discutées dans la partie consacrée aux mesures non tarifaires, voir le document TN/AG/W/1/Rev.1 de l'OMC.
- ⁴ Pour la proposition complète, voir le document TN/MA/W/35 de l'OMC.
- ⁵ Un certain nombre de critères techniques doivent être réunis avant que la formule puisse être appliquée, notamment la définition des taux de base et la conversion des droits ad valorem en droits non ad valorem. On trouvera ces renseignements dans le document TN/MA/W/35 de l'OMC.

3. FACILITATION DE L'OUVERTURE EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT

Comme on l'a vu dans la section IIA, le commerce n'est pas une fin en soi ni, par conséquent, son expansion sans limite. Mais rares sont ceux qui contestent que le commerce peut contribuer puissamment au développement et constitue un élément essentiel qui accompagne la croissance. La spécialisation par le commerce permet une répartition plus efficace des ressources et peut entraîner une plus grande efficacité grâce à la concurrence. Et, au-delà de ces gains statiques, le commerce peut engendrer des transferts de technologie, approfondir et diversifier les structures de production et contribuer à la modernisation de l'économie. Ces aspects sont suffisamment connus pour qu'il ne soit pas nécessaire de s'y étendre ici.

Il est également bien compris que les pays en développement se heurtent souvent à des contraintes qui les empêchent de bénéficier de la libéralisation du commerce aussi rapidement que les pays à revenu plus élevé. L'importance d'un enchaînement approprié des mesures et de la libéralisation des échanges qui doit les accompagner dans un environnement macro-économique sain et avec une base réglementaire adéquate est aujourd'hui mieux comprise. Les pays en développement peuvent éprouver des difficultés à supporter des ajustements, lorsque les pouvoirs publics et les particuliers n'ont pas les ressources nécessaires pour financer les transferts de main-d'œuvre dans d'autres métiers et que leurs marchés des capitaux et du travail fonctionnent mal et entravent les transferts nécessaires de ressources. Dans certaines situations, la libéralisation du commerce peut avoir un effet particulièrement négatif sur les groupes vulnérables de l'économie. En outre, les pays à revenu bas, dont les institutions sont faibles, peuvent éprouver des difficultés à tirer pleinement profit des possibilités qu'offre la libéralisation du commerce. Ils éprouveront également des difficultés à mettre en œuvre certaines règles de l'OMC, ce qui soulève la question de l'équilibre à établir entre les coûts de mise en œuvre et les avantages de certains accords pour l'économie.

a) Traitement spécial et différencié

Comme on l'a vu à la section IIA, tout semble indiquer que les pays qui ont cherché à s'intégrer dans l'économie internationale et œuvré activement pour surmonter ces contraintes ont obtenu de meilleurs résultats que ceux qui ont eu tendance à s'isoler pour se protéger. Dans la mesure où les pays en développement sont confrontés à des contraintes différentes de celles des pays industrialisés, un traitement spécial et différencié (TSD) se

justifie dans le système commercial multilatéral. Il s'agit de toute évidence d'une question d'équilibre et d'accent et c'est ce qui rend l'identification de dispositions appropriées en matière de TSD essentielle pour les pays en développement lorsqu'ils définissent leurs intérêts nationaux par rapport à l'OMC et au Programme de Doha. Le TSD, cependant, n'est guère une panacée, si on l'interprète comme un effort visant réduire au minimum les engagements des pays en développement. L'idée qu'un engagement moindre dans le cadre de l'OMC signifie davantage de développement peut paraître ridicule ainsi exprimée, mais certains critiques de l'OMC semblent travailler implicitement sur la base d'une telle hypothèse. Les dispositions relatives au TSD doivent être axées sur les questions de définition des grandes orientations et de choix du moment et sur l'alignement des engagements contractuels au sein de l'OMC sur les besoins et priorités de développement. Tout comme les efforts visant à n'accepter que le minimum d'engagements, l'imposition dans le cadre de l'OMC d'engagements déconnectés de tout intérêt économique national clairement exprimé ne contribuera guère au développement.

i) Historique des dispositions spéciales en faveur des pays en développement dans le système commercial multilatéral

Une bonne compréhension de l'évolution des dispositions du système commercial multilatéral spécifiquement conçues pour les pays en développement permet aujourd'hui d'avoir une perspective utile du TSD dans le cadre du Programme de Doha. Dans ce bref aperçu de la façon dont la question du TSD a évolué dans le système du GATT/de l'OMC, on peut distinguer quatre phases. La première va de la création du GATT (1948) au début du Tokyo Round (1973). La deuxième phase est constituée par le Tokyo Round lui-même (1973-1979). La troisième phase va du Tokyo Round à la fin du Cycle d'Uruguay, c'est-à-dire de 1979 à 1995. La quatrième phase s'étend de la fin du Cycle d'Uruguay à ce jour. On a distingué ces différentes phases parce qu'elles couvrent chacune d'importants événements et tendances concernant la participation des pays en développement au système commercial multilatéral.

La *première phase*, qui va jusqu'au début du Tokyo Round (1973), a été dominée par les questions d'accès aux marchés, en particulier les conditions d'accès aux marchés des pays développés pour les exportations des pays en développement. En 1957, la douzième session ministérielle des Parties Contractantes du GATT a été une étape historique de cette période. Le protectionnisme agricole, les fluctuations des prix des produits de base et le fait que les recettes d'exportation des pays en développement ne progressaient pas au même rythme que leur demande d'importations y ont été identifiés comme des caractéristiques indésirables de l'environnement commercial international. Un Groupe d'experts, présidé par le professeur Gottfried Haberler, fut établi pour examiner les tendances du commerce international à cet égard. Le Rapport Haberler, présenté en 1958, a confirmé que les recettes d'exportation des pays en développement étaient insuffisantes pour satisfaire leurs besoins de développement; il était axé essentiellement sur le fait que les obstacles au commerce imposés par les pays développés constituaient une part importante du problème, mais se montrait également critique à l'égard de certains obstacles imposés par les pays en développement. En réaction au rapport, les Parties Contractantes du GATT ont établi trois comités chargés d'élaborer un Programme d'action coordonné orienté vers l'expansion du commerce international. Le Comité III s'est penché sur les obstacles aux exportations maintenus par les pays développés. En 1963, il est parvenu à élaborer un Plan d'action en huit points, qui appelait notamment au gel de tous les obstacles au commerce imposés par les pays développés en ce qui concerne les produits présentant un intérêt pour les pays en développement et l'élimination de tous les droits de douane sur les produits tropicaux et autres produits primaires. Le Programme d'action est devenu partie intégrante du Kennedy Round (1964-1967), mais n'a jamais fait l'objet d'une mise en œuvre poussée. On ne peut qu'éprouver une impression de déjà vu entre ce qui s'est passé il y a une quarantaine d'années et le débat d'aujourd'hui.

Sur le plan institutionnel, l'évolution de la pensée en matière de développement, suscitée par la thèse Prebisch-Singer, a été consacrée par la création, en 1964, de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).¹²⁶ La naissance de la CNUCED, le nombre croissant d'États nouvellement indépendants après la décolonisation de l'Afrique, de l'Asie et des Caraïbes, la guerre froide et le succès avec lequel les pays en développement avaient pu placer au centre des débats du GATT les questions les concernant sont autant de facteurs qui ont contribué, en 1965, à la décision d'établir la Partie IV du GATT.¹²⁷ Celle-ci consistait en trois articles sur le commerce et le développement.¹²⁸ Conçue pour promouvoir le développement et les intérêts des pays en développement dans le système commercial, elle n'a jamais été qu'un ensemble d'engagements de type «effort maximal» sans force juridique, fait qui a contribué au mécontentement de nombreux pays en développement jusqu'à ce jour. Un élément particulièrement important de la Partie IV a cependant été l'affirmation, à l'article XXXVI:8, du principe de non-réciprocité. La non-réciprocité signifiait que l'on n'attendait pas des pays en développement qu'ils prennent dans le cadre des négociations commerciales des engagements non compatibles avec leurs besoins individuels en matière de développement, de finances et de commerce. Elle n'a jamais été définie de manière plus précise et, tout comme la notion étroitement liée de TSD adoptée plus tard, la définition de la réciprocité ou de son contraire n'a jamais été précisée d'une manière qui aurait permis d'éviter certains des débats qui continuent à dominer les discussions concernant la participation des pays en développement au système commercial.

Au moment où commençait la *deuxième phase* de cette évolution (Tokyo Round, 1973-1979), le pendule – en ce qui concerne le débat sur les politiques commerciales – avait commencé à s'éloigner des questions de remplacement des importations pour favoriser le développement des exportations. On commençait à mieux comprendre les limites inhérentes et les effets de distorsion sur le commerce d'un recours excessif au remplacement des importations. Le glissement vers une attitude plus neutre en matière d'incitations commerciales impliquait une plus grande ouverture à la concurrence des importations ainsi que l'élimination des préventions à l'égard des exportations. D'un point de vue institutionnel, la Partie IV du GATT présageait déjà ce deuxième aspect du débat relatif au commerce et au développement au sein du GATT, qui devait s'axer de plus en plus sur les politiques commerciales des pays en développement ainsi que sur l'accès aux marchés pour leurs exportations. C'est cette tendance, jointe à l'accent mis sur les mesures commerciales non tarifaires dans le Tokyo Round, qui distingue la deuxième phase de la première.

La participation des pays en développement aux négociations du Tokyo Round a visé en grande partie à éviter que les nouveaux accords (les «Codes» du Tokyo Round) sur les mesures non tarifaires leur imposent des limitations ou des charges administratives ou financières indues. Cet objectif ainsi que leur insistance constante sur l'importance de la non-réciprocité dans les négociations sur l'accès aux marchés ont abouti à trois résultats principaux pour les pays en développement. Premièrement, ils ont accepté des engagements limités en matière d'accès aux marchés et relativement peu de consolidations tarifaires. Deuxièmement, l'«approche des codes» a été adoptée pour les nouveaux accords sur les mesures non tarifaires, ce qui signifiait qu'ils ne s'appliquaient qu'à leurs signataires. De nombreux pays en développement se sont abstenus de signer les divers codes, qui couvraient les obstacles techniques au commerce, l'évaluation en douane, les licences d'importation, les subventions et les mesures compensatoires, les mesures antidumping et les marchés publics.

Troisièmement, un nouveau cadre a été établi pour définir et codifier les droits et obligations juridiques essentiels des pays en développement au titre du GATT. La Décision de 1979 sur le traitement différentiel et plus favorable, la réciprocité et la participation accrue des pays en développement, connue aussi sous le nom de Clause d'habilitation, a établi une couverture juridique permanente pour le Système généralisé de préférences, pour

¹²⁶ Les pays en développement insistaient beaucoup au sein du GATT pour obtenir une amélioration de l'accès aux marchés pour leurs exportations de produits primaires à un moment où le «pessimisme en matière d'exportation» et la crainte d'une détérioration des termes de l'échange des pays en développement du fait de leur dépendance à l'égard des exportations de produits primaires (la thèse Prebisch-Singer) dominaient le débat sur le développement. Ce dernier constat justifiait en partie l'argument que les pays en développement devaient diversifier leurs activités et se lancer dans la production manufacturière grâce à des mesures de remplacement des importations.

¹²⁷ À l'époque, les pays en développement commençaient à exercer leur prépondérance numérique. En 1960, 21 membres du GATT étaient des pays développés et 16 des pays en développement. En 1970, les chiffres étaient de 25 pays développés et 52 pays en développement.

¹²⁸ L'article XXXVI (Principes et objectifs), l'article XXXVII (Engagements), et l'article XXXVIII (Action collective).

les dispositions relatives au TSD des accords du GATT, pour certains aspects des accords préférentiels régionaux ou mondiaux entre pays en développement et pour le traitement spécial des pays les moins avancés. La Clause d'habilitation a par ailleurs reformulé le principe de non-réciprocité, énoncé pour la première fois dans la Partie IV, et affirmé en outre que les pays en développement comptaient que leur capacité à faire des contributions ou négocier des engagements s'améliorerait avec le développement progressif de leur économie et l'amélioration de leur situation commerciale. Ceci a été à l'origine de la notion de « gradation ».

Certains observateurs ont loué la flexibilité que les résultats du Tokyo Round permettaient aux pays en développement, estimant qu'elle contribuait à satisfaire leurs besoins de développement. D'autres ont estimé que le degré de non-engagement qu'impliquaient ces arrangements signifiait que les pays en développement ne tireraient guère avantage du système. Cet argument reposait sur deux constats, à savoir que le GATT n'apportait pas de soutien aux pays en développement pour la formulation de politiques commerciales meilleures et que, du fait qu'ils offraient si peu dans les négociations, ces pays recevaient peu en échange de leurs partenaires commerciaux. Le problème que soulevaient ces deux positions, qui ont eu tendance à influencer une bonne partie des débats au cours des années qui ont suivi le Tokyo Round, est qu'elles simplifiaient trop la réalité en n'établissant pas de distinction adéquate entre les douzaines de pays en développement appartenant au système, qui connaissaient des situations très différentes et avaient des besoins très différents. Cette tendance a persisté jusqu'à ce jour et elle est à la base de certaines des difficultés que rencontre actuellement l'OMC en matière de TSD.

La *troisième phase* de l'évolution des pays en développement dans le cadre du système commercial a vu un changement d'orientation des débats sur le TSD. À la fin de cette période, en 1995, lorsque s'est achevé le Cycle d'Uruguay, les pays en développement avaient assumé dans le cadre du système un niveau d'engagements beaucoup plus élevé que jamais auparavant. Un certain nombre de facteurs l'expliquent. Premièrement, certains pays en développement avaient connu une croissance rapide et réussi à diversifier leur économie, en particulier en Asie et, dans une certaine mesure, en Amérique latine. Ils se trouvaient ainsi mieux équipés pour participer au système commercial et la nature de leurs intérêts dans les négociations internationales se trouvait changée. Deuxièmement, la décennie des années 80 s'était ouverte avec un réalignement important de la pensée économique dans certains grands pays, en particulier les États-Unis. Cette approche, bien qu'elle n'ait pas été poursuivie de manière cohérente par les grandes nations commerçantes dans le domaine de la politique commerciale, a néanmoins milité contre l'intervention des pouvoirs publics et mis l'accent sur le rôle des marchés, y compris pour le développement.

Un troisième élément a été le sentiment que le système commercial lui-même avait besoin d'être amélioré. Le système tentait de faire face au défi que représentaient les dispositions de protection d'urgence en ayant davantage recours à des arrangements d'autolimitation des exportations. Le régionalisme prenait une importance croissante sur la scène commerciale et les gouvernements étaient préoccupés par les conséquences de cette évolution sur le plan multilatéral. Certains ont estimé qu'il était temps que le GATT s'occupe de l'agriculture, ce qu'il n'avait pas fait pendant les 40 années de son existence. Les sentiments étaient similaires en ce qui concerne les textiles et les vêtements. En outre, les gouvernements de certains pays en développement souhaitaient que le système commercial couvre de nouveaux domaines, en particulier l'investissement, le commerce des services et les droits de propriété intellectuelle. Enfin, l'idée que les pays en développement devaient assumer un niveau plus élevé d'obligations dans le cadre du système gagnait du terrain.

L'engagement unique du Cycle d'Uruguay signifiait que tous les Membres de l'OMC devaient accepter tous les accords¹²⁹, ce qui le distinguait nettement de l'approche des codes du Tokyo Round. À lui seul, ce fait impliquait une gamme importante d'engagements nouveaux pour les pays en développement au sein du système. Nombre d'entre eux ont sensiblement accru leurs consolidations tarifaires, en particulier dans l'agriculture. En outre, les nouveaux accords sur les services et la propriété intellectuelle s'appliquaient à tous en vertu de l'engagement unique.

¹²⁹ Les seules exceptions étant les accords plurilatéraux sur les marchés publics, le commerce des aéronefs civils, le secteur laitier et la viande bovine.

La *quatrième phase* a commencé par un défi sérieux pour les pays en développement lorsqu'ils se sont préparés à assimiler les nouvelles obligations résultant pour eux du Cycle d'Uruguay sur les plans législatif et administratif, même si, dans de nombreux cas, ils se sont vu accorder des périodes de transition pour assumer ces nouvelles obligations. Par ailleurs, chez les pays en développement, cette phase a commencé avec le sentiment répandu qu'on ne leur avait pas donné suffisamment la possibilité de participer aux étapes ultimes du Cycle d'Uruguay et qu'ils avaient été placés devant un fait accompli, dû en particulier à l'engagement unique. À ce sentiment d'exclusion s'ajoutait la conviction que les obligations assumées dans le cadre du Cycle d'Uruguay n'étaient pas toutes compatibles avec leurs intérêts économiques et leurs priorités de développement.

Au cours des dernières années, des discussions ont eu lieu dans différents contextes sur la façon d'améliorer les méthodes internes de travail de l'OMC afin d'assurer que toutes les parties souhaitant participer à des négociations et à la prise de décisions soient en mesure de le faire. Cette question est très importante et continuera à faire l'objet de discussions, mais elle ne fait pas explicitement partie du Programme de Doha. Sur le plan politique, cependant, le débat sur la «mise en œuvre» a été rapidement engagé et est devenu un élément majeur des discussions à Seattle, à Doha et au-delà. Deux éléments distincts alimentent ces discussions. L'un a trait à la difficulté que rencontrent certains pays en développement lorsqu'ils cherchent à mettre en œuvre leurs obligations, compte tenu du coût, des charges administratives et des besoins en ressources humaines que cela implique. Des efforts sont en cours pour traiter cet aspect particulier grâce à une augmentation des activités d'assistance technique et de renforcement des capacités. L'autre élément concerne les dispositions de fond de divers Accords de l'OMC. Les pays en développement souhaitent que des modifications soient apportées à nombre de ces dispositions au motif qu'elles doivent être rendues plus efficaces pour soutenir leur développement et/ou moins restrictives sur le plan de la flexibilité qui leur est accordée.

Des progrès ont été accomplis à Doha sur les questions de mise en œuvre et la discussion de certains aspects se poursuit. À Doha, un autre exercice a été lancé visant spécifiquement à rendre les dispositions relatives au TSD plus efficaces. Parallèlement, le paragraphe 44 de la Déclaration de Doha appelle à un réexamen de toutes les dispositions relatives au TSD «en vue de les renforcer et de les rendre plus précises, plus effectives et plus opérationnelles». De nombreuses heures de réunion ont été consacrées au débat sur la mise en œuvre et le TSD et de nombreuses questions restent en suspens. On les examinera plus loin. Pour l'instant, qu'il suffise de relever que ces questions seront au centre des discussions tout au long des négociations de Doha et que le succès de ces dernières exigera que des progrès soient réalisés à leur sujet.

ii) *Classification des dispositions relatives au TSD*

Les dispositions relatives au TSD s'efforcent de tenir compte du manque de capacité institutionnelle et de ressources pour la gestion de la politique commerciale. Elles cherchent aussi à faire en sorte que le régime de politique commerciale soutienne autant que possible les aspirations de développement des pays en développement. Comment cette formulation générale trouve-t-elle son expression dans les dispositions et orientations politiques particulières? On peut établir une distinction entre les types de dispositions relatives au TSD de diverses manières. Le Secrétariat de l'OMC a élaboré une classification de ces dispositions en six catégories¹³⁰: i) dispositions visant à accroître les possibilités commerciales des pays en développement Membres; ii) dispositions en vertu desquelles les Membres de l'OMC doivent préserver les intérêts des pays en développement Membres; iii) flexibilité des engagements, des mesures et utilisation des moyens d'action; iv) périodes de transition; v) assistance technique; et vi) dispositions relatives aux mesures visant à aider les pays les moins avancés Membres. Nous examinerons brièvement chacune de ces catégories.

La forme de TSD la plus importante de la catégorie i) est l'accès préférentiel aux marchés des pays développés grâce à des dispositifs tels que le Système généralisé de préférences (SGP). On trouve d'autres références à des mesures visant à accroître les possibilités commerciales des pays en développement dans diverses dispositions et accords, y compris la Partie IV du GATT, l'Accord sur l'agriculture, l'Accord sur les textiles et les vêtements et l'Accord général sur le commerce des services. La plupart de ces dispositions ont un caractère d'«effort maximal».

¹³⁰ WT/COMTD/W/77/Rev.1.

Au cours des années, on a beaucoup dit et écrit sur les préférences, et en particulier le SGP. Le tableau est mitigé. Il apparaît que si certains pays ont pu faire bon usage des préférences à certains stades de leur développement, des dispositifs tels que le SGP ont été d'une utilité limitée pour la plupart des pays en développement pour ce qui est d'accroître leurs exportations.¹³¹ Parmi les explications de cette situation qui ont été avancées figurent les contraintes sur le plan de l'offre dans les pays en développement, les complexités administratives des différents dispositifs et l'absence de stabilité caractérisant des systèmes qui ont essentiellement un caractère volontaire et parfois discriminatoire quant aux bénéficiaires potentiels. On peut y ajouter que des dispositifs tels que le SGP font l'objet de critères de « gradation » définis par les pays importateurs et se trouvent érodés dans le temps du fait de la libéralisation NPF. Dans la mesure où les préférences se sont révélées utiles, il y a toujours le risque supplémentaire que les pays bénéficiaires se soient spécialisés dans des domaines où ils ne bénéficient pas d'un avantage comparé. L'érosion et l'élimination ultime des marges préférentielles dans ces circonstances peuvent impliquer des coûts d'ajustement et la nécessité de réallouer des ressources. Ces considérations tendent à indiquer que si les préférences peuvent dans certaines situations promouvoir le développement, elles peuvent ne pas être aussi utiles qu'une libéralisation non discriminatoire fondée sur un contrat et doivent de toute façon faire l'objet d'une évaluation attentive avant que l'on consacre dans les négociations trop d'efforts à l'obtention d'un accès préférentiel.

Les dispositions de la catégorie ii) comprennent les mesures qui peuvent être prises ou évitées par les Membres afin de sauvegarder ou promouvoir les intérêts des pays en développement. On trouve des dispositions de ce type dans un grand nombre d'accords et d'instruments et, dans certains cas, elles sont impératives. Selon le document WT/COMTD/W/77 du Secrétariat, il existe 47 dispositions de ce type contenues dans 13 accords et deux décisions de l'OMC. Ces dispositions varient beaucoup dans leurs effets potentiels et il est impossible de généraliser quant à leur caractère adéquat ou leur utilité. De même, on trouve dans dix accords différents de l'OMC une cinquantaine de dispositions de la catégorie iii), qui offrent davantage de flexibilité aux pays en développement en matière d'engagements et de mesures. Une fois encore, la contribution de ces dispositions aux objectifs de développement des pays en développement ne peut être évaluée que par rapport aux différentes mesures adoptées et à la capacité des pays en développement à en tirer profit. Les dispositions de la catégorie iv) accordent aux pays en développement des délais plus longs pour remplir leurs obligations. Les 19 dispositions de ce genre se rapportent toutes à des accords du Cycle d'Uruguay. Dans certains cas, des prolongations des périodes de transition sont envisagées. Les délais de mise en œuvre visent à donner aux pays en développement davantage de temps pour développer les capacités institutionnelles et humaines nécessaires pour remplir leurs nouvelles obligations, ainsi que pour effectuer des ajustements économiques pour faire face aux nouvelles situations. La question de savoir si ces délais sont utiles et suffisants sur le plan du développement dépend généralement de la situation spécifique de chaque pays en développement.

On trouve des dispositions de la catégorie v), qui concernant l'assistance technique, dans six accords différents, pour lesquels les coûts de mise en œuvre et les besoins sur le plan des capacités peuvent être considérés plus élevés que pour les autres accords. Il convient de noter qu'une assistance technique n'est pas seulement offerte en relation avec les accords qui s'y réfèrent: elle est offerte d'une manière générale aux pays en développement, dans la limite des ressources disponibles, pour leur participation à l'OMC. L'assistance technique et le renforcement des capacités sont traités séparément dans la prochaine partie. Enfin, les dispositions de la catégorie vi) en faveur des pays les moins avancés sont au nombre de 24; on les trouve dans sept accords différents et trois décisions. Comme pour les dispositions mentionnés plus haut dont les pays en développement peuvent généralement se prévaloir, on ne peut juger de l'utilité des mesures et dispositions envisagées au bénéfice exclusif des pays les moins avancés que dans le contexte spécifique de chaque disposition et de chaque pays bénéficiaire prévu.

¹³¹ Voir, par exemple, Brenton (2003), Mattoo, Roy et Subramanian (2002), et Özden et Reinhardt (2003).

iii) *Le traitement spécial et différencié et le Programme de Doha pour le développement*

Les discussions prolongées sur la mise en œuvre avant et après Doha et sur le TSD depuis Doha ont mis en lumière d'importantes questions qui doivent être traitées de manière plus effective avant que des progrès réels puissent être faits dans les négociations.¹³² Les travaux accomplis à ce jour ne laissent aucun doute quant à l'importance que revêtent pour une partie importante des Membres la définition d'une approche appropriée du traitement spécial et différencié et l'existence d'un ensemble de dispositions le concernant. Le fait qu'il existe plus de 150 dispositions relatives au TSD dans les accords de l'OMC complique grandement la question, d'autant plus qu'individuellement, ces dispositions varient grandement quant à leur intérêt sur le plan du développement. La tendance à examiner toutes ces dispositions, manifestée jusqu'ici dans les discussions, a compliqué la tâche d'analyse visant à identifier ce qui importe le plus.

Les pays en développement se sont montrés quelque peu réticents à permettre que le débat s'oriente vers un examen plus poussé des objectifs, principes et modalités qui devraient présider à l'approche de l'OMC en matière de traitement spécial et différencié. Cette réticence est due en partie à la crainte qu'un tel débat ne détourne l'attention de ce que les pays en développement estiment devoir précisément être inclus dans les dispositions relatives au TSD. Parallèlement, les pays développés se sont montrés peu désireux d'examiner en dehors du contexte des négociations certaines des propositions les plus ambitieuses pour l'amélioration des dispositions relatives au TSD. Des progrès devront être réalisés sur le contenu de ces dispositions ainsi que sur les questions systémiques plus larges, avant que les Membres ne puissent se mettre d'accord sur cet aspect du Programme de Doha pour le développement.

Quels doivent être les bénéficiaires?

La notion de «taille unique» est fermement implantée dans le débat sur le TSD. Pour certains, elle signifie simplement que les différents groupes de pays en développement doivent disposer de la flexibilité nécessaire pour appliquer des mesures et exercer leurs droits de manière à ce que leur participation au système commercial multilatéral corresponde pleinement à leurs besoins dans les domaines du commerce, des finances et du développement. Mais d'autres craignent qu'une géométrie variable n'accorde des avantages à certains pays en développement au détriment des autres. De toute évidence, moins nombreux sont les pays qui ont accès au TSD ou, pour être plus précis, plus le niveau de revenu par habitant requis pour en être bénéficiaire est bas, plus la portée des dispositions sera considérable. Plus les différences de niveaux d'obligations seront grandes, plus il sera probable que les pays estimeront que les exemptions accordées à d'autres portent préjudice à leurs intérêts. C'est ici que se situe le défi de l'équilibre qu'il faut établir pour répondre aux besoins démontrables de chaque Membre. Compte tenu de ces considérations, il n'est pas surprenant que les débats aient porté en grande partie sur les pays qui devaient bénéficier du TSD et sur l'étendue du TSD dont chaque pays devait pouvoir bénéficier, plutôt que sur le principe de flexibilité. En d'autres termes, si l'on veut que les dispositions de l'OMC soient adaptées aux priorités et besoins différents des Membres, cela implique une certaine flexibilité établissant non seulement une distinction entre pays développés et pays en développement, mais entre les différents pays en développement. Pour certains c'est là le sens de la «gradation» à l'égard de certains pays en développement. Mais que signifierait la gradation dans la pratique?

La question de la gradation s'est révélée tout aussi insoluble que celle de la définition formelle du statut de pays en développement à l'OMC.¹³³ Pour des raisons politiques, sinon économiques, il est peu probable que cette situation ne change. Une approche efficace semblerait être par conséquent de faire appel davantage à une analyse systématique, fondée fermement sur des considérations de développement. S'il est vrai qu'il n'existe pas de taille unique, il s'ensuit qu'on a besoin d'un cadre de référence pour définir la teneur des dispositions relatives au TSD et identifier les Membres pour lesquels l'accès à de telles mesures est essentiel. Ce dernier aspect de l'identification du TSD approprié pourrait bénéficier des efforts visant à définir les dispositions d'une

¹³² Pour une discussion du TSD, voir, par exemple, Kessie (2000), Michalopoulos (2000), Pangestu (2000), Whalley (1999) et OMC (1999b).

¹³³ La définition convenue du statut de PMA a été établie dans le cadre plus large de l'ONU et adoptée ultérieurement par le GATT.

manière qui détermine automatiquement les seuils d'accès pour les différents Membres. Cela contribuerait aussi à éviter ce que de nombreux bénéficiaires potentiels du TSD craignent, à savoir qu'en essayant de lier le TSD aussi étroitement que possible aux besoins particuliers de développement, il ne se glisse dans l'approche de l'OMC dans ce domaine un élément non souhaité de décision discrétionnaire. Un autre facteur dont il faut tenir compte est que si les différents Membres peuvent éprouver des réticences à reconnaître explicitement une modification de leur statut de développement, dans la pratique il n'est pas difficile de déceler si, avec le temps, les différents pays en développement ont moins recours aux dispositions relatives au TSD. Une approche implicite présente l'avantage de reconnaître la nature évolutive du processus de développement.

La conception des dispositions relatives au TSD

Certains Membres ont soutenu que s'il n'y a pas de taille unique, il faut l'entendre dans un contexte temporel spécifique. En d'autres termes, les dispositions relatives au TSD ne devraient pas faire une distinction permanente entre les Membres pour ce qui est de leurs obligations dans le cadre de l'OMC, mais seulement une distinction temporaire. Les dispositions relatives au TSD devraient par conséquent être limitées aux périodes de transition. L'un des problèmes que posent des périodes spécifiques est qu'elles constituent un critère grossier qui s'appliquerait à un grand nombre de pays se trouvant dans des situations très différentes. Une approche uniforme dans une situation de diversité est source de conflits. En outre, même si cela ne constituait pas un problème, il n'est pas facile de déterminer la période de transition appropriée aux besoins du développement. On a déjà mentionné les dispositions qui définissent intrinsèquement les bénéficiaires du TSD en fonction de seuils liés à un niveau de développement donné. Des dispositions de cet ordre rendent superflue toute discussion portant sur des périodes de transition limitées. Elles impliquent aussi que si les pays se développent, les mêmes règles s'appliqueront à tous. On peut citer comme exemple de disposition relative au TSD, qui définit automatiquement les Membres qui en bénéficient, le seuil fixé en matière de revenu national dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

Comme on l'a souligné plus haut, les accords et arrangements du Tokyo Round ont précisé diverses règles du GATT concernant les mesures non tarifaires, qui laissaient aux pays en développement le choix d'en devenir ou non signataires. Ces «codes» du Tokyo Round contenaient aussi des dispositions relatives au TSD, mais l'important est que les gouvernements pouvaient simplement décider de ne pas être liés par des accords particuliers. Cette double approche de la réglementation a été supprimée par l'engagement unique à la fin du Cycle d'Uruguay. Une approche de type facultatif en ce qui concerne les propositions portant sur les nouveaux domaines de réglementation a été brièvement discutée au cours des préparatifs de la Conférence ministérielle de Doha. Lorsque les codes du Tokyo Round s'appliquaient, on entendait fréquemment exprimer la crainte qu'une adhésion sélective à de tels accords ne compromette la cohérence du système commercial. La question de savoir si les codes étaient entièrement fondés sur une base NPF pour ce qui est des obligations qu'ils imposaient aux signataires n'a jamais été résolue. Certains pays en développement craignaient par ailleurs que si la non-participation était une option, les accords ne soient moins sensibles aux intérêts des non-signataires éventuels. En d'autres termes, la dynamique de négociations dont les résultats auraient un caractère optionnel ne favoriserait pas un examen attentif des intérêts et des besoins des pays pauvres. Néanmoins, on s'attendait à ce que ces pays adhèrent un jour à ces accords. Enfin, considérer le TSD comme se prêtant à une décision discrétionnaire de participation plutôt que comme un processus continu d'engagement dans le temps ne faisait rien pour réduire la difficulté à définir les situations dans lesquelles les pays devaient devenir signataires. Si l'on veut examiner plus avant une approche à participation facultative, il s'agit là de questions qu'il faudra aborder.

Une autre approche pour définir des niveaux différents de participation et d'engagement à l'OMC est issue, immédiatement après la conclusion du Cycle d'Uruguay, des négociations sur les télécommunications de base et les services financiers. La notion de «masse critique» a été introduite et les Membres se sont montrés disposés à prendre des engagements NPF pour ouvrir davantage leurs marchés même si tous les Membres ne participaient pas aux négociations. Dans la mesure où les négociations sur les télécommunications et les services financiers portaient sur l'accès aux marchés, il n'y avait rien de très innovant dans cette approche, puisque les négociations tarifaires fondées sur le principe NPF et la notion de réciprocité ont toujours dû considérer la question des participations sans contrepartie. L'ensemble des accords conclus lors de toutes les négociations tarifaires du GATT/de l'OMC ont implicitement défini une masse critique de participation acceptable. Cependant, un fait

nouveau important est intervenu au cours des négociations sur les services de télécommunication ultérieures au Cycle d'Uruguay, lorsqu'un «document de référence» fondé sur le principe NPF et définissant les principes réglementaires applicables aux principaux fournisseurs de certains services, a été adopté sur la base d'un jugement concernant la masse critique acceptable. Ceux qui n'ont pas accepté le document de référence ou n'en ont accepté qu'une partie sont censés revoir la question à une date ultérieure, y compris dans le contexte d'une future négociation. La question de savoir si une approche analogue pourrait fonctionner dans d'autres négociations sur les règles mérite d'être examinée. Le résultat pourrait ne pas être très différent d'un scénario de participation facultative, si ce n'est qu'il n'établit pas une distinction aussi nette entre participants et non-participants et qu'il repose fermement sur une approche de type NPF.

Comment faire progresser la discussion sur le TSD?

Nul ne met en doute le caractère légitime des arrangements visant à assurer que la participation des pays en développement au système commercial multilatéral contribue le plus possible à leur développement. Il n'y a par conséquent guère à gagner à répéter continuellement des questions de principe en ce qui concerne le TSD. La difficulté est de définir l'accès au TSD d'une manière qui soutienne le développement. Il faut une approche pratique, analytiquement claire et fondée sur les besoins. Deux principes directeurs viennent à l'esprit.

Premièrement, pour que les dispositions relatives au TSD soient renforcées et rendues plus précises, effectives et opérationnelles, il faut les définir de manière à répondre aux besoins spécifiques de développement des différents Membres. Le défi est de parvenir au degré de flexibilité nécessaire dans la conception et l'application des mesures relatives au TSD sans accorder une latitude excessive aux bénéficiaires ou à leurs partenaires commerciaux et sans exercer sur les pays en développement des pressions pour qu'ils renoncent à avoir accès au TSD alors qu'ils en ont encore besoin pour leur développement. Une approche de ce type fondée sur les besoins exige que l'on examine la mesure dans laquelle il se justifie de s'en remettre à des dispositions non différenciées pour des pays en développement confrontés à des situations économiques sensiblement différentes.

Deuxièmement, les dispositions relatives au TSD conçues pour répondre à des besoins de développement clairement exprimés sont plus susceptibles d'être efficaces. Mettre l'accent sur une telle précision constitue un accompagnement nécessaire de dispositions conçues pour répondre à des besoins spécifiques. Une telle approche évite une politisation et un symbolisme excessifs, tendances peu susceptibles de favoriser l'élaboration de dispositions relatives au TSD qui soient efficaces.

Les mesures définies pour préciser automatiquement les conditions qui doivent être réunies dans un pays avant qu'il ne puisse bénéficier des dispositions relatives au TSD combinent trois avantages. Premièrement, ces mesures sont automatiquement souples et capables de répondre aux besoins spécifiques des pays. Deuxièmement, comme elle exige que des seuils soient identifiés, cette approche se prête à un raisonnement économique, ce qui favorise l'analyse par rapport à une revendication de besoin ou le refus de reconnaître un besoin pour des motifs politiques. Troisièmement, une fois que les seuils sont établis, il n'est plus nécessaire d'examiner plus avant une différenciation quelconque entre les pays.

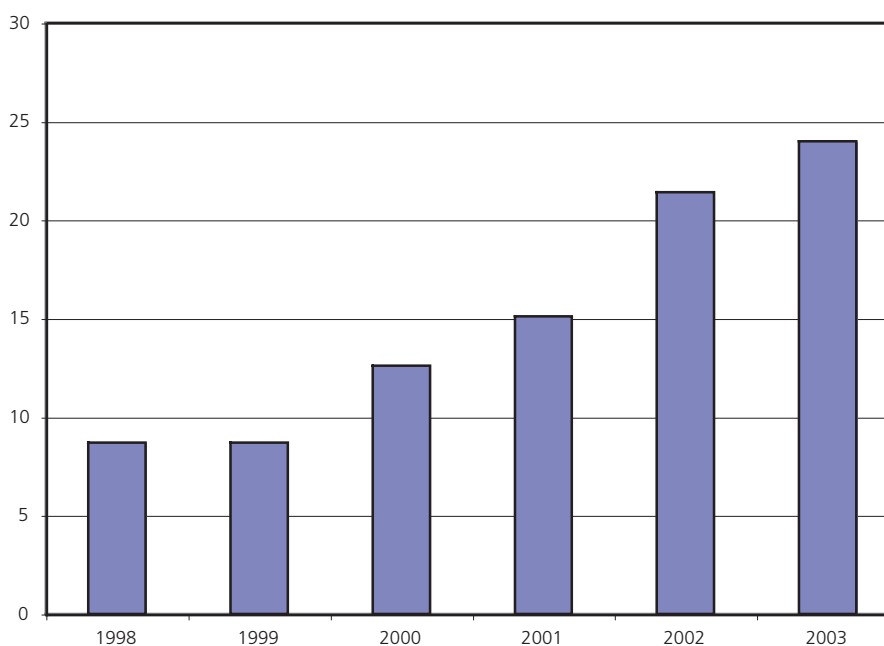
Les dispositions relatives au TSD ne se prêtent pas toutes facilement à cette approche. Mais une flexibilité appropriée et une analyse fondée sur les besoins n'en sont pas moins importantes dans de telles situations. Les dispositions non contraignantes, par exemple, sont souvent des engagements de type «effort maximal», qui sont appliqués à la discrétion des partenaires commerciaux, avec toute l'incertitude qui en résulte quant à la manière ou au moment où ils assureront des avantages aux pays en développement. C'est la raison pour laquelle la Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en œuvre, adoptée à Doha, envisage la possibilité de rendre impératives les dispositions non contraignantes relatives au TSD. Le débat de la Session extraordinaire du Comité du commerce et du développement a révélé des divergences entre les Membres sur la question de savoir s'il est possible ou souhaitable de rendre certaines dispositions impératives. Il est probable que ce débat se poursuivra sous une forme ou une autre après la cinquième Conférence ministérielle. Lorsqu'il serait possible d'améliorer les dispositions relatives au TSD en les rendant impératives, il resterait à examiner si elles peuvent être définies de manière à incorporer certains éléments d'automatisme liés au développement. Si des périodes de transition sont envisagées, la question sera de savoir s'il sera possible de lier les périodes de transition à un système de seuils.

b) Assistance technique et renforcement des capacités

La Déclaration de Doha a entériné une nouvelle entorse à l'approche du GATT/de l'OMC en matière d'assistance technique et de renforcement des capacités. On peut certes trouver des références à la nécessité d'une assistance technique dans la Partie IV du GATT, dans les accords et arrangements du Tokyo Round et dans les textes issus du Cycle d'Uruguay, mais l'importance de ce type de soutien aux pays en développement est souligné davantage dans la Déclaration de Doha. Son paragraphe 38 rappelle que «la coopération technique et le renforcement des capacités sont des éléments centraux de la dimension développement du système commercial multilatéral». En outre, les engagements spécifiques en matière d'assistance technique et de renforcement des capacités font partie intégrante des mandats de négociation sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et sur le commerce et l'environnement ainsi que des programmes de travail sur le commerce et l'investissement, le commerce et la politique de la concurrence, la transparence des marchés publics et la facilitation du commerce. Cela s'ajoute aux engagements concernant l'assistance pour l'intégration du commerce dans les plans nationaux de développement économique et de réduction de la pauvreté, la coordination avec les donateurs bilatéraux et les institutions internationales et la fourniture d'un financement sûr et prévisible. Le résultat global de cette évolution est une expansion marquée des activités d'assistance technique de l'OMC (graphique IIB.11).

Graphique IIB.11

Allocation budgétaire de l'OMC pour les activités d'assistance technique, 1998-2003 (Millions de francs suisses)



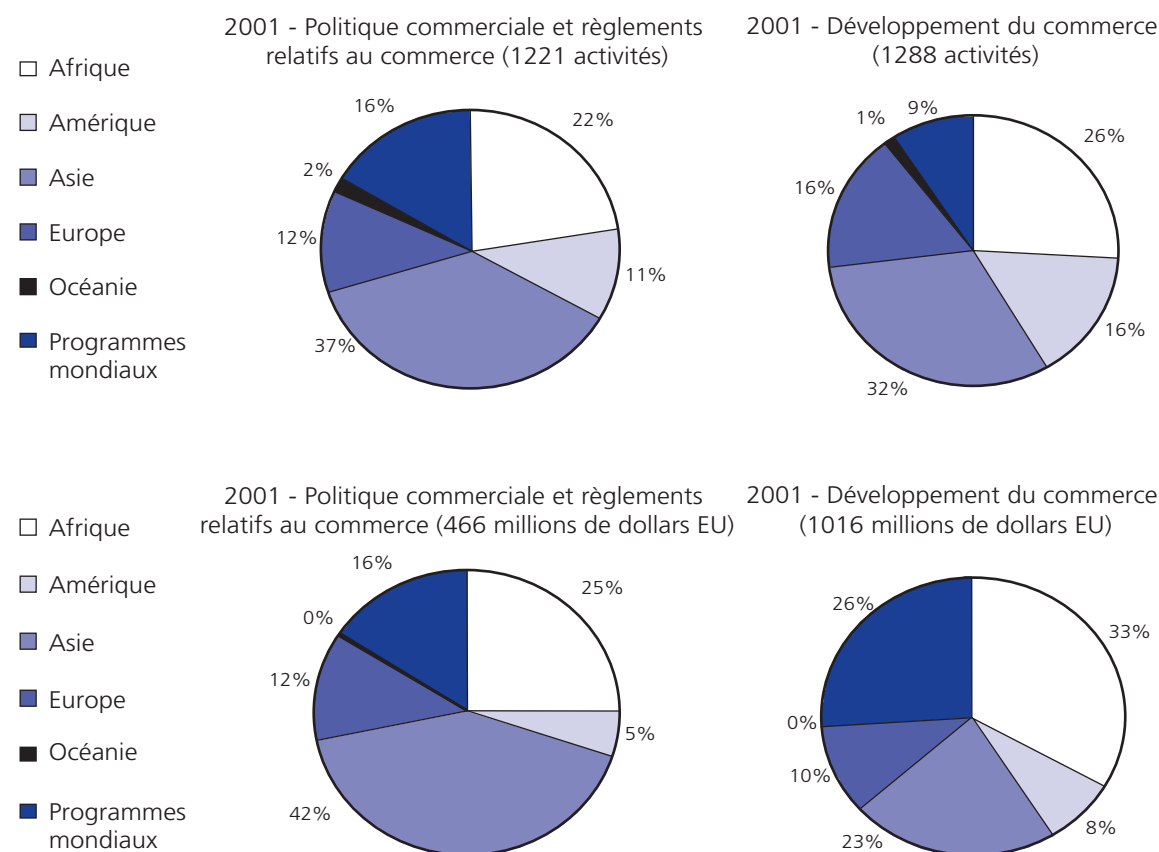
Source: OMC.

Cette orientation axée davantage sur l'assistance technique et le renforcement des capacités est due en grande partie à l'engagement unique du Cycle d'Uruguay et aux engagements supplémentaires qu'il impliquait pour les pays en développement. C'est aussi le résultat des propositions de certains Membres visant à inclure les questions de Singapour dans les négociations. L'aspect le plus important de l'approche actuelle en matière d'assistance technique et de renforcement des capacités est peut-être qu'elle a acquis un certain caractère de négociation. L'autre face des engagements en matière d'activités d'assistance technique et de renforcement des capacités liées à certaines négociations et des domaines particuliers est que les bénéficiaires potentiels considèrent que leur capacité de négocier dépend de l'ampleur et de l'efficacité de ce type de soutien. Cette réalité souligne l'importance qu'il y a à mettre l'accent sur la qualité plutôt que la quantité d'assistance et à orienter les activités vers les domaines dans lesquels les bénéficiaires estiment en avoir le plus besoin.

Une assistance technique et un renforcement des capacités efficaces comportent de multiples facettes, mais l'étendue de la contribution de l'OMC est limitée par ses fonctions et son domaine de compétence. D'autres institutions et gouvernements offrent aux pays en développement des activités et un soutien complémentaires. Les efforts de l'OMC sont axés sur le développement des ressources humaines. Ils portent essentiellement sur l'acquisition de connaissances sur le commerce international et le système commercial, ainsi que les compétences techniques nécessaires pour identifier, exprimer et défendre les intérêts nationaux dans le domaine du commerce. D'autres institutions et des gouvernements fournissent un soutien analogue. Certains offrent également d'autres types d'assistance et de renforcement des capacités, fournissant par exemple une infrastructure physique et un appui portant sur d'autres aspects de la politique économique. La cohérence entre institutions et gouvernements concernés est essentielle pour assurer l'efficacité de ce soutien conjoint.

Alors qu'elle continue à élargir son programme d'assistance technique et de renforcement des capacités, l'OMC se trouve confrontée à trois défis fondamentaux. Premièrement, tous les efforts d'assistance technique et de renforcement des capacités sont jugés en dernière analyse à l'aune de leur efficacité dans le transfert durable de connaissances et de compétences. Cela signifie qu'il faut parvenir à une situation dans laquelle les bénéficiaires peuvent à la fois participer efficacement à l'OMC et assumer la responsabilité de leurs besoins de formation et de renforcement des capacités. En d'autres termes, sur quoi débouchent les activités d'assistance technique et de formation de l'OMC? Que construisent-elles? Une élaboration attentive des programmes en consultation constante avec les bénéficiaires, partenaires et donateurs est essentielle. Après avoir élargi leurs activités d'assistance technique et de renforcement des capacités, l'OMC, d'autres institutions internationales et des gouvernements ont œuvré avec un certain succès à la fourniture de services améliorés répondant aux besoins des Membres (graphique IIB.12).

Graphique IIB.12
Répartition des activités d'assistance technique et de renforcement des capacités liées au commerce selon leur nombre et leur montant
(Millions de francs suisses)



Source: Base de données OCDE/OMC sur le renforcement des capacités dans le domaine du commerce, Programme de Doha pour le développement.

Deuxièmement, si la politique commerciale et les engagements dans le cadre de l'OMC sont superposés plutôt qu'intégrés aux mécanismes de prise de décisions nationaux, il est très probable que des contradictions se produiront au niveau des grandes orientations et que l'OMC sera considérée comme l'annonceur malvenu d'obligations imposées de l'extérieur. Une politique commerciale avisée et une participation efficace à l'OMC exigent que les considérations commerciales fassent partie intégrante des orientations générales du pays. De nombreux facteurs déterminent la réussite d'un pays dans la poursuite de ses objectifs de développement. Si les gouvernements ne tiennent pas compte de la manière dont les différentes orientations agissent les unes sur les autres et de la façon dont différentes orientations économiques et sociales contribuent aux objectifs et priorités du pays, l'incohérence sapera toute réussite. La prise de conscience progressive de cette réalité a conduit à mettre l'accent sur l'intégration de la politique commerciale dans les orientations politiques générales nationales. L'OMC a un rôle à jouer par ses efforts d'assistance technique et de renforcement des capacités de même que d'autres institutions et gouvernements. Le Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés est un programme majeur auquel l'OMC participe avec d'autres institutions pour élaborer une approche entièrement intégrée des défis du développement (encadré IIB.4).

Encadré IIB.4: Cadre intégré

Le Cadre intégré (CI) a été lancé en octobre 1997 lors de la réunion de haut niveau sur les mesures intégrées en faveur du développement du commerce des pays les moins avancés. À l'origine, l'objectif était de permettre aux PMA de profiter davantage de l'assistance technique liée au commerce que leur offraient les six institutions participantes (FMI, CCI, CNUCED, PNUD, Banque mondiale et OMC) et leurs autres partenaires de développement (bilatéraux et multilatéraux) et de fonder cette assistance sur l'évaluation de leurs besoins. Le CI visait à aider les PMA à développer leurs débouchés commerciaux et à répondre à la demande du marché ainsi qu'à les intégrer dans le système commercial multilatéral. Au cours de ses trois premières années de fonctionnement, le CI a contribué modestement aux objectifs originaux fixés lors de la réunion de haut niveau de 1997. Il a été réexaminé en 2000 et restructuré par la suite.

Le CI remanié a deux objectifs: i) servir de mécanisme pour l'intégration du commerce dans les plans de développement ou les stratégies de lutte contre la pauvreté des PMA; et ii) servir de mécanisme pour aider à la mise en œuvre coordonnée de l'assistance technique liée au commerce en réponse aux besoins identifiés par les PMA.

Le CI remanié définit trois grandes étapes pour l'intégration et la présentation ultérieure par les PMA à leurs partenaires de développement de leur liste de secteurs liés au commerce ayant besoin d'une assistance avec indication de leurs priorités. Premièrement, une étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) est effectuée pour chaque pays. Celle-ci évalue la compétitivité de l'économie et identifie les obstacles à son intégration effective dans le système commercial multilatéral et l'économie mondiale. Deuxièmement, sur la base de cette étude, un plan d'action est élaboré en consultation avec toutes les parties prenantes à l'occasion d'un atelier national sur le CI. Celui-ci énonce une série de recommandations ainsi que les besoins prioritaires d'assistance technique pour l'élimination des contraintes identifiées dans l'étude. Ces besoins d'assistance technique peuvent couvrir un vaste éventail d'activités: assistance pour la promotion de l'investissement privé, étude du potentiel d'exportation de l'artisanat, renforcement des capacités institutionnelles, mise en œuvre de la modernisation des douanes, développement du tourisme, centre de promotion des produits de la pêche, renforcement des capacités en matière de négociations commerciales, contrôle de la qualité et amélioration de la qualité des exportations, accès aux terres, mesures pour renforcer la compétitivité des services publics, amélioration du système judiciaire, amélioration de la compétitivité sectorielle. Enfin, les priorités en matière de politique commerciale sont incorporées dans les plans de développement nationaux, tels que les documents sur les stratégies de réduction de la pauvreté (DSRP), et les besoins prioritaires d'assistance technique sont communiqués aux enceintes réunissant les bailleurs de fonds, telles que les Groupes consultatifs ou les Tables rondes du

-->

PNUD, qui offrent aux PMA la possibilité de présenter à leurs partenaires de développement traditionnels leurs besoins en matière d'assistance technique liée au commerce.

La mise en œuvre du CI remanié a commencé en mai 2001 par un projet pilote portant sur trois pays (Cambodge, Madagascar et Mauritanie), lequel, avant la Conférence ministérielle de Doha, a été étendu à onze autres PMA (Burundi, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Guinée, Lesotho, Malawi, Mali, Népal, Sénégal et Yémen). Lors de leur première réunion, en février 2001, les chefs des organisations participantes ont souligné que toute nouvelle EDIC serait précédée par une évaluation détaillée du CI. En conséquence, la décision d'extension a été reportée et sera prise dans le contexte de cette deuxième évaluation du CI, qui aura lieu cette année. Par ailleurs, la mise en œuvre des activités de suivi des tables rondes tenues au titre de l'ancien CI dans cinq pays (Bangladesh, Gambie, Haïti, Ouganda et Tanzanie) se poursuit.

En 2002, sur les 14 PMA auxquels le CI remanié a été étendu, des EDIC pilotes avaient été menées à terme au Cambodge, au Lesotho, à Madagascar, au Malawi, en Mauritanie, au Sénégal et au Yémen et lancées au Burundi, à Djibouti, en Éthiopie, en Guinée, au Mali et au Népal. Des ateliers nationaux ont été tenus à l'achèvement de ces études en 2002 au Cambodge, en Mauritanie et au Sénégal et, en février 2003, au Lesotho.

La structure de gestion du CI comprend le Groupe de travail du Cadre intégré (GTCI) qui assure sa gestion au quotidien. L'OMC assure la présidence du GTCI, lequel est composé de représentants des six organisations et de deux représentants spéciaux des PMA et des bailleurs de fonds. Le Comité directeur du Cadre intégré (CDCI) a été établi pour améliorer la transparence des activités du CI. C'est un organe tripartite dans lequel les six organisations, les bailleurs de fonds et les PMA sont représentés à égalité. Dans la pratique, tous les Membres et observateurs de l'OMC sont invités à participer aux réunions du CDCI. L'OMC, qui abrite le Secrétariat du CI, assure les services de secrétariat du GTCI et du CDCI.

Le CI dispose d'un Fonds fiduciaire, créé en mars 2001, qui est alimenté par des contributions volontaires de donateurs multilatéraux et bilatéraux. Le Fonds finance l'exécution des études diagnostiques, mais aussi les activités de suivi de ces études. Les consultations concernant cette dernière fonction se poursuivent en vue d'en préciser la portée. Au 10 mars 2003, le montant total des annonces de contributions au Fonds fiduciaire du CI s'élevait à 11,8 millions de dollars EU.

Le troisième défi fondamental auquel l'OMC se trouve confrontée est l'établissement de partenariats efficaces avec d'autres institutions pour la fourniture aux Membres d'une assistance liée au commerce. La nécessité d'une telle coopération ressort clairement de l'importance des approches entièrement intégrées mentionnée plus haut, car les institutions ont des mandats et des compétences distincts même s'ils sont liés. Une coopération effective entre institutions et gouvernements contribuant à l'assistance technique et au renforcement des capacités est également vitale en raison des coûts qu'implique, sous forme de doubles emplois et de charges additionnelles imposées aux pays qui doivent bénéficier de cette assistance, la non-coordination des activités. Outre le Cadre intégré, l'OMC participe au Programme intégré conjoint d'assistance technique (JITAP) aux pays moins avancés et autres pays africains (encadré IIB.5). Par ailleurs, l'OMC collabore avec l'OCDE à l'établissement d'une base de données globale sur l'assistance technique liée au commerce fournie par les gouvernements et les organisations internationales. Cette base de données constitue un instrument précieux pour promouvoir la cohérence.

En dehors du CI et du programme JITAP, l'OMC mène, souvent en collaboration avec d'autres organisations internationales, diverses autres activités d'assistance technique, tant au niveau régional que national. Celles-ci tendent à porter de plus en plus sur des aspects spécifiques des travaux de l'OMC, en particulier les questions faisant l'objet de négociations ou visées dans le Programme de travail de Doha. Elles répondent à des demandes spécifiques des Membres et souvent sont de courte durée et s'adressent à des fonctionnaires qui sont déjà des spécialistes.

Encadré IIB.5: Programme intégré conjoint d'assistance technique

Le JITAP (Programme intégré conjoint d'assistance technique) mobilise le savoir-faire et le soutien de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED) et du Centre du commerce international (CCI) pour aider les pays africains partenaires à tirer avantage du système commercial multilatéral. C'est le premier programme établi par les trois organisations pour fournir conjointement à plusieurs pays simultanément une vaste gamme d'apports d'assistance technique, en mettant l'accent sur le renforcement des capacités.

De 1998 à 2002, le programme a couvert huit pays, à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Kenya, l'Ouganda, la Tanzanie et la Tunisie. Treize pays donateurs ont contribué pour 10 millions de dollars au budget global.

Une nouvelle phase du programme a débuté en janvier 2003; elle durera quatre ans et couvrira huit pays supplémentaires (Botswana, Cameroun, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Sénégal et Zambie). Le budget en est estimé à 12,6 millions de dollars. Les 16 pays couverts par cette nouvelle phase représentent un équilibre délicat entre PMA et les autres pays, entre les différentes sous-régions d'Afrique et entre les différents groupements linguistiques.

Les trois objectifs du JITAP sont les suivants:

- mise en place de capacités nationales de connaissance du système commercial multilatéral dans son évolution et de ses conséquences sur le commerce extérieur;
- adaptation du système commercial national aux obligations et disciplines du système commercial multilatéral;
- renforcement des capacités des exportateurs pour mieux tirer profit du système commercial multilatéral.

Le Programme est fondé sur un partenariat entre les organisations qui en assurent l'exécution et les pays participants, les pays donateurs exerçant une supervision étroite sur les progrès accomplis et les questions en suspens. Dans la mesure du possible, il favorise l'utilisation, pour l'exécution des activités prévues, de ressources humaines des différents pays, y compris d'experts et de formateurs formés dans le cadre du programme lui-même. Le JITAP favorise aussi la constitution de réseaux pour garantir la durabilité des capacités mises en place. L'appui institutionnel fait également partie de ses priorités sous forme de création de centres de référence et de renforcement des comités interinstitutionnels en tant que cadres pour la coordination des questions relatives au système commercial multilatéral dans les différents pays et la préparation des négociations.

L'Institut de formation et de coopération technique du Secrétariat de l'OMC, en coopération avec d'autres divisions de l'Organisation, a développé ses activités de formation. En 2002, il a doublé sa capacité à dispenser des cours de politique commerciale de trois mois à Genève. L'OMC a également commencé à travailler en partenariat avec des institutions locales des pays en développement pour l'organisation de cours de politique commerciale de trois mois dans différentes régions. Deux cours ont ainsi été tenus en 2002, l'un au Kenya pour les pays africains anglophones et l'autre au Maroc pour les pays africains francophones. D'autres cours de ce type sont prévus. Ces cours régionaux représentent une nouvelle orientation en ce sens qu'ils visent non seulement à former des fonctionnaires nationaux, mais aussi à établir un fonds de connaissances et une capacité de formation durables dans les pays en développement. Ils sont dispensés conjointement par des fonctionnaires du Secrétariat de l'OMC (et d'autres spécialistes de l'extérieur de la région) et des spécialistes possédant une connaissance de l'OMC appartenant à différentes universités et institutions de la région où les cours ont lieu. Cet enseignement conjoint vise à établir un partenariat impliquant un transfert continu de responsabilités aux partenaires locaux pour l'organisation de ces cours. D'autres activités sont menées avec des

spécialistes de pays en développement: réunions périodiques pour débattre de la conception et de l'évolution des cours et établissement d'un réseau de recherche englobant d'autres organisations internationales. L'OMC organise également des stages de «formation de formateurs» qui ont le même objectif de transférer aux pays en développement des connaissances et compétences liées au commerce.

c) **Autres domaines d'action présentant un intérêt particulier pour les pays en développement**

i) *Commerce et transfert de technologie*

Le transfert de technologie est une question centrale de développement, comme l'ont reconnu les Ministres lorsqu'ils sont convenus, à la quatrième Conférence ministérielle, de créer le Groupe de travail du commerce et du transfert de technologie. L'objectif de ce dernier est d'examiner la relation entre commerce et transfert de technologie et de formuler toute recommandation sur les mesures qui pourraient être prises dans le cadre du mandat de l'OMC pour accroître les flux de technologie vers les pays en développement. Antérieurement, le transfert de technologie n'avait jamais figuré explicitement dans le programme de travail du GATT/de l'OMC.

Certaines questions fondamentales liées à l'importance sur le plan du développement du transfert effectif, de la diffusion et de l'absorption des technologies ont été examinées plus haut à la section IIA.¹³⁴ Le rôle que l'OMC est susceptible de jouer pour accroître le transfert de technologie vers les pays en développement a trait notamment à l'impact que peut avoir la libéralisation sur les secteurs intermédiaires de haute technologie et les secteurs de services concernés. Il a trait aussi aux questions liées à l'investissement, à l'élaboration des politiques de la concurrence, aux droits de propriété intellectuelle, aux marchés publics, à l'assistance technique et au renforcement des capacités. Il est important de veiller à ce que les dispositions d'accords tels que l'Accord sur les ADPIC, l'AGCS et d'autres accords de l'OMC favorisent la création d'un environnement porteur pour le transfert de technologie.

ii) *Commerce, dette et finances*

Sur propositions d'un groupe de pays en développement lors des préparatifs de la quatrième Conférence ministérielle de Doha (documents WT/GC/W/444 et WT/GC/W/445 de l'OMC), les Ministres sont convenus d'établir sous les auspices du Conseil général un Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances.¹³⁵ Conformément à son mandat, celui-ci examine d'un point de vue analytique la relation entre commerce et finances ainsi qu'entre commerce et dette afin de mieux les comprendre et de formuler éventuellement des recommandations relevant de la sphère de compétence de l'OMC. Les pays en développement estiment qu'une meilleure compréhension du rôle souvent indirect ou insuffisamment clair du commerce dans la prévention/solution des crises financières et l'allègement du fardeau de la dette, d'une part, ainsi que des effets sur les pays en développement de l'instabilité financière et d'une dette excessive, d'autre part, est nécessaire pour mieux canaliser le processus de libéralisation du commerce multilatéral dans le sens du développement.

Le rôle du commerce dans le traitement des problèmes de dette et de finances

Le rôle que peut jouer le commerce dans le traitement des problèmes financiers a été illustré lors de la récente crise financière en Asie. Au cours de cette période, il était crucial que les pays affectés, qui se caractérisaient par une capacité excédentaire et des taux de change qui se dépréciaient, soient en mesure d'augmenter leurs exportations, même de produits sensibles (comme l'acier, les semi-conducteurs et les appareils électroniques),

¹³⁴ Pour une description plus approfondie de ces questions, voir les documents WT/WGTTT/W/1 et WT/WGTTT/W/3 de l'OMC.

¹³⁵ Le paragraphe 36 du document WT/MIN/(01)/DEC/W/1 de l'OMC définit le mandat du Groupe de travail comme suit: «Nous convenons d'un examen, au sein d'un Groupe de travail sous les auspices du Conseil général, de la relation entre commerce, dette et finances, et de toutes recommandations éventuelles sur les mesures qui pourraient être prises dans le cadre du mandat et dans la sphère de compétence de l'OMC pour améliorer la capacité du système commercial multilatéral de contribuer à une solution durable du problème de l'endettement extérieur des pays en développement et des pays les moins avancés, et pour renforcer la cohérence des politiques commerciales et financières internationales, en vue de préserver le système commercial multilatéral des effets de l'instabilité financière et monétaire. Le Conseil général fera rapport à la cinquième session de la Conférence ministérielle sur les progrès accomplis dans cet examen.»

leurs partenaires commerciaux étant tenus par les règles et engagements de l'OMC et ne pouvant se contenter de réagir par un renforcement de leurs restrictions (OMC, 2002e). Pour les pays endettés, l'augmentation des échanges assure des recettes de devises pour le service de leur dette. Un régime commercial libéral est également important pour prévenir les crises financières et les dettes excessives. L'ouverture des échanges conduit à une répartition efficace des ressources, à l'élimination des distorsions anti-exportations et au renforcement de l'adaptabilité de l'économie aux chocs externes. Elle contribue à maintenir positifs les bilans des entreprises et à prévenir les prêts improductifs dans le secteur bancaire. La libéralisation des services financiers et la présence de prestataires de services étrangers renforcent la stabilité du système financier grâce à divers facteurs qui améliorent l'intermédiation financière (Kono et al., 1998). Il est probable aussi qu'elles élargissent la gamme d'instruments pour le service de la dette grâce à une structure des échéances plus équilibrée, réduisant les prêts à court terme qui ont aggravé les difficultés financières de nombreux pays dans le passé (OMC, 1999). À terme, l'augmentation des revenus grâce au commerce peuvent préparer la voie à une amélioration de la structure de la dette et de la cote de solvabilité.

Effets de la dette et des difficultés financières sur le commerce

Dans le même ordre d'idée, l'instabilité financière et une dette excessive ne sont pas souhaitables en raison de leurs effets, individuels et combinés, sur la production et les échanges. Un resserrement du crédit en période de crise financière peut affecter négativement la production, l'investissement et le volume des exportations et importations en augmentant le coût du financement et en rendant plus difficile l'obtention de capitaux (OMC, 1999a). L'instabilité financière et la baisse de la demande intérieure qui en résulte ont des effets négatifs sur les exportations des pays tiers et peuvent compromettre également leur croissance. Cela entraîne une réduction des débouchés à l'exportation pour les pays touchés par la crise (OMC, 1999a). Les fluctuations durables des taux de change déclenchées par la fuite des capitaux peuvent se traduire par des modifications des prix relatifs et entraîner une réallocation des ressources entre les secteurs (Dell'Araccia, 1998). Les structures de production peuvent se trouver déstabilisées dans les pays qui dépendent de certaines mesures fondées sur les prix, notamment en matière de droits de douane, pour la protection de leurs branches de production. Cela peut accroître les pressions en faveur d'un recours à des restrictions quantitatives des échanges. Les pays endettés peuvent non seulement voir leur dette exprimée en devises faire un bond, mais également éprouver davantage de difficultés à attirer d'autres formes de capitaux. Ils peuvent se trouver confrontés à une aggravation des conditions consenties pour leurs nouvelles dettes, si les taux de change réels baissent. En outre, le service d'une dette extérieure excessive nécessite des devises qui pourraient sinon être utilisées pour financer des importations.¹³⁶ Compte tenu de la teneur en importations élevée des exportations de nombreux pays en développement, les résultats globaux de leur commerce peuvent s'en trouver gravement affectés (OMC, 2002f).

Cohérence des politiques économiques mondiales

Outre l'étude des relations de ce type, le Groupe de travail a entrepris d'examiner les questions de dette et de finances sous l'angle de la cohérence. L'une des cinq fonctions essentielles de l'OMC est de parvenir à une plus grande cohérence des politiques économiques mondiales grâce à la coopération avec le FMI et la Banque mondiale (OMC, 2002g). Une meilleure compréhension des questions de commerce, dette et finances peut encourager les efforts de cohérence de plusieurs manières. Elle peut surtout donner un nouvel élan à des améliorations significatives de l'accès aux marchés pour les produits présentant un intérêt particulier à l'exportation pour les pays en développement et les pays les moins avancés et notamment la réduction de la progressivité des droits pour permettre une diversification de la production afin de les aider à s'assurer des réserves de devises adéquates et des niveaux de dette supportables.

La cohérence en matière de commerce, dette et finances se réfère aussi à la question de la libéralisation du secteur financier. Compte tenu des enseignements de la crise asiatique, il semble souhaitable que la réforme du secteur financier et notamment la mise en place d'une réglementation et d'une supervision prudentielles

¹³⁶ Il convient de noter que l'emprunt de capitaux à l'étranger dans des limites raisonnables peut contribuer à la croissance. Il faut cependant que les fonds empruntés soient utilisés pour des investissements productifs générant des recettes suffisantes pour couvrir le remboursement de la dette.

appropriées ne soit pas à la traîne du mouvement de libéralisation. La coordination, en particulier avec le FMI, et une évaluation de la capacité à adopter pour le système financier des normes acceptées internationalement sont importantes à cet égard (Kenen, 2001; Wijnholds et al., 2001). Parallèlement, la libéralisation du secteur financier assure l'existence d'une concurrence ainsi que les transferts de compétences, de technologie et de techniques de gestion nécessaires pour parvenir à une plus grande efficacité, une réduction des coûts des transactions financières et un élargissement de la palette d'instruments financiers (OMC, 1998; OMC, 1999a). Comme on l'a indiqué plus haut, il ressort de l'étude de Kono et al. (1998) que même dans un environnement politique morose, la libéralisation des services financiers peut contribuer de manière importante au renforcement de la stabilité financière.

Comme la libéralisation des services financiers et du compte des opérations en capital sont deux questions distinctes mais étroitement liées, le débat en cours au sein du Groupe de travail du commerce et de l'investissement sur la possibilité d'établir une distinction entre les flux à court terme et à long terme, tels que l'IED, est également pertinent dans ce contexte (OMC, 2002h). La possibilité de disposer d'autres formes de capitaux réduit la nécessité de se lancer dans des emprunts extérieurs risqués et peut de ce fait contribuer de manière décisive à éviter une dette excessive, mais d'aucuns ont aussi défendu la mise en place de contrôles temporaires des capitaux pour prévenir et résoudre les crises (Eichengreen, 1998). À titre de question nouvelle mais connexe touchant à la cohérence et pour laquelle il reste à trouver les mécanismes institutionnels appropriés, il pourrait être utile d'examiner les moyens appropriés d'assurer un financement commercial à court terme dans des situations exceptionnelles, telles que la crise financière asiatique, dans lesquelles il est difficile d'avoir accès aux instruments traditionnels de financement des exportations, comme les lettres de crédit (OMC, 2002g; Stephens, 1998).

Le rôle de l'OMC en ce qui concerne les questions de dette et de finances

L'OMC n'est certes pas en mesure de corriger les déséquilibres majeurs des taux de change ou d'annuler des dettes excessives. Cependant, elle peut se rendre plus complémentaire d'autres institutions pertinentes en renforçant son rôle pour ce qui est de l'absorption et de la prévention des chocs financiers et de l'accumulation de dettes insoutenables. Il est probable que son activité essentielle reste d'assurer la stabilité et la sécurité économiques en période de difficultés financières en rendant le recours au protectionnisme plus difficile et en maintenant les marchés ouverts dans les domaines présentant de l'intérêt pour les pays en développement et les pays les moins avancés. Parallèlement, on peut encore renforcer ses activités concernant la cohérence dans des domaines spécifiques, à la fois traditionnels et nouveaux, tels que la libéralisation des services financiers et le financement du commerce.

iii) Petites économies vulnérables

On compte parmi les Membres de l'OMC un nombre considérable de petites économies, dont beaucoup sont des pays en développement ou des PMA. Il existe la crainte que certains de ces pays éprouvent des difficultés particulières à s'intégrer dans le système commercial mondial. Cette préoccupation avait déjà été exprimée en 1998 lors de la deuxième Conférence ministérielle de l'OMC et avait conduit à Doha à l'élaboration d'un programme de travail sur les petites économies.

La taille de l'économie d'un pays peut influencer de multiples manières sur la structure de sa production et sa participation au commerce international. En particulier, lorsque cette taille est petite, les possibilités de diversification de la production peuvent s'en trouver limitées. Aussi, les petites économies tendent-elles à dépendre davantage de leurs importations que celles qui sont plus importantes. Les données indiquent que les petits pays se caractérisent par un ratio commerce/PIB plus élevé. Par ailleurs, la limitation des possibilités de diversification tend à se traduire par une structure très concentrée des exportations.¹³⁷

Les travaux économiques effectués à ce jour ne sont pas d'accord sur la question de savoir si cette absence de diversification des exportations conduit systématiquement à une instabilité plus élevée des recettes

¹³⁷ Voir le document de WT/COMTD/SE/W/5 de l'OMC.

d'exportation dans les petites économies. Cependant, les habitants des petits États tendent à connaître une instabilité plus grande de leurs revenus. Cela est dû en grande partie à l'ouverture de ces économies, car toute instabilité des exportations y entraîne des répercussions plus fortes sur l'économie locale.¹³⁸ Les modifications apportées à l'environnement des échanges peuvent également être plus difficiles pour les petites économies que pour les grandes, en raison de la concentration de la production et des exportations. Si ce changement entraîne une contraction du principal secteur d'exportation d'une petite économie, il est probable que cela ait des répercussions sur les activités du secteur privé en général. Parallèlement, il peut être plus difficile pour une petite économie d'accroître ses exportations dans d'autres domaines d'activité.

Les Membres de l'OMC ont formulé des propositions spécifiques sur la manière d'aborder ces problèmes et d'autres questions affectant les échanges des petites économies. On craint en particulier une érosion des préférences régissant actuellement les relations commerciales entre un certain nombre de petites économies et leurs partenaires commerciaux. Certains réclament également une flexibilité accrue dans l'application des subventions, lesquelles, selon eux, constituent un instrument politique crucial pour le processus de développement de certaines petites économies. Ces propositions et d'autres sont actuellement débattues dans les organes compétents de l'OMC.¹³⁹

Des Membres de l'OMC ont également souligné que certaines petites économies éprouvent des difficultés à participer effectivement aux activités de l'OMC en raison de contraintes administratives. Un certain nombre de petits pays n'ont pas de mission à Genève ou des missions très petites, ce qui limite de toute évidence leurs possibilités d'influer sur les négociations. Par ailleurs, certains de ces pays disposent dans leur capitale de capacités très limitées pour formuler et administrer une politique commerciale, ce qui entraîne des difficultés dans la mise en œuvre de certaines dispositions de l'OMC. Les domaines qui ont été explicitement mentionnés à cet égard sont la lutte antidumping et les mesures compensatoires, les sauvegardes et les normes (mesures sanitaires et phytosanitaires et obstacles techniques au commerce). Deux questions importantes se posent. La première a trait aux mesures ou aux dispositions qui pourraient être envisagées pour assurer que l'OMC contribue au bien-être des petites économies et ne leur impose pas de fardeaux indus. La deuxième est de savoir comment toute disposition élaborée à cet égard pourrait être suivie d'effet, compte tenu de l'avenant explicite au programme de travail de Doha s'opposant à la création d'une nouvelle sous-catégorie des Membres de l'OMC.

iv) Propriété intellectuelle

Les droits de propriété intellectuelle n'ont cessé de gagner en importance dans les transactions commerciales internationales, en relation notamment avec les produits de haute technicité et certains services (concernant par exemple la production de logiciels, l'édition et les divertissements). En outre, le renforcement des régimes de droits de propriété intellectuelle constitue un facteur important pour ce qui est d'attirer certains types d'investissement étranger direct (IED) dans certains pays et de favoriser le transfert de technologie, de savoir-faire et de méthodes améliorées de gestion.

Le potentiel considérable que représente le renforcement des droits de propriété intellectuelle pour les perspectives de croissance des pays en développement est généralement reconnu, mais les coûts non négligeables d'adaptation à court terme le sont aussi, ce qui explique en grande partie la réticence des pays en développement à améliorer leur régime en matière de droits de propriété intellectuelle. Lorsqu'il est facile de copier ou de reconstituer à rebours une technologie, le renforcement des droits de propriété intellectuelle peut accroître le coût des imitations et réduire la diffusion connexe de renseignements techniques. Il peut être nécessaire de trouver d'autres emplois pour ceux qui travaillent dans des activités d'imitation. Une autre considération de coût a trait à l'établissement ou au renforcement d'institutions efficaces pour administrer et appliquer les droits de propriété intellectuelle. La mise en place d'une infrastructure institutionnelle peut impliquer des coûts fixes élevés.

¹³⁸ Easterly et Kraay (1999) et Groupe de travail conjoint Secrétariat du Commonwealth/Banque mondiale (2000).

¹³⁹ Voir le document WT/COMTD/SE/W/3 de l'OMC.

Par ailleurs, les prix initiaux des produits couverts par des droits de propriété intellectuelle tendront à être fixés à un niveau d'autant plus bas que l'environnement dans lequel ils sont introduits est plus concurrentiel. Lorsqu'il n'est pas facile de copier une technologie, le renforcement de la protection de la propriété intellectuelle peut entraîner davantage et non pas moins de transferts de technologie. Compte tenu de la souplesse considérable que permet l'Accord sur les ADPIC pour l'élaboration et l'application de normes nationales, Maskus (2000) estime que l'on peut faire preuve d'optimisme quant aux effets potentiels à long terme de cet accord «même dans les pays qui sont actuellement très en retard sur le plan technique, dès lors que des politiques complémentaires favorisant la croissance [sont menées]». ¹⁴⁰ Les dépenses institutionnelles peuvent pour la plupart être limitées sous l'effet combiné des redevances prélevées par les offices de propriété intellectuelle, de l'assistance technique et financière (y compris sur une base bilatérale) et éventuellement d'accords régionaux de coopération contribuant à réduire les coûts d'examen.

Malgré les progrès considérables réalisés dans l'établissement d'institutions efficaces et fiables pour administrer et mettre en œuvre les droits de propriété intellectuelle, de nombreux pays en développement continuent, à propos de l'Accord sur les ADPIC, à exprimer leurs préoccupations sur deux points importants. ¹⁴¹ Premièrement, ils soulignent la nécessité d'un accès aux médicaments brevetés à des prix compatibles avec leur pouvoir d'achat limité. Cette question a été traitée avec succès dans la Déclaration de Doha sur l'Accord sur les ADPIC et la santé publique, mais des travaux restent nécessaires pour trouver une solution au problème auquel se heurtent les pays ayant des capacités de fabrication insuffisantes ou n'en disposant pas dans le secteur pharmaceutique pour recourir de manière effective aux licences obligatoires. Deuxièmement, les pays en développement continuent à attacher une importance considérable à la protection adéquate des ressources génétiques et des connaissances traditionnelles, qu'ils considèrent comme une source potentielle importante de richesse pour eux. Ce débat se poursuit dans le cadre du programme de travail de Doha.

Accès aux médicaments

L'OMC n'est pas l'organisation internationale principalement chargée de s'occuper des besoins des pays en développement en matière de santé publique. L'Organisation mondiale de la santé (OMS) et le Fonds mondial de l'ONU, par exemple, ont un rôle essentiel à jouer dans la mise en œuvre de politiques appropriées et l'obtention des ressources nécessaires pour s'attaquer aux principales menaces de maladies dans le monde en développement. Si l'accès aux médicaments brevetés à des prix abordables est vital, assurer que les médicaments, qu'ils soient brevetés ou génériques, parviennent à ceux qui en ont besoin constitue aussi un défi majeur (OMC, 2000).

L'OMS a identifié les quatre éléments nécessaires pour assurer l'accès aux médicaments dans les pays en développement: sélection rationnelle, prix abordables, financement durable et adéquat et systèmes de soins de santé et d'approvisionnement fiables. Elle souligne que tout effort visant à élargir et garantir cet accès doit veiller à ce que les quatre «pieds de la table d'accès» soient couverts de manière appropriée. Cela inclut la fourniture de services de santé locaux, disposant d'un personnel, d'équipements, d'une gestion et d'un financement adéquats et axés sur les priorités et les besoins locaux, ainsi que des systèmes de distribution efficaces et exemptés de droits et d'impôts (Secrétariats de l'OMS et de l'OMC, 2001). Comme ces aspects ne sont guère contestés, l'attention internationale a eu tendance à se porter sur les prix des médicaments et le rôle des licences obligatoires à cet égard.

Il y a octroi de licence obligatoire lorsqu'un gouvernement permet à une tierce partie de fabriquer, d'utiliser ou de vendre un produit breveté ou un produit obtenu par un procédé breveté sans l'assentiment du titulaire du brevet. L'Accord sur les ADPIC permet le recours à des licences obligatoires dans le cadre de l'effort d'ensemble visant à établir un équilibre entre un meilleur accès aux médicaments existants et la promotion de la recherche-développement de nouveaux médicaments. La Déclaration de Doha sur l'Accord sur les ADPIC et la santé

¹⁴⁰ L'auteur s'est livré à un examen détaillé des ouvrages consacrés à la relation entre droits de propriété intellectuelle et développement économique dans le cadre de l'économie mondiale.

¹⁴¹ Certains pays en développement, et quelques autres, demandent également dans le cadre du programme de travail du Conseil des ADPIC que le niveau élevé de protection que confèrent les indications géographiques soit étendu à des produits autres que les vins et spiritueux. Cette question n'est pas traitée dans le présent rapport.

publique a précisé que chaque Membre de l'OMC a le droit d'accorder des licences obligatoires et la liberté de déterminer les motifs pour lesquels de telles licences sont accordées. Elle confirme aussi que chaque Membre a le droit de déterminer ce qui constitue une situation d'urgence nationale ou d'autres circonstances d'extrême urgence; dans ce cas, la prescription visant à ce que soit obtenue au préalable l'autorisation du titulaire du brevet pour utiliser l'invention brevetée dans des conditions commerciales raisonnables peut être levée.

En outre, au paragraphe 6 de la Déclaration de Doha les Ministres ont donné pour instruction aux Membres de l'OMC de trouver une solution aux difficultés rencontrées par les pays ayant des capacités de fabrication insuffisantes ou n'en disposant pas dans le secteur pharmaceutique pour recourir de manière effective aux licences obligatoires dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC. Les pays peuvent avoir recours aux licences obligatoires soit pour produire localement, soit pour importer les produits couverts par un brevet. Le débat à l'OMC s'est concentré sur les conditions dans lesquelles les pays ayant un potentiel d'exportation de médicaments génériques pouvaient recourir à une licence obligatoire pour répondre aux problèmes de santé publique d'un autre pays.

Ainsi, la préoccupation principale portait sur l'article 31 f) de l'Accord sur les ADPIC en vertu duquel les pays doivent veiller à ce que les titulaires d'une licence obligatoire vendent l'essentiel de leur production sur le marché national. D'aucuns ont interprété cela comme signifiant que les exportations de médicaments faisant l'objet d'une licence obligatoire devaient être limitées à moins de la moitié de la production totale. Selon le projet de décision présenté le 16 décembre 2002 par le Président du Conseil des ADPIC, il serait dérogé à cette obligation pour la production et l'exportation de médicaments vers un pays Membre reconnu comme ne disposant pas des capacités de fabrication nécessaires, sous réserve d'un certain nombre de conditions qui s'appliqueraient à la fois au pays exportateur et au pays importateur. Parmi celles-ci, figureraient pour les deux pays des prescriptions spécifiques de notification indiquant notamment les quantités exactes devant être exportées. En outre, les pays exportateurs seraient tenus d'employer un étiquetage ou marquage spécial et seraient encouragés à utiliser des couleurs, formes ou emballages particuliers pour les médicaments eux-mêmes, lorsque cela serait faisable et n'aurait pas d'influence sensible sur les prix. Une telle différenciation des médicaments est importante pour empêcher leur diversion vers d'autres pays, où ils pourraient être vendus à des prix plus élevés. Tous les Membres de l'OMC seraient tenus de veiller à ce qu'ils disposent de moyens juridiques efficaces pour empêcher l'importation et la vente sur leur territoire de produits fabriqués dans le cadre de ce système, en ayant recours aux moyens déjà prescrits dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC.

L'ultime pierre d'achoppement qui a empêché l'adoption d'une décision sur la base du projet du 16 décembre 2002 s'est révélée être la question de l'étendue des problèmes de santé publique ou des maladies devant être couverts par la solution proposée. La question était de savoir si les nouvelles dispositions ne s'appliqueraient qu'aux épidémies infectieuses les plus graves affectant les pays en développement ou si l'arrangement devait être régi par le paragraphe 1 de la Déclaration de Doha sur l'Accord sur les ADPIC et la santé publique, qui se réfère à «la gravité des problèmes de santé publique qui touchent de nombreux pays en développement et pays les moins avancés, en particulier ceux qui résultent du VIH/SIDA, de la tuberculose, du paludisme et d'autres épidémies». Nonobstant le fait qu'ils ne soient pas parvenus à un accord avant la fin de 2002, les Membres ont confirmé qu'ils restaient déterminés à trouver le plus rapidement possible une solution multilatérale à ce problème. En attendant qu'un tel accord soit conclu, les États-Unis, le Canada, l'UE et la Suisse ont décrété des moratoires unilatéraux, soumis à diverses conditions et limitations quant à leur portée, pour ce qui est de saisir l'OMC de plaintes à l'encontre des pays qui exporteraient des médicaments faisant l'objet de licences obligatoires. La nécessité d'une solution multilatérale devient de plus en plus urgente, étant donné que la période de transition pour l'introduction dans certains pays en développement d'une protection des brevets concernant les produits pharmaceutiques se termine à la fin de 2004.

Comme on l'a souligné plus haut, un pays importateur peut, dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC, délivrer une licence obligatoire pour l'importation de médicaments génériques. Conformément à l'article 31 h) de l'Accord sur les ADPIC, une rémunération doit normalement être payée dans un tel cas aussi bien dans le pays exportateur que dans le pays importateur. Dans le projet du 16 décembre 2002, l'obligation pour les pays importateurs de rémunérer le titulaire du brevet serait levée, pour autant qu'une rémunération adéquate soit versée par le pays exportateur. Il a également été souligné que la rémunération serait calculée sur la base de la valeur de la licence pour le pays importateur.

Malgré l'accent mis sur les prix des médicaments et le rôle des licences obligatoires, il convient de noter que même avec une protection complète des brevets, les médicaments peuvent être vendus dans les pays à bas revenu à des prix réduits lorsque les sociétés pharmaceutiques titulaires des brevets pratiquent une certaine forme de discrimination dans les prix, souvent appelée fixation de prix différentiels. Les différents marchés peuvent être desservis à des prix reflétant les conditions de la demande locale. Même en fixant ses prix dans les marchés à faible revenu à un niveau proche de ses coûts marginaux, une société pharmaceutique peut encore recouvrer une partie de ses coûts de recherche-développement et de ses autres coûts fixes. Cependant, pour qu'une société pharmaceutique applique des prix différentiels, il faut que les marchés soient effectivement cloisonnés. Sinon, il y aurait un risque important que les médicaments soient réimportés dans des pays à haut revenu dans le cadre de ce qu'il est convenu d'appeler un «commerce parallèle». Un tel système dépendrait aussi de la volonté des consommateurs et des contribuables de ces pays de ne pas rechercher ces prix bas (Secrétariats de l'OMS et de l'OMC, 2001). Bien entendu, les habitants les plus pauvres des pays les moins riches du monde peuvent ne pas même être en mesure de payer le coût marginal des médicaments, de sorte qu'il peut être nécessaire d'en subventionner la fourniture d'une manière ou d'une autre.

En résumé, les Membres doivent mener à bien la tâche consistant à assurer que l'OMC participe à la solution de ce problème de développement et que cela se sache. Cet objectif est à la base des efforts considérables déployés jusqu'ici pour trouver les moyens d'interpréter et de mettre en œuvre l'Accord sur les ADPIC d'une manière qui assure un équilibre entre deux objectifs fondamentaux: promouvoir l'accès aux médicaments pour tous et créer les conditions qui permettront que de nouveaux médicaments soient disponibles à l'avenir. Le succès des débats sur l'accès aux médicaments enverra aux diverses communautés du monde un message précieux sur l'engagement de l'OMC en faveur du développement.

Accès aux ressources génétiques et aux connaissances traditionnelles¹⁴²

Avec le développement de la biotechnologie moderne, la préservation, la gestion et l'utilisation des ressources génétiques et des connaissances traditionnelles connexes ont été perçues comme une question présentant une importance commerciale croissante, en particulier pour les pays en développement, dans lesquels on trouve une grande partie de la diversité biologique de la planète. Les connaissances traditionnelles évoluent et ne sont pas produites systématiquement. Elles sont transmises, souvent oralement, d'une génération à l'autre et sont généralement détenues de manière collective (OMPI, 2002). De nombreux domaines de connaissance sont concernés, y compris les expressions culturelles, telles que le folklore. Un débat animé sur tous les aspects des connaissances traditionnelles et du folklore se poursuit activement à l'OMPI. Certains pays en développement ont cependant insisté pour qu'un débat parallèle ait lieu à l'OMC. Une grande partie de l'attention y est actuellement consacrée aux ressources génétiques préservées et gérées au fil du temps par les communautés traditionnelles et aux inventions biotechnologiques qu'en ont tirées des tierces parties. Si son invention répond au critère de brevetabilité, le détenteur d'une invention biotechnologique peut bénéficier de la protection d'un brevet conformément à l'Accord sur les ADPIC, à condition qu'elle ne relève pas de l'exclusion autorisée pour les inventions portant sur des plantes et animaux autres que les micro-organismes et les processus microbiologiques. Par contre, les connaissances traditionnelles peuvent ne pas bénéficier d'une telle protection lorsqu'elles ne satisfont pas aux critères de brevetabilité, par exemple la nouveauté.

Cette question est discutée au Conseil des ADPIC dans le cadre du mandat découlant du paragraphe 19 de la Déclaration ministérielle de Doha qui lui donne pour instruction de poursuivre son programme de travail, y compris au titre du réexamen de l'article 27:3 b) (qui se réfère aux exceptions en matière de brevetabilité), l'examen de la mise en œuvre de l'article 71:1 de l'Accord sur les ADPIC et les travaux prévus sur les questions et préoccupations liées à la mise en œuvre en vertu du paragraphe 12 de la Déclaration. Pour tirer profit des ressources génétiques et connaissances traditionnelles connexes, de nombreux pays en développement souhaitent que soit apportée à l'Accord sur les ADPIC une modification qui exigerait des demandeurs de brevets qu'ils révèlent la source des matériaux et des connaissances utilisés dans l'invention revendiquée et qu'ils fournissent la preuve d'un consentement préalable donné en connaissance de cause et d'un accord de

¹⁴² On trouvera un résumé plus complet du débat en cours à l'OMC sur cette question et des sujets connexes dans les documents IP/C/W/368, 369 et 370 de l'OMC.

partage des avantages dans le pays d'origine, comme le prévoit la Convention sur la diversité biologique. Ces pays considèrent que les législations nationales offrent une protection insuffisante contre la biopiraterie. Selon eux, les gouvernements pourraient demander la conclusion de contrats pour exiger le consentement en connaissance de cause et des arrangements appropriés de partage des avantages avant de donner accès à des ressources génétiques et connaissances traditionnelles connexes. La prospection dans le domaine biologique pourrait néanmoins se poursuivre sans autorisation conforme à la législation nationale, dont le champ d'application, dès lors que les matériaux génétiques et connaissances traditionnelles en question seraient utilisés en dehors de la juridiction du pays, est limité.

Certains Membres ont exprimé l'opinion que les législations nationales et les contrats fondés sur elles peuvent assurer de manière adéquate le respect de la nécessité du consentement préalable donné en connaissance de cause et du partage des avantages. Ils mettent en doute la pertinence de l'Accord sur les ADPIC en la matière, soutenant que la protection des droits de propriété intellectuelle a pour objet de rémunérer l'investissement consacré à l'innovation et à la commercialisation ultérieure et non la possession de ressources naturelles et de connaissances traditionnelles connexes, qui peuvent de toute façon exister en un certain nombre d'endroits et ne pas être facilement attribuables à une source unique.

Certains pays en développement craignent aussi que l'application des critères de brevetabilité dans certains pays soit brouillée au point que de simples découvertes de micro-organismes ou d'autres matériaux biologiques puissent être considérées comme des inventions et donner lieu à l'octroi de brevets couvrant des matériaux génétiques dans leur état naturel. Ils estiment que cela reviendrait à une appropriation de ressources génétiques par des particuliers, incompatible avec les droits souverains des pays sur les ressources génétiques de leur territoire. Ils estiment que la divulgation de l'origine de tout matériel génétique faciliterait le contrôle des octrois potentiellement erronés de brevets.

Les Membres de l'OMC ne partagent pas tous cet avis. Pour certains, dès lors qu'il y a intervention humaine suffisante, par exemple isolation ou purification de matériaux génétiques dont l'existence n'était pas précédemment reconnue, les critères de brevetabilité, y compris le caractère inventif, peuvent être réunis. Un tel brevet ne serait pas synonyme de possession du matériau original et n'aurait pas d'effet sur les droits de propriété afférents à la source du matériau. La nécessité de divulguer l'origine des ressources génétiques et des connaissances traditionnelles se heurte aussi à des résistances aux motifs qu'il peut être compliqué de déterminer cette origine, que des coûts et des contraintes administratives supplémentaires seraient imposés aux inventeurs et que le secret se trouverait encouragé du fait que les inventeurs pourraient éviter de demander des brevets. Un argument supplémentaire est que le principal objectif des prescriptions de divulgation de l'Accord sur les ADPIC est de permettre à d'autres de reproduire la technologie brevetée et d'en tirer un enseignement et que l'approche proposée serait contraire à ces objectifs et d'autres objectifs connexes.

Une autre approche suivie par certains pays en développement pour empêcher ce qu'ils considèrent comme le brevetage abusif de ressources génétiques et de connaissances traditionnelles connexes consiste à élargir le champ des exclusions prévues à l'article 27:3 b) à toutes les formes de vie. Cela inclurait les micro-organismes et tous les autres organismes vivants et leurs parties, telles que les gènes, ainsi que les processus naturels produisant des organismes vivants. Il a encore été proposé de définir les «micro-organismes» brevetables comme excluant les gènes, les enzymes, les lignées de cellules, etc. Un élément clé du raisonnement à la base de ces propositions est d'ordre éthique. Pour certains adversaires de ce point de vue, étendre les exclusions de la brevetabilité, ou même l'existence même d'exclusions, sont superflus pour répondre aux préoccupations d'ordre éthique, car l'exploitation des inventions brevetées est soumise aux exclusions éthiques visées à l'article 27:2 de l'Accord sur les ADPIC. En outre, l'exclusion de la brevetabilité de sujets particuliers n'empêcherait pas en soi la recherche, ni l'exploitation de telles technologies, mais rendrait ces activités plus difficiles à contrôler, si elles se faisaient dans le secret.

Les pays en développement se réfèrent à la Convention sur la diversité biologique (CDB) et ses dispositions relatives à la souveraineté des pays sur leurs ressources génétiques, au consentement préalable donné en connaissance de cause et au partage des avantages. Ils estiment que l'Accord sur les ADPIC devrait appuyer ces dispositions selon les modalités mentionnées plus haut. D'autres pays ne voient aucun conflit entre les dispositions de l'Accord sur les

ADPIC et celles de la CDB, les deux textes pouvant être appliqués d'une manière complémentaire, en particulier compte tenu de leurs objectifs et buts différents. Comme il a été souligné plus haut, les pays en développement estiment que s'ils pouvaient obtenir l'inclusion des obligations de divulgation dans les conditions de brevetabilité de l'Accord sur les ADPIC, cela leur permettrait de remettre en cause des brevets octroyés dans d'autres pays ou les aider à obtenir des arrangements appropriés pour le partage des avantages.

Dans le domaine de la protection des variétés végétales, de nombreux pays en développement cherchent à éviter toute réduction de la flexibilité prévue à l'article 27:3 b) de l'Accord sur les ADPIC, lequel permet aux pays de protéger les variétés végétales soit par des brevets, soit par un système *sui generis* efficace. Ils soutiennent que la réutilisation et l'échange de semences par les agriculteurs, l'accès à de nouvelles semences, et le coût de l'obtention de nouvelles semences pouvaient se trouver considérablement affectés, selon le type de protection accordée. En conséquence, ils insistent pour que soient maintenue la flexibilité prévue dans l'Accord sur les ADPIC en ce qui concerne la fourniture d'une protection *sui generis* efficace du fait qu'aucun critère spécifique n'a été élaboré pour juger de cette efficacité. Le débat sur les systèmes de protection *sui generis* les plus efficaces a également révélé des divergences portant sur le degré de flexibilité prévu.

La crainte a également été exprimée que, puisque la sécurité alimentaire des collectivités locales de nombreux pays en développement dépend en grande partie de la préservation, du partage et du replantage de semences provenant de récoltes antérieures, les communautés pauvres pourraient se trouver affectées de manière négative si elles devaient payer des redevances à des producteurs phytogénétiques pour se livrer à de telles activités. L'argument a également été avancé que les agriculteurs traditionnels ont, pendant de multiples décennies, contribué à la diversité biologique et au développement de nouvelles variétés végétales.

D'autres Membres ont souligné, par contre, les investissements lourds qu'exigent le développement et l'exploitation de nouvelles variétés végétales, le potentiel nécessaire pour satisfaire les besoins d'une population en augmentation et accroître les revenus des agriculteurs, ainsi que la nécessité d'un système efficace de protection pour encourager de tels investissements.

Protection de la propriété intellectuelle dans le système commercial multilatéral et développement économique

Dans ce qui précède, on a examiné certains aspects du débat sur la propriété intellectuelle proches des préoccupations des pays en développement, qui ont reçu récemment le plus d'attention à l'OMC. Ces sujets illustrent les questions économiques sous-jacentes à l'élaboration de tout système de protection de la propriété intellectuelle. Trouver au niveau national entre producteurs et utilisateurs de propriété intellectuelle un équilibre qui optimise le bien-être et le développement économique du pays est en soi une tâche difficile et peut engendrer des perdants comme des gagnants. Cela devient encore plus difficile au niveau multilatéral auquel, même si le système entraîne une amélioration du bien-être mondial, on peut encore avoir des gagnants et des perdants.

Il en va de même de la libéralisation du commerce. Des gagnants et des perdants apparaissent, mais dans la plupart des situations tous les pays bénéficient de la libéralisation du commerce, de sorte que les problèmes des perdants peuvent être traités plus facilement dans le contexte d'un gain global au plan national. Même lorsque les pays tirent profit des résultats des négociations commerciales internationales dans leur ensemble, ils peuvent encore se considérer comme perdants en ce qui concerne l'élément propriété intellectuelle de ces négociations.

La tâche visant à trouver un équilibre approprié entre incitations à l'innovation et à la créativité, d'une part, et coûts d'accès pour les utilisateurs, d'autre part, en particulier compte tenu des niveaux très différents de développement des pays, était au premier plan des négociations qui ont abouti à la formulation de l'Accord sur les ADPIC. Inévitablement, toute règle multilatérale ne reflétera pas exactement ce que chaque pays aurait déterminé de son propre chef, étant donné qu'elle cherche à tenir compte également des intérêts des autres pays, mais le résultat final a été l'incorporation dans l'Accord sur les ADPIC d'une flexibilité considérable. On en a parlé à propos de certaines questions relatives à la santé publique et à l'accès aux médicaments, mais on

peut trouver diverses options concernant la forme et le niveau de protection dans l'ensemble de l'Accord sur les ADPIC. Le défi auquel se trouve confronté chaque Membre de l'OMC est de trouver le moyen d'utiliser au mieux cette flexibilité, compte tenu de son niveau de développement propre.

Il serait inapproprié pour les pays en développement de considérer la protection de la propriété intellectuelle simplement comme un jeu à somme nulle. Chaque pays en développement doit non seulement être conscient de l'importance de la protection de la propriété intellectuelle pour ce qui est de la promotion de sa propre créativité et innovation au service de son développement, mais également du rôle qu'elle peut jouer en créant des conditions qui encouragent l'investissement étranger et le transfert des dernières technologies, en particulier celles pour lesquelles la coopération avec leurs créateurs peut être essentielle.

La mesure dans laquelle les pays peuvent optimiser l'utilisation du système de propriété intellectuelle à des fins de développement dépend bien entendu pour beaucoup des synergies qui peuvent exister avec d'autres orientations nationales affectant la créativité et l'innovation, la faculté d'adaptation et l'ouverture aux technologies, l'investissement étranger, le développement national, l'agriculture, etc. Il est avéré que les gains de bien-être résultant de la protection de la propriété intellectuelle sont plus élevés pour les pays dont le système commercial est ouvert que pour les autres.¹⁴³ La législation et la politique de la concurrence constituent un domaine d'action qui influe tout particulièrement sur les coûts et avantages de la protection de la propriété intellectuelle. Une législation de la concurrence qui fonctionne bien peut être précieuse pour atténuer les effets négatifs de l'utilisation abusive de la propriété intellectuelle tout en préservant les avantages. De plus en plus, les pays en développement établissent ou améliorent leur législation sur la concurrence. À cet égard, la Déclaration ministérielle de Doha a reconnu la justification d'un cadre multilatéral afin que la politique de la concurrence contribue davantage au commerce international et au développement; d'importantes décisions doivent être prises à ce sujet à Cancun.

La propriété intellectuelle n'est pas une notion statique, car elle évolue et change en fonction des besoins d'un monde en évolution. L'Accord sur les ADPIC le reconnaît et prévoit une adaptation à cette évolution. Comme le démontre le débat en cours au Conseil des ADPIC, il existe un certain nombre de sujets à propos desquels certains pays en développement ont pris l'initiative en la matière à l'OMC en vue d'améliorer la façon dont le système de propriété intellectuelle peut répondre à leurs besoins. Ceux-ci comprennent non seulement les questions d'accès aux médicaments et la protection des ressources génétiques et des connaissances traditionnelles dont il a été question plus haut, mais aussi l'extension de la protection assez poussée que confèrent les indications géographiques à des produits autres que les vins et spiritueux.

4. GÉRER L'OUVERTURE DANS LE CADRE DES RÈGLES DE L'OMC

Les règles du GATT/de l'OMC visent à atteindre au moins quatre objectifs essentiels pour la viabilité, l'efficacité et le fonctionnement harmonieux du système commercial. Ces objectifs définissent les conditions essentielles à la stabilité continue du système, assurant ainsi que les Membres équilibrent l'exercice de leurs droits et le respect de leurs obligations d'une façon prévisible et bénéfique à tous.

Premièrement, les engagements d'accès aux marchés et le principe de non-discrimination, fondamental pour le système, ne doivent pas être compromis par les autres politiques conduites ou par des procédures administratives. Dans le domaine des biens, les dispositions qui couvrent l'évaluation en douane, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les licences d'importation, l'utilisation des restrictions quantitatives, les subventions, le commerce d'État, les arrangements régionaux et les exceptions pour des motifs d'ordre général ou de sécurité, par exemple, sont toutes conçues en gardant ce principe à l'esprit. Dans le domaine des services, diverses règles en vigueur – et notamment celles qui concernent l'intégration économique, la réglementation intérieure, les mesures de reconnaissance, les monopoles et les pratiques commerciales – visent un objectif identique, même si elles sont à l'évidence adaptées aux caractéristiques des transactions concernant les services.

¹⁴³ Selon Maskus (2000), les effets positifs de la protection de la propriété intellectuelle sur la croissance dépendent de manière critique d'autres variables économiques, dont l'ouverture.

Deuxièmement, les règles du GATT/de l'OMC doivent tenir compte des objectifs des autorités, en particulier lorsque des restrictions au commerce sont nécessaires pour atteindre ceux-ci. Les dispositions relatives aux normes, par exemple, permettent aux pouvoirs publics de protéger la vie, la santé et la sécurité. Les exceptions générales de l'article XX du GATT de 1994 et de l'article XIV de l'AGCS visent à faire de même, mais couvrent un gamme d'objectifs plus étendue. Ces dispositions font apparaître clairement le lien entre le premier et le second des objectifs mentionnés ici, puisque les mesures prises par les autorités pour atteindre ces deux buts ne doivent pas être un moyen de discrimination ni constituer une restriction déguisée au commerce international.

Troisièmement, certaines règles du GATT/de l'OMC définissent les circonstances dans lesquelles les Membres peuvent revenir, à titre temporaire ou non, sur leurs engagements d'accès aux marchés. Deux motifs essentiels peuvent justifier une telle initiative. D'une part, l'évolution soudaine et parfois inattendue des conditions dans lesquelles s'opèrent les échanges peut rendre les restrictions commerciales nécessaires du point de vue de l'économie nationale. D'autre part, cette initiative peut être un moyen de se défendre contre des pratiques commerciales déloyales. Parmi les dispositions prévues pour atteindre ces objectifs dans le domaine des biens, on peut citer le droit de recourir aux sauvegardes, droits antidumping et droits compensateurs. Bien que chacune d'elles soit conçue pour répondre à des situations très différentes, ces dispositions sont parfois regroupées sous l'appellation de mesures commerciales «contingentes». Le recours aux sauvegardes et aux mesures antisubventions dans le secteur des services est envisagé, mais les modalités qu'il pourrait prendre restent à négocier.

L'introduction de restrictions au commerce est également envisagée dans d'autres dispositions du GATT/de l'OMC. Ces restrictions peuvent être adoptées pour des motifs de balance des paiements, en vertu du GATT de 1994 et de l'AGCS, afin de faire face à une hémorragie ou à une pénurie des réserves de change. Aux termes de l'article XVIII:C du GATT de 1994, les pays en développement sont autorisés à imposer les restrictions à l'importation pour favoriser la création d'une branche de production déterminée en vue de relever le niveau de vie général de leur population. Enfin, l'article XXVIII du GATT de 1994 et l'article XXI de l'AGCS permettent respectivement aux gouvernements de renégocier les droits maximaux autorisés qui avaient été consolidés précédemment et de modifier les listes de services afférentes à des engagements spécifiques d'accès aux marchés et de traitement national.

Quatrièmement, les accords concernant le règlement des différends prévoient des procédures multilatérales d'exécution des obligations de l'OMC. Il s'agit là d'une pierre angulaire du système. Si les Membres ne pouvaient pas exercer les droits qui leur sont conférés dans le cadre de l'OMC par cette voie de recours prévue au plan multilatéral, ils seraient tentés de le faire de façon unilatérale. Ils pourraient aussi adopter une attitude différente vis-à-vis de leurs propres obligations s'ils n'étaient pas convaincus que les autres parties s'acquittent des leurs. Sans les procédures multilatérales de règlement des différends, le système commercial serait par conséquent moins stable et moins efficace.

Beaucoup des dispositions susmentionnées sont examinées à l'heure actuelle dans le cadre des discussions sur les questions ou préoccupations liées à la mise en œuvre, ou des travaux relatifs au traitement spécial et différencié. Ces discussions privilégient certains aspects des règles qui touchent les pays en développement. Les questions posées par les règles spécifiques aux pays en développement ont été examinées dans leurs grandes lignes à la section IIB.3 ci-dessus. L'accent sera donc mis, dans la présente section, sur quatre points spécifiques inscrits au programme des négociations convenues dans la Déclaration de Doha: le règlement des différends, les mesures commerciales contingentes, le commerce et l'environnement et les accords régionaux. On verra que, dans chacun des cas, les règles pertinentes sont établies en ayant à l'esprit un ou plusieurs des objectifs susmentionnés. Il s'agit essentiellement de déterminer dans quelle mesure ces objectifs sont atteints et quels sont, dans l'optique du développement, les enjeux de ces négociations.

a) Règlement des différends

On s'accorde très largement à reconnaître que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC a bien fonctionné (Lacarte-Muró et al., 2000), même si de nombreux Membres estiment qu'il peut être amélioré. C'est pourquoi la Déclaration de Doha demande l'ouverture de négociations afin d'améliorer et de clarifier le Mémoire d'accord sur le règlement des différends (par la suite, Mémoire d'accord).

La procédure formelle de règlement des différends à l'OMC est une option de dernier ressort. Il est préférable, en effet, que les pays parviennent à résoudre leurs différences entre eux et, de fait, bon nombre de différends en puissance ne font finalement pas l'objet d'un recours devant l'OMC. En outre, sur l'ensemble des plaintes déposées, les trois quarts environ ne vont pas au-delà des consultations et n'atteignent donc pas le stade des groupes spéciaux, car une solution satisfaisante est trouvée à un stade précoce des procédures de l'OMC (OMC, 2003b). Dans leur grande majorité, les Membres estiment que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC est essentiel à la sécurité et à la prévisibilité du système commercial, et au moins certains pays en développement voient dans ces arrangements un moyen d'atténuer le déséquilibre des forces entre les partenaires commerciaux.

Horn et al. (1999b) ont étudié les modalités d'utilisation du système de règlement des différends afin de déterminer si les Membres de l'OMC en ont bénéficié différemment. L'étude ne fait pas apparaître de biais systématique et conclut que les éléments de preuve disponibles sont au mieux ambigus. Quoi qu'il en soit, le mécanisme de règlement des différends institué par l'OMC est soupçonné en permanence d'être conçu de manière à favoriser son utilisation par les pays les plus grands et les plus puissants économiquement. Certains pays en développement cherchent à se donner les moyens d'utiliser plus efficacement ce mécanisme et soulignent deux carences essentielles du système actuel. Premièrement, l'utilisation du mécanisme de règlement des différends est très coûteuse en ressources humaines et financières, et certains pays en développement ne sont pas en mesure de faire face à de telles dépenses.

Deuxièmement, même lorsque le système a été utilisé avec succès pour mener à bien un recours, les pays en développement ont parfois des difficultés à s'assurer que leurs partenaires commerciaux plus puissants se conforment aux décisions rendues. Ce problème peut se poser lorsqu'un Membre contre lequel une détermination a été rendue dans le cadre d'un différend décide de ne pas mettre en conformité les mesures incriminées. Les petits pays ont parfois des difficultés à prendre des mesures de rétorsion ou à imposer des droits compensateurs, et l'on peut donc se demander si le système dissuade effectivement les comportements incompatibles avec les règles de l'OMC lorsque de petits pays sont concernés. Les préoccupations soulevées par ces deux questions – coût du système et asymétrie des capacités d'exercer les droits qu'il confère – sont au cœur de nombreuses propositions avancées par les pays en développement dans les négociations relatives au Mémoire d'accord sur le règlement des différends.

i) Incidence sur les ressources

Il est indispensable, pour défendre ses droits au titre de l'OMC, de disposer d'informations sur les obstacles au commerce érigés dans les marchés d'exportation. Chaque pays dispose de deux canaux principaux afin de recueillir ce type d'informations: ses propres représentants à l'étranger et le secteur privé. Beaucoup de pays en développement n'ont pas de représentation officielle importante à l'étranger et ne sont pas suffisamment équipés pour recueillir et évaluer les doléances de leurs entreprises confrontées à des politiques et pratiques commerciales contestables sur les marchés étrangers (Hoekman et al., 2000). Mais, même s'ils recueillent assez d'informations pour procéder à une première évaluation de ces questions, ils n'ont pas toujours, au plan national, les compétences indispensables pour déposer un recours et le mener à bien. Il est souvent nécessaire, en particulier, d'obtenir l'assistance très coûteuse de cabinets et de consultants spécialisés dans le droit international pour préparer des communications écrites (Michalopoulos, 1999).

Pour remédier à ce problème de ressources, un groupe de pays en développement a proposé que les pays développés qui perdent un recours contre un pays en développement règlent une partie des frais de procédure. L'article 27.2 prévoit que le Secrétariat de l'OMC offre une assistance technique et juridique aux pays en développement. Cependant, certains estiment que cette assistance ne peut être donnée qu'une fois

que le Membre a décidé de porter un différend devant l'OMC: elle pourrait donc ne pas être disponible pour évaluer si le dépôt d'un recours est possible ou non (Horn et al., 1999b). D'autre part, on s'accorde en général à penser que les avis et explications des services du Secrétariat de l'OMC ne peuvent porter que sur le droit de l'OMC et la procédure applicable, car l'obligation d'impartialité visée à l'article 27:2 du Mémoire d'accord est interprétée comme interdisant à ces services d'agir en qualité de conseil ou de participer à la rédaction des communications écrites (Van der Borght, 1999).

Le Centre d'assistance juridique sur les Accords de l'OMC, qui vient d'être créé, modifie cette situation. Cet organe indépendant a pour mission d'apporter une assistance juridique aux pays en développement, aux pays les moins avancés et aux pays en transition, auxquels sont demandées des commissions variables selon leur capacité de paiement et la fréquence à laquelle ils font appel aux services du Centre (les membres fondateurs de ce dernier ont mis en place un fonds à cet effet). Contrairement aux conseils juridiques généraux que le Secrétariat de l'OMC est en mesure d'offrir, la valeur ajoutée du Centre vient de sa capacité à appuyer la procédure judiciaire et à donner des avis sans être tenu par une obligation de neutralité.

ii) Recours croissant des pays en développement au mécanisme de règlement des différends

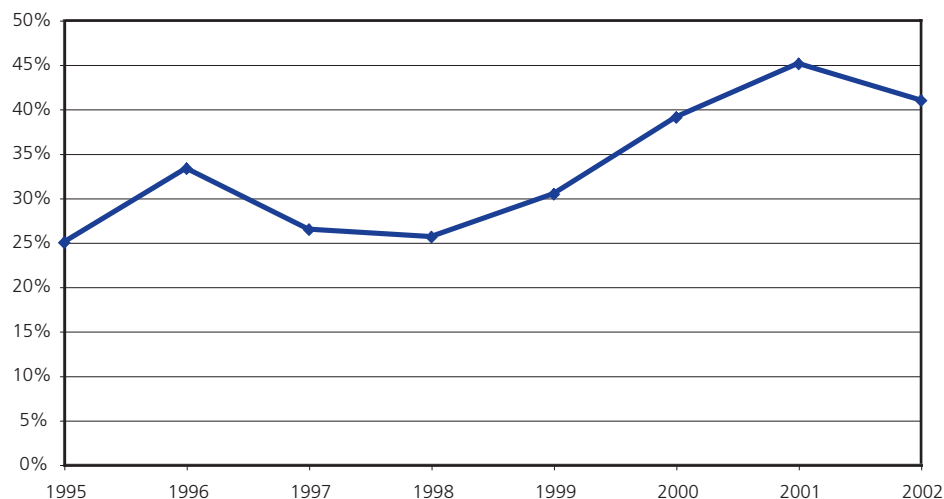
Le coût moyen des procédures engagées devant l'OMC pourrait aussi diminuer si les pays en développement s'efforçaient de résoudre autant de cas que possible au stade des consultations et si l'on accélérât le processus de règlement des différends, qui dure parfois plus de deux ans avant d'aboutir à une détermination finale (Hoekman et al., 2000). Une proposition avancée par un pays en développement est à l'étude dans le cadre des négociations du Mémoire d'accord: elle consiste à rendre la conciliation obligatoire - processus selon lequel l'examen impartial d'un point litigieux et la détermination des modalités de règlement possibles du différend sont confiés à une autorité indépendante. Jusqu'à présent, les pays n'ont guère cherché à se prévaloir de l'article 5 (Bons offices, conciliation et médiation) du Mémoire d'accord et les efforts déployés dans ce sens n'ont pas abouti (document WT/DSB/25 de l'OMC). Vu le succès très limité du dispositif de conciliation obligatoire prévu dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires conclu dans le cadre du Tokyo Round de 1979, de nombreux Membres doutent de l'intérêt d'imposer ce type d'obligations.

Une décision de 1966 prévoyait une procédure de règlement accéléré des différends pour les pays en développement (article 3:12 du Mémoire d'accord). Cependant, les propositions avancées par les pays en développement dans le cadre des négociations du Mémoire d'accord vont dans la direction opposée, puisqu'elles s'efforcent d'étendre la durée des procédures de règlement des différends et prévoient des intervalles plus longs pour les pays en développement à chaque stade du processus. D'autres dispositions du Mémoire d'accord, telles que l'article 4.10, font référence à la situation particulière des pays en développement, et indiquent qu'elle devrait être davantage prise en compte au stade des consultations. On peut penser que cette disposition vise à encourager le réexamen des plaintes imminentes. Les pays en développement estiment qu'en dépit de son caractère obligatoire, cette disposition (et d'autres obligations concernant l'octroi d'un traitement spécial et différencié) n'a pas été effectivement mise en œuvre. Ils souhaitent que les pays développés Membres soient tenus de justifier comment la situation spéciale des pays en développement a été prise en compte et dans quelle mesure ces considérations les ont conduits à mener leur recours de façon différente.

Il est cependant fréquent que les pays en développement n'invoquent tout simplement pas les dispositions relatives au traitement spécial et différencié. Cela est dû en partie au fait qu'ils souhaitent apparaître comme des partenaires égaux dans une procédure contentieuse, qui pourrait faire jurisprudence à l'avenir. Environ 41 pour cent des plaintes déposées par les pays en développement depuis l'entrée en vigueur de l'OMC en 1995 étaient dirigées contre d'autres pays en développement, et la tendance s'est amplifiée ces dernières années (graphique IIB.13). Depuis 1995, les pays en développement ont déposé en moyenne la moitié des plaintes reçues par l'OMC (graphique IIB.14), et davantage même si l'on s'en tient à la période récente. L'intérêt grandissant des pays en développement pour le mécanisme de règlement des différends de l'OMC témoigne de l'élargissement de l'éventail de leurs préoccupations commerciales et de la diversité croissante de leurs exportations et de leurs partenaires commerciaux.

Graphique IIB.13
Plaintes de pays en développement Membres contre d'autres pays en développement Membres, 1995-2002

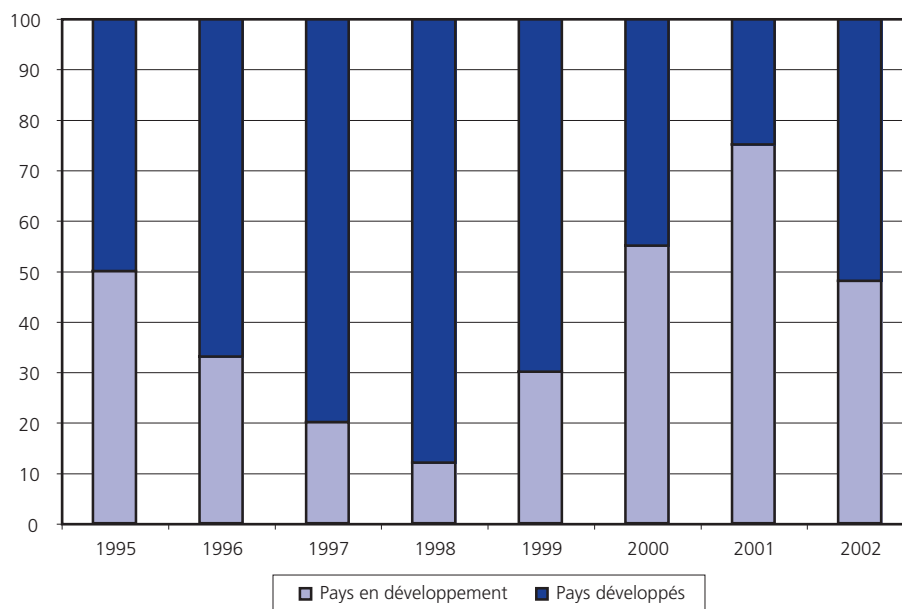
(en pourcentage des plaintes déposées par les pays en développement Membres [cumulées])



Source: OMC.

Graphique IIB.14
Pays développés et pays en développement Membres en tant que parties plaignantes, 1995-2002

(en pourcentage)



Source: OMC.

iii) Mise en conformité

Dans le cadre de l'OMC, la suspension des concessions en vertu de l'article 22:6 du Mémorandum d'accord est la dernière carte disponible pour inciter à la mise en conformité. La possibilité de prendre des mesures de rétorsion contre les Membres qui s'y refusent est conçue pour représenter une menace crédible qui assurera un plus grand respect ne se conforment pas aux décisions ou recommandations. Les Membres qui ne le font pas seront vraisemblablement incités à prendre des mesures de mise en conformité par les exportateurs

touchés – et par d'autres parties intéressées, peut-être – si la menace de mesures de rétorsion est évoquée ou appliquée. À en juger par le nombre d'affaires qui se terminent par une suspension de concessions, on peut penser que le système fonctionne: en effet, seuls quelques cas se sont conclus par une demande d'autorisation déposée par un Membre en vue de suspendre des concessions.¹⁴⁴ Beaucoup d'autres recours ont été résolus par un accord entre les parties. Si le Mémoire d'accord requiert que les solutions convenues entre les parties soient compatibles avec l'Accord sur l'OMC (article 3:5) et notifiées à l'Organe de règlement des différends (article 3:6), certains craignent néanmoins que ces solutions convenues modifient la mesure incriminée pour la partie plaignante, mais la laisse inchangée pour les tiers. Cela explique qu'un certain nombre de pays en développement estiment que les Membres devraient notifier les conditions du règlement survenu e façon suffisamment détaillée pour en permettre l'évaluation.

Les pays en développement peuvent s'abstenir de suspendre des concessions en raison des conséquences négatives qu'une telle action aurait pour eux-mêmes, alors qu'une puissance économique qui s'appuie sur un vaste marché intérieur et de multiples relations commerciales ne sera pas forcément touchée par la suspension de concessions décidée par un petit pays qui ne représente qu'une part minime de ses exportations. Certains pays en développement dépendent de schémas de préférences accordés par d'autres pays sur une base unilatérale, et risquent d'hésiter à déplaire à ces derniers en déposant une plainte (Pauwelyn, 2000; Mavroidis, 2000; Horn et al., 1999b).

Afin de réduire au minimum les coûts qu'un relèvement des obstacles au commerce implique invariablement pour l'économie du pays qui y recourt et d'accroître l'efficacité des menaces de rétorsion émanant de petits pays, l'Organe de règlement des différends a, à l'occasion, autorisé la suspension des obligations dans d'autres domaines que les biens. Dans le différend sur les bananes, par exemple, l'Équateur a été autorisé à prendre, dans le domaine des ADPIC, des mesures correctives contre l'Union européenne qui n'impliquaient que des coûts minimes pour son économie. Parallèlement, les ADPIC étaient considérés comme un domaine où des mesures de rétorsion, même engagées par un pays relativement petit, pouvaient avoir un effet sur un grand pays en ciblant des groupes de pression bien organisés (Subramanian et al., 2000).

L'idée d'autoriser des mesures incompatibles avec l'OMC pour remédier à une violation des règles de l'OMC par un autre Membre soulève des préoccupations d'ordre systémique. L'approbation de suspensions de concessions va à l'encontre de l'objectif d'un commerce ouvert et entraîne des coûts de bien-être. Qui plus est, comme les Membres qui procèdent à ces rétorsions bénéficient d'une grande latitude pour déterminer sur quelles importations porteront les restrictions, les branches de production nationales peuvent saisir cette occasion pour se protéger davantage contre les importations, au risque d'alimenter les pressions protectionnistes. En revanche, les forces favorables à la libéralisation dans le pays menacé par les suspensions de concessions peuvent être consolidées et les secteurs d'exportation touchés peuvent prendre plus d'importance que les groupes de pression favorables au protectionnisme. L'idée de susciter les craintes d'un maximum d'exportateurs étrangers semble sous-tendre les législations dites de «carrousel», qui consistent à changer périodiquement les secteurs d'exportation touchés par les droits punitifs et à veiller à ce que le nombre de produits ciblés par les mesures de rétorsion soit supérieur à celui des produits soumis aux restrictions (Charnovitz, 2001a).

De nombreux pays en développement jugent la compensation préférable à la rétorsion.¹⁴⁵ Dans ce contexte, la compensation fait référence à l'abaissement des obstacles au commerce dans d'autres secteurs. Au lieu du passage à une situation plus protectionniste qu'entraîne une suspension de concessions, la compensation ramènerait la situation globale au niveau en vigueur avant la violation enregistrée, et pourrait même l'améliorer. La compensation pourrait aussi prendre une forme financière, et des propositions allant dans ce

¹⁴⁴ Ces quatre cas étaient les suivants: Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution de bananes; Communautés européennes – Mesures concernant les viandes et les produits carnés (hormones); États-Unis – Traitement fiscal des sociétés de ventes à l'étranger; et Canada – Crédits à l'exportation et garanties de prêt accordées pour les aéronefs régionaux.

¹⁴⁵ À l'heure actuelle, la compensation n'est autorisée qu'à titre temporaire, si les recommandations du Groupe spécial ne sont pas mises en œuvre dans un délai raisonnable (article 22:1 du Mémoire d'accord). Il s'agit de rééquilibrer les échanges entre les deux parties au litige jusqu'à ce que les recommandations soient appliquées.

sens ont été avancées lors des négociations en cours.¹⁴⁶ Le Mémoire d'accord exprime une préférence pour la compensation plutôt que la suspension des concessions, mais observe que la compensation est facultative. Elle n'a jamais été une mesure correctrice jusqu'à présent, pour la raison, notamment, que l'octroi des compensations commerciales devrait se faire dans des conditions compatibles avec la règle de la nation la plus favorisée (Charnovitz, 2001a). Cependant, si tous les pays se voient accorder la possibilité d'accéder plus largement aux marchés, le niveau des «avantages annulés ou compromis» pour lesquels la partie plaignante doit être compensée sera probablement dépassé, ce qui reviendrait à introduire un élément de punition (Horn et al., 1999b).

En outre, si la compensation était obligatoire, il est difficile de dire quelle action pourrait être engagée au cas où le pays défendeur refuserait de l'accorder. La suspension de concessions a pour atout majeur de pouvoir être mise en œuvre par la partie plaignante elle-même et d'inciter le pays défendeur à corriger la violation initiale. Sachant combien il serait difficile sans doute de faire exécuter cette compensation, la seule alternative à une suspension de concessions serait de restreindre les droits du pays défendeur dans le cadre de l'OMC (Charnovitz, 2001a; Pauwelyn, 2000). En dehors de ces réflexions plutôt théoriques, une autre proposition a été avancée lors des négociations du Mémoire d'accord: les pays qui ne parviennent pas à obtenir compensation et ne sont guère disposés à exercer leur droit de suspension des concessions devraient pouvoir transférer ce droit à un autre Membre intéressé. En échange, un avantage qui pourrait prendre la forme d'un versement d'espèces serait négocié, dans les limites du montant de la suspension autorisée. Le pays tiers pouvant avoir un intérêt à protéger ainsi sa propre branche de production obtiendrait l'intégralité du droit transféré, mais il le paierait vraisemblablement à prix réduit. Les pays en développement pourraient avoir avantage à rendre ainsi les droits de rétorsion négociables, car ils bénéficieraient d'un afflux de liquidités qui, bien qu'inférieur nominalement, n'en dépasserait pas moins le bénéfice net réduit, voire la perte, que le pays enregistrerait en relevant les obstacles au commerce et en mettant à mal sa propre économie.

Certains ont suggéré aussi que la compensation devrait être exigible à compter du moment où la mesure incompatible avec l'OMC est entrée en vigueur (application rétroactive). Le système de règlement des différends actuel ne prévoyant pas cette rétroactivité, il permet aux Membres d'échapper à toute punition pour des actes incompatibles avec leurs obligations, au moins pendant la durée du recours. Comme il s'écoule parfois plus de deux ans entre l'ouverture d'une procédure de règlement d'un différend et le retrait de la mesure incompatible avec les règles de l'OMC, la partie plaignante peut subir des dommages considérables dans ce laps de temps.¹⁴⁷

La compensation peut aussi être une solution judicieuse lorsqu'un pays préfère supporter une suspension de concessions parce que l'avantage politique qu'il y a à ménager des intérêts protectionnistes l'emporte sur le coût politique qu'entraîne la soumission des exportateurs à des mesures de rétorsion. Bhagwati (1999) propose que les Membres engagent une renégociation des concessions à chaque fois qu'ils jugent politiquement inopportun de mettre en œuvre les recommandations du groupe spécial. Les compensations seraient versées non seulement aux parties en cause, mais à tous les Membres de l'OMC sur une base NPF. La compensation sous forme de renégociation des concessions n'aiderait pas les secteurs d'exportation touchés par le manquement aux obligations constaté, mais elle serait préférable à la rétorsion, dans une perspective économique plus large (Hoekman et al., 2000).

¹⁴⁶ L'idée d'une compensation monétaire avait été débattue au sein du GATT dans les années 60. Cependant, le fait que les législateurs seraient sans doute peu enclins à affecter des dépenses budgétaires à cette fin était apparu alors comme un sérieux obstacle à tout approfondissement de cette idée. Récemment, Bhagwati a proposé que le pays défendeur verse une compensation en espèces à la partie plaignante, et que cette compensation soit ensuite donnée à l'industrie exportatrice (citée dans Charnovitz, 2001a). Cela pourrait toutefois avoir un impact négatif sur les branches de production d'autres pays.

¹⁴⁷ Le rapport du Groupe spécial «Australie – Subventions aux producteurs et exportateurs de cuir pour automobile: Recours à l'article 21:5 du Mémoire d'accord par les États-Unis» (WT/DS126/RW) montre que les sanctions prévues par le Mémoire d'accord ne se limitent pas forcément à des actions purement prospectives. Voir en particulier les paragraphes 6.29 à 6.32.

iv) *Évolution probable des négociations*

En échange du système de règlement des différends contraignant et automatique négocié lors du Cycle d'Uruguay, les Membres ont convenu de ne pas agir unilatéralement (article 23 du Mémoire d'accord). Les freins à l'unilatéralisme vont probablement être encore renforcés. Ainsi, la question de savoir si le respect des règles du Mémoire d'accord doit être déterminé de façon multilatérale avant l'autorisation d'une suspension de concessions est presque résolue (question de la «chronologie»¹⁴⁸). Jusqu'ici, il est difficile de dire avec précision si la non-conformité des mesures prises pour mettre en œuvre les recommandations de l'ORD peut être établie de façon unilatérale et si la partie plaignante peut chercher à prendre des mesures de rétorsion immédiatement après l'achèvement de la période de mise en œuvre.

Le système continuera cependant de reposer sur la bonne foi des Membres, en particulier si la dimension économique doit prendre une place plus importante (Barfield, 2002). Quant aux négociations afférentes au Mémoire d'accord, il sera intéressant de voir si le mécanisme de règlement des différends de l'OMC se rapprochera encore plus d'un système judiciaire protégeant davantage les droits des Membres – au risque d'alourdir les coûts économiques et d'accentuer les rigidités – ou si l'on trouvera des moyens novateurs d'encourager plus efficacement la recherche de solutions politiques et d'accords à l'amiable.

b) **Mesures commerciales contingentes prises dans le domaine des marchandises**

Ainsi qu'on l'a noté plus haut, la notion de politique commerciale contingente fait référence aux règles qui autorisent les gouvernements à appliquer des droits antidumping ou à prendre des mesures compensatoires ou de sauvegarde. Dans le domaine des biens, les droits antidumping peuvent être appliqués lorsqu'un produit est vendu sur un marché d'exportation à une valeur inférieure à la normale, causant ainsi ou menaçant de causer un dommage important à une branche de production nationale. Les droits compensateurs peuvent s'appliquer aux exportations qui ont bénéficié de subventions et qui portent préjudice à une branche de production nationale. Les mesures de sauvegarde sont permises lorsque l'augmentation des importations cause ou menace de causer un dommage important à une branche de production nationale.

Ces mesures ont un point commun: elles cherchent à restreindre les flux commerciaux. Étant donné que l'objectif déclaré de l'OMC est de libéraliser le commerce¹⁴⁹, et sans même mentionner les travaux économiques théoriques et autres éléments qui prouvent abondamment les gains de bien-être dégagés par le commerce, on peut se demander comment justifier ces dispositions de l'OMC. Différents arguments pourraient être avancés à cet effet, qui s'appuient sur les carences ou l'imperfection des marchés, les facteurs dynamiques, les coûts d'ajustement élevés ou le comportement des autres pays. En règle générale, ces justifications reposent sur des situations très spécifiques et ne sont pas toujours faciles à établir ou à défendre. En outre, comme il est souvent difficile d'apporter des précisions utiles à l'appui de ces recours, ne serait-ce qu'en raison des problèmes de mesure qui se posent, beaucoup craignent que les arguments avancés puissent être manipulés et accaparés par les groupes de pression.

Plus fondamentalement, toutefois, on peut faire valoir que les mesures de protection contingentes peuvent assurer un niveau d'accès aux marchés supérieur, à tout moment, à ce qu'il aurait été sans ces clauses «échappatoires». En effet, les gouvernements sont parfois mieux disposés à aller plus loin dans l'ouverture des marchés s'ils savent qu'ils seront protégés en cas d'événements imprévus et qu'ils pourront répondre efficacement à des pratiques commerciales déloyales. C'est une justification économique fondamentale des règles qui envisagent des marchés moins ouverts. Mais cette option peut être exercée de façon plus ou moins efficace. Il arrive parfois que les mesures contingentes aillent plus loin que nécessaire pour corriger une situation donnée ou qu'elles soient mal conçues et s'accompagnent de coûts qui auraient pu être évités.

¹⁴⁸ Pour une analyse approfondie de ces discussions et des fondements juridiques de ces questions de «chronologie», voir Valles et al. (2000).

¹⁴⁹ Le préambule de l'Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce parle de conclure des accords «visant, sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels, à la réduction substantielle des tarifs douaniers et des autres obstacles au commerce».

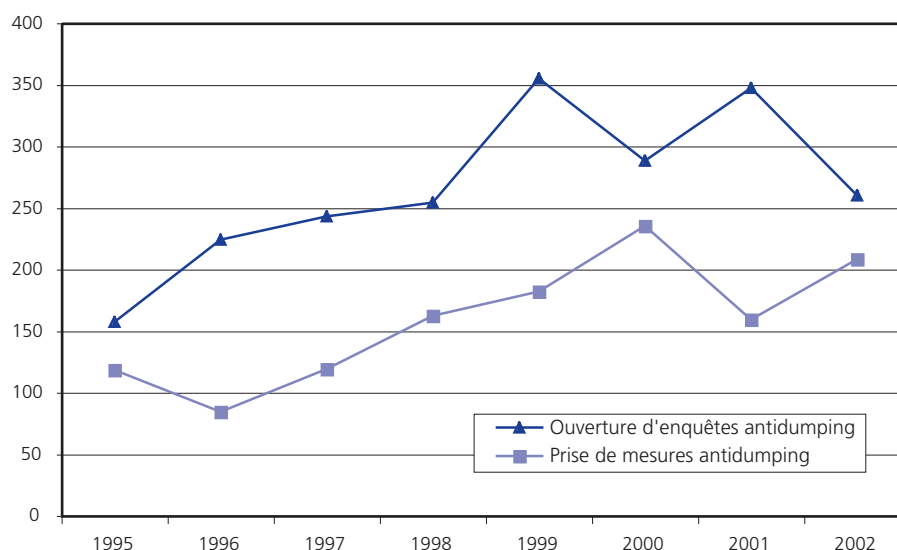
À la limite, le gain de bien-être dégagé par une ouverture accrue des marchés pourrait être dépassé par le coût des mesures de protection contingentes. Beaucoup dépend, par conséquent, de la teneur des mesures commerciales contingentes.

Un second argument peut être avancé en faveur de ces instruments: leur existence même est de nature à discipliner la politique des partenaires commerciaux. Si un pays sait que l'octroi de subventions déclenchera des mesures compensatoires, par exemple, il risque d'y avoir moins recours. Là encore, toutefois, la validité des arguments avancés dépend des situations spécifiques. Pour que ces instruments soient justifiés, il faut par exemple qu'un pays soit dissuadé d'accorder une «mauvaise» subvention (ou de prendre une autre mesure de cet ordre), et que la sanction ne soit pas pire que l'infraction observée.

i) *Évolution des mesures de protection contingentes*

Il y a quelques années, les mesures commerciales contingentes étaient l'apanage presque exclusif de quelques pays développés. Les pays en développement avaient très rarement recours aux sauvegardes, droits antidumping ou droits compensateurs. À mesure qu'ils ont libéralisé leur régime commercial, cependant, certains pays en développement ont utilisé plus fréquemment ces instruments. Le graphique IIB.15 retrace cette évolution dans le cas des actions antidumping. Il est essentiel d'observer ici que la dépendance vis-à-vis des mesures commerciales contingente semblerait être fonction, en partie au moins, du degré d'ouverture de l'économie.

Graphique IIB.15
Evolution du recours aux actions antidumping par les Membres de l'OMC, 1995-2002
(Nombre de cas)



Source: OMC.

Cette observation cadre avec la suggestion susmentionnée, à savoir que l'option des mesures commerciales contingentes pourrait faciliter la libéralisation du commerce - bien que la corrélation ne prouve pas qu'il y ait un lien de causalité. Il ne s'ensuit pas nécessairement que les pays en développement aient davantage ouvert leurs économies parce qu'ils étaient en mesure d'utiliser des mesures de protection contingentes. Certaines économies relativement libérales, développées ou en développement, ne font guère appel à ce type de mesures dans le domaine commercial. En outre, et comme les gouvernements y ont recours de façon plus ou moins fréquente selon l'attitude adoptée par leurs partenaires commerciaux, la distribution géographique des flux commerciaux peut aussi jouer un rôle. Quant aux positions prises dans les négociations, elles tendent à coïncider avec le degré de dépendance vis-à-vis de cette protection contingente.

Le paragraphe 28 de la Déclaration de Doha appelle à des «négociations visant à clarifier et à améliorer les disciplines prévues par les accords sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994 et sur les subventions et les mesures compensatoires, tout en préservant les concepts et principes fondamentaux ainsi que l'efficacité de ces accords et leurs instruments et objectifs, et en tenant compte des besoins des participants en développement et les moins avancés». Comme pour d'autres volets des négociations de Doha, les divergences sont très nettes sur certains éléments clés des politiques commerciales. Le mandat de négociation précise clairement les réserves de certains Membres à l'égard d'une modification sensible des dispositions en vigueur, et d'autres pays souhaitent que des changements profonds soient opérés pour rectifier ce qu'ils considèrent comme le champ excessif des restrictions commerciales possibles. Il sera très délicat de trouver un juste équilibre dans le cadre des négociations.

ii) Lutte contre le dumping

Les mesures antidumping sont la forme de protection commerciale contingente la plus souvent utilisée, et l'abondance des travaux économiques consacrés à cette question illustre la controverse qui, de longue date, s'attache à elle. Les économistes ont mis en cause la logique des mesures antidumping comme réponse au concept de prédation. Appliqué à la fixation des prix, ce concept correspond à l'adoption d'une stratégie de monopole visant à tarifier, à court terme, un produit en dessous de son coût pour éliminer toute concurrence effective ou potentielle. Une fois l'entreprise en monopole assurée du marché, elle impose un prix de monopole qui permet au producteur d'engranger des superprofits alors que l'économie enregistre une perte de bien-être. Les critiques des mesures antidumping ont fait valoir que ces comportements prédateurs sont très rarement observés sur les marchés internationaux, où il est très difficile de contrôler les entrées car les concurrents effectifs ou potentiels sont nombreux et originaires d'une multiplicité de pays, et où l'environnement des mesures commerciales est plus incertain.

D'autres ont soutenu que les lois antidumping ne se rapportent pas aux comportements prédateurs dans le domaine des prix, mais plutôt aux effets néfastes que les mesures gouvernementales qui faussent le commerce peuvent avoir sur la concurrence. Il y a dumping quand un produit est vendu à un prix inférieur à sa valeur normale, c'est-à-dire lorsque son prix à l'exportation est inférieur au prix pratiqué au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur. Bien que le dumping, indépendamment de la définition retenue, soit une pratique des entreprises, l'argument avancé est que l'écart de prix est rendu possible par le fait que, pour une raison ou pour une autre, les entreprises qui font du dumping ne sont pas soumises à toute la vigueur de la concurrence sur leur marché intérieur. Les pouvoirs publics peuvent créer des possibilités de dumping en prenant certaines initiatives dans le domaine des droits de douane et autres obstacles au commerce, des diverses formes de subvention et des réglementations qui étouffent la concurrence, ou en ne se donnant pas les moyens de contrôler effectivement les pratiques de collusion ou de monopole dans le secteur privé. Dans la mesure où ces facteurs sont responsables de l'adoption de prix inférieurs aux niveaux concurrentiels, il vaut mieux s'efforcer d'y répondre par des négociations internationales que par une restriction des échanges. Ces négociations supposent cependant une réelle coopération entre les pays, et certaines questions inscrites au programme du Cycle de Doha ou proposées à la négociation visent précisément à résoudre ces problèmes.

Les critiques adressées aux mesures antidumping tendent à privilégier quatre grands types d'arguments. Premièrement, une définition du dumping s'appuyant simplement sur l'existence d'un écart entre les prix de vente pratiqués sur le marché intérieur et à l'exportation tendra à confondre l'adoption de tarifications opportunistes – rendue possible par les distorsions du marché intérieur – avec les pratiques commerciales normales d'entreprises confrontées à des conditions de demande différentes sur des marchés segmentés. En effet, la segmentation des marchés peut avoir d'autres raisons que les distorsions des mesures commerciales imposées par les pouvoirs publics, de sorte qu'une définition indifférenciée du dumping englobera à la fois des pratiques commerciales déloyales et d'autres qui sont légitimes.

Deuxièmement, la mesure des marges de dumping, la détermination du dommage et le lien de causalité entre le dumping et le dommage observé soulèvent une kyrielle de questions d'ordre méthodologique. On a beaucoup écrit sur ce sujet. Les services chargés de lutter contre le dumping appliquent diverses hypothèses

en l'absence d'informations précises, et emploient des méthodes de calcul qui sont accusées de gonfler les estimations de l'ampleur du dumping. Quant au lien de causalité, certains estiment que les préjudices subis par les entreprises, tels qu'ils ressortent des enquêtes sur les dommages occasionnés, sont imputés parfois trop facilement au faible prix des importations alors que d'autres facteurs peuvent y contribuer.

Troisièmement, certains font valoir que les procédures antidumping ne tiennent pas suffisamment compte de l'équilibre entre les intérêts des consommateurs et ceux des producteurs. Il y a dans cet argument une question de principe et un point de procédure. La question de principe repose sur l'assertion que les lois antidumping sont conçues en fonction des intérêts des seuls producteurs. Cela ne peut être totalement vrai, car on ne chercherait pas à établir l'existence d'un dommage si l'on ne se souciait pas du bien-être des consommateurs. Néanmoins, dans la mesure où les règles antidumping ne tiennent pas explicitement compte de l'arbitrage entre les avantages pour le producteur et les coûts pour le consommateur, les restrictions des importations avantageront probablement les premiers sans que l'on sache exactement combien paient les consommateurs et quel est, sur le plan du bien-être, le résultat final pour l'ensemble de l'économie. Le point de procédure s'appuie sur un constat: les consommateurs et les branches de production utilisatrices sont absents des enquêtes antidumping ou sous-représentés dans celles-ci.

Quatrièmement, vu certaines des difficultés, déjà évoquées, que les critiques identifient au sujet des lois antidumping et des modalités de leur application, une observation peut être faite dans l'optique de l'économie politique: si l'on invoque le comportement inacceptable d'intérêts étrangers pour justifier l'imposition de restrictions à l'importation, il est plus facile d'être moins critique vis-à-vis de leurs dispositions. Dans ce contexte, les mesures antidumping sont opposées aux sauvegardes, puisque ces dernières ne reposent sur aucune notion de commerce déloyal, mais plutôt sur un choix économique et politique, les gouvernements devant assumer la responsabilité directe de l'imposition de restrictions au commerce.

Quel que soit le point de vue retenu, il importe de ne pas oublier que les divisions que suscite ce débat ne s'ordonnent pas selon une ligne de démarcation Nord-Sud. Les pays en développement penchent les uns pour le premier aspect de cet argument, les autres pour le second. Il apparaît que certaines considérations pèsent particulièrement sur la formulation des positions de négociation. Ainsi, il est possible de considérer la lutte contre le dumping sous l'angle de l'économie dans son ensemble et d'établir très clairement quels sont les gagnants ou les perdants des actions engagées dans ce domaine. S'il y a très peu de chances que cette approche permette de supprimer toutes les actions antidumping, elle aiderait néanmoins à s'assurer que les bénéfices de la libéralisation ne sont pas gaspillés sans raison. Il faut aussi garder à l'esprit que les pays engagent non seulement des actions antidumping de leur propre chef: ils sont aussi soumis à celles qu'engagent leurs partenaires commerciaux. Ce constat milite en faveur d'une approche plus équilibrée, qui ne méconnaisse pas les intérêts des consommateurs et des exportateurs, mais s'efforce aussi de ne pas causer de dommages coûteux et injustifiés aux intérêts des producteurs. Certains pays en développement ont demandé un relèvement des seuils en dessous desquels les exportations échappent aux actions antidumping. Ce type d'arrangements est à l'évidence avantageux pour les pays en développement dont le potentiel d'exportation est limité. Enfin, dans la mesure où les actions antidumping répondent à des politiques qui sont menées par d'autres pays et influent sur les conditions de concurrence, au point de faire tomber les prix à l'importation à des niveaux injustifiables, on peut s'interroger sur la marge de manœuvre disponible pour corriger directement ces politiques.

iii) Subventions et droits compensateurs

De nombreux pays en développement ont manifesté un vif intérêt pour la question des subventions, s'agissant en particulier du recours aux subventions à l'exportation et des restrictions que les accords de l'OMC imposent dans ce domaine. Les subventions à l'exportation de produits manufacturés seront progressivement supprimées dans tous les pays dont le revenu national par habitant dépasse 1 000 dollars EU (à prix constants, 1990). Outre le souhait manifesté par certains d'entre eux, qui voudraient continuer à recourir aux subventions à l'exportation pour diversifier leur production et établir une présence commerciale sur les marchés étrangers, les pays en développement posent la question des règles applicables aux crédits à l'exportation, qu'ils considèrent comme une pratique déloyale. Les subventions à l'exportation ne sont pas autorisées dans l'agriculture, sauf si elles s'appliquaient avant l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'agriculture conclu dans le cadre du Cycle d'Uruguay.

La théorie économique ne voit pas d'un très bon œil les subventions à l'exportation, qui ont pour effets immédiats de relever le prix du produit subventionné sur le marché intérieur, de l'abaisser sur les marchés extérieurs et de réduire le revenu disponible du pays. Chacun de ces effets représente une perte nette de bien-être, ce qui le rend de prime abord préjudiciable à l'économie. On peut donc se demander pourquoi de nombreux pays en développement cherchent néanmoins à obtenir une certaine souplesse dans le domaine des subventions à l'exportation.

Les règles de l'OMC autorisent les Membres à compenser le biais anti-exportations implicite d'un régime d'importation qui relève les prix des intrants importés utilisés dans les produits destinés à l'exportation. Les régimes qui prévoient des ristournes et des exonérations de droits pour les intrants directement incorporés n'effaceront pas toujours le handicap imposé aux exportateurs par le régime d'importation. Pour prendre en compte cette réalité, certains pays en développement ont cherché à soutenir davantage les exportations.

De façon plus générale, il est possible de remettre effectivement en cause l'analyse fondamentale du bien-être – qui suggère que les subventions à l'exportation entraînent des coûts économiques nets pour le pays qui les octroie – en se fondant sur les externalités et les carences du marché. Dans cet ordre d'idée, l'argument le plus souvent invoqué repose sur les externalités dynamiques associées au processus d'apprentissage des nouvelles branches de production et l'inaptitude des marchés de capitaux à financer de façon efficiente ces coûts initiaux. Dans de telles situations, la subvention compensera ce qui ne serait, autrement, qu'un investissement inadéquat à l'avenir. Un argument connexe peut être avancé en s'appuyant sur l'absorption et la diffusion des nouvelles technologies. Dans les deux cas, il s'agit essentiellement d'augmenter la productivité et la croissance en se diversifiant dans de nouvelles activités. De fait, beaucoup des travaux effectués dans ce domaine portent sur les subventions à la production et non à l'exportation. Les externalités associées aux marchés d'exportation seuls risquent davantage de tourner autour de considérations d'ordre commercial et de questions de réputation. Cela dit, étant donné les contraintes de recettes et la dépendance de plus en plus grande de nombreux pays vis-à-vis du commerce, les considérations qui précèdent peuvent être pertinentes – que les subventions portent sur les exportations ou sur la production totale.

Il ne fait aucun doute que les subventions peuvent être coûteuses et inefficaces et ne pas donner les résultats escomptés. Les travaux consacrés à cette question mettent en lumière plusieurs moyens d'éviter de tels risques. Premièrement, l'option (évoquée plus haut) qui consiste à subventionner des branches de production serait très difficile à défendre à un autre titre que celui de mesure temporaire s'inscrivant dans un processus de transition. Deuxièmement, les subventions ne risquent guère de donner des résultats si elles ne s'inscrivent pas dans une politique économique qui récompense l'efficacité, encourage l'investissement, valorise le capital humain et offre des infrastructures adéquates. Troisièmement, le succès des subventions passe nécessairement par l'adoption de critères d'admissibilité bien définis et une transparence totale de la conception et de la mise en œuvre de ces mesures. Quatrièmement, de nombreux pays sont susceptibles de recourir aux subventions et, si leur politique n'est pas bien ciblée et circonscrite dans des limites précises, les recettes publiques risquent d'être gaspillées dans une vaine surenchère de subventions. Alors que les pays en développement s'appliquent à définir, dans ce domaine, leurs droits et obligations au titre de l'OMC, ces considérations semblent essentielles au développement.

Enfin, il est important de noter que, quel que soit le statut juridique de subventions données dans des pays donnés, les gouvernements concernés restent habilités à opposer des droits compensateurs aux subventions pratiquées par leurs partenaires commerciaux. Les politiques suivies en matière de subventions doivent être tempérées par ce constat, puisque les subventions qui font l'objet de mesures compensatoires ne représentent rien d'autre que des transferts financiers d'un pays à l'autre. Les pays en développement bénéficient de certains seuils d'exonération dans le domaine des subventions et des droits compensateurs, comme c'est le cas pour les mesures antidumping. Il serait bon, semble-t-il, de procéder à une analyse des seuils optimaux du point de vue du développement.

c) Commerce et environnement

Les liens entre commerce et environnement ont été examinés à la section IIA.4. Si les positions des Membres diffèrent grandement sur certains aspects de cette relation, tous reconnaissent l'existence de synergies et de possibilités de renforcement mutuel des politiques conduites dans les deux domaines. Certains insistent avant tout sur l'importance de la protection de l'environnement, tandis que d'autres se préoccupent d'éviter la mainmise des intérêts protectionnistes sur les arguments écologiques et le détournement de ceux-ci pour ériger des obstacles injustifiables au commerce. L'analyse économique est très utile pour mettre en lumière ces questions et identifier les moyens les plus efficaces et les moins coûteux de répondre aux préoccupations de toutes les parties.

Le volet du Programme de Doha consacré aux liens entre commerce et environnement illustre la diversité des intérêts et des priorités des Membres dans ce domaine. Ces derniers se sont engagés à ouvrir des négociations sur les liens entre les règles de l'OMC en vigueur et les obligations commerciales spécifiques énoncées dans les accords environnementaux multilatéraux (AEM). Ils entendent aussi mettre en place des procédures pour encadrer les relations entre les secrétariats des AEM et les comités de l'OMC pertinents. Le mandat de négociation appelle à réduire ou supprimer les obstacles tarifaires et non tarifaires visant les biens et services environnementaux. L'objectif déclaré, à savoir clarifier et améliorer les disciplines de l'OMC concernant les subventions aux pêcheries, relève aussi de ce programme de négociation.

Outre le mandat de négociation, le Comité du commerce et de l'environnement (CCE) a reçu pour instruction de poursuivre les travaux engagés sur tous les aspects de son programme, mais en mettant l'accent sur trois questions spécifiques. La première concerne l'effet des mesures environnementales sur l'accès aux marchés - pour les pays en développement et les pays les moins avancés, surtout - et les situations où la libéralisation des échanges bénéficierait à la fois au commerce, à l'environnement et au développement. La deuxième consiste à accorder une attention spéciale aux dispositions pertinentes de l'Accord sur les ADPIC. La troisième a trait aux prescriptions en matière d'étiquetage à des fins environnementales. La cinquième Conférence ministérielle examinera si des négociations s'imposent dans chacun de ces domaines. Les paragraphes suivant analysent, sous l'angle du développement, certains aspects du mandat de négociation et du programme de travail.

Sur un plan théorique, les questions évoquées lors de la session spéciale (c'est-à-dire consacrée aux négociations) et de la session ordinaire du CCE peuvent se diviser, pour l'essentiel, en deux catégories. Dans la première, la mesure dans laquelle une diminution des obstacles au commerce et des distorsions pourrait bénéficier à l'environnement est évaluée à partir d'exemples tels que les subventions aux pêcheries, qui conduisent à une surcapacité des flottilles de pêche et à l'épuisement progressif des stocks de poissons, ou la levée des obstacles au commerce des biens et services environnementaux. Dans la seconde, les effets potentiellement négatifs des politiques environnementales sur le commerce - et en particulier sur l'ouverture des marchés aux exportations provenant des pays en développement - sont recensés. Ces politiques environnementales peuvent prendre la forme de mesures commerciales directes, telles que l'interdiction d'importer, ou avoir un effet indirect sur le commerce, comme c'est le cas pour les taxes écologiques ou les prescriptions en matière d'étiquetage ou de recyclage. Elles peuvent être conduites au plan national ou prévues dans le contexte d'AEM.

i) Levée des restrictions et distorsions du commerce entraînant des effets positifs pour l'environnement

Questions d'ordre général liées à l'accès aux marchés

La pauvreté est souvent le principal obstacle à la protection de l'environnement. Ainsi qu'il est expliqué à la section IIA, l'amélioration des conditions d'accès aux marchés contribuera à la croissance économique et au recul de la pauvreté dans les pays en développement. La libéralisation du commerce permet une allocation plus efficiente des ressources, ce qui peut avoir un impact direct et positif sur l'environnement. Elle peut aider les pays en développement à dégager les ressources nécessaires pour protéger l'environnement et promouvoir une gestion durable des ressources naturelles. La hausse des revenus accroît aussi la demande d'un environnement de qualité (OMC, 1999c).

En dehors de ces liens entre le commerce et l'environnement dans une optique d'«équilibre général», la levée des restrictions dans certains secteurs peut entraîner une amélioration immédiate de l'environnement, et le CCE passe en revue un éventail de secteurs à cet égard. Bien souvent, les conséquences bénéfiques pour l'environnement seront un «effet secondaire» de la libéralisation du commerce, qui est au cœur du mandat de l'OMC: c'est le cas, par exemple, pour la levée des obstacles au commerce des biens et services environnementaux ou la diminution des subventions agricoles liées à la production.¹⁵⁰

Importance des pêcheries pour les pays en développement

Les pêcheries jouent un rôle important dans les pays en développement. Premièrement, elles représentent pour bon nombre d'entre eux un potentiel d'exportation considérable si les prix sont fixés de façon concurrentielle.¹⁵¹ Les subventions accordées par d'autres pays à leur secteur national de la pêche qu'elles aient pour effet de diminuer les coûts ou d'augmenter les recettes abaissent les prix auxquels ce secteur peut encore dégager des bénéfices. Qui plus est, l'épuisement progressif des stocks de poissons frappe durement les pays en développement qui dépendent de la pêche pour une large part de leur revenu et de leur emploi, ainsi qu'à des fins nutritionnelles. Les subventions accordées par d'autres pays contribuent à la surcapacité des flottilles de pêche et aggravent le problème de la surexploitation des ressources halieutiques (OCDE, 2000a; OCDE, 1998). Le CCE a abordé aussi la question de ce lien plus large entre subventions et surexploitation et discuté de l'impact indirect négatif des distorsions de la production sur les possibilités d'exportation des pays pauvres.

Pour que les subventions aux pêcheries puissent être contestées au titre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC) de l'OMC en tant que subventions pouvant donner lieu à une action¹⁵², certains critères de définition devraient être observés, et la subvention en question devrait avoir pour résultat un des trois effets négatifs possibles : dommage causé par les exportations subventionnées à une branche de production nationale, «préjudice grave» causé à la branche de production nationale en entravant ses exportations vers le marché subventionné ou ceux de pays tiers, annulation ou réduction des avantages attendus d'engagements d'accès aux marchés (et en particulier de consolidations tarifaires). On avance souvent que les prescriptions en matière de données et les procédures associées aux recours peuvent être particulièrement coûteuses et lourdes dans le cas des pêcheries, de sorte que l'Accord SMC est une option quelque peu limitée pour obtenir réparation, en particulier pour les pays en développement qui disposent de ressources limitées. L'article 6.1 de l'Accord SMC crée une présomption réfragable de préjudice grave sous certaines conditions, et notamment lorsque la subvention ad valorem d'un produit dépasse au total 5 pour cent. Cette disposition avait l'avantage de faire reposer la charge de la preuve (à savoir que la subvention n'a pas occasionné de préjudice grave) sur la partie qui accorde la subvention, mais elle est devenue caduque fin 1999.

Outre l'option consistant à relancer la présomption de préjudice grave, il est également suggéré de renforcer les procédures de notification pour améliorer la transparence. Les Membres de l'OMC restent cependant divisés sur une question fondamentale: faut-il s'attaquer aux carences de l'Accord SMC sur une base horizontale ou, comme le voudraient certains, par des disciplines spécifiques au secteur des pêcheries¹⁵³? S'il est parfois vrai, ainsi que le font valoir ces derniers, que l'hétérogénéité des produits de la pêche et la pratique très courante des subventions croisées compliquent la mise en place de la base d'information indispensable pour prendre des mesures correctives contre des subventions aux pêcheries, il est difficile de dire dans quelle mesure cette situation diffère de celle de certains autres secteurs.

¹⁵⁰ Voir par exemple OCDE (2003), OCDE (2001c), Chaytor (2002), Bhagwati (1996) et Edwards (1995).

¹⁵¹ L'importance des exportations de poissons pour les pays en développement est illustrée dans FAO (2002). Pour les pays en développement, les exportations nettes de poissons et produits de la pêche sont passées de 3,7 milliards de dollars en 1980 à 18 milliards de dollars en 2000. Cette année-là, elles représentaient plusieurs fois l'équivalent des exportations de denrées agricoles telles que le café, le thé ou le riz.

¹⁵² Les subventions aux pêcheries ne semblent pas tomber véritablement dans la catégorie des subventions aux exportations (ou subordonnées à l'utilisation de produits locaux) «prohibées».

¹⁵³ Les arguments avancés par les Membres de l'OMC figurent dans les communications qu'ils ont adressées à ce sujet au Groupe de négociation des règles, signalées par le symbole TN/RL/W/*; voir, en particulier, les TN/RL/W/3, 9, 11, 12, 17, 21, 52, 58, 69 et 77.

Il convient peut-être de faire un cas d'espèce pour les pêcheries et l'approfondissement des disciplines en matière de subventions, en s'appuyant sur les questions de gestion durable du secteur et d'épuisement progressif des ressources. L'impact sur l'environnement (aussi bien positif que négatif), la surexploitation des ressources halieutiques et le rôle de la gestion des pêcheries à cet égard continuent de faire l'objet d'un débat intense mais peu concluant.¹⁵⁴ Certains ont mis en avant l'existence d'un lien avec le commerce en soutenant que, contrairement à ce qui se passe dans d'autres secteurs, les subventions accordées aux pêcheries d'un pays donné font plus que modifier les conditions de la concurrence pour d'autres pays: elles limitent également l'accès des pays les plus pauvres à une ressource qui appartient à tous (Schorr, 1999). Le problème est compliqué par le fait que, depuis que ces zones économiques exclusives (ZEE) ont été étendues à 200 miles en 1994, une part prédominante des prises enregistrées dans le monde se fait au sein des zones nationales. En d'autres termes, des droits de propriété ont été conférés aux différents pays et l'accès ouvert à une ressource commune devrait, par conséquent, voir son importance relative diminuer (Gréboval et al., 1999).

Au sein des ZEE, la conservation des stocks de poissons dépend avant tout de la bonne gestion des ressources nationales et de la prévention effective de toute activité de pêche illicite, non réglementée et non déclarée. Il sera peut-être nécessaire, toutefois, que d'autres organes internationaux et régionaux apportent un appui supplémentaire pour répondre au problème de la migration des poissons d'une zone à l'autre et en haute mer. Cependant, il est relativement fréquent que les pays paient tout ou partie des droits d'accès de leur flottille de pêche aux ZEE d'autres pays, y compris de pays en développement. Le fait que les pouvoirs publics prennent en charge ces paiements diminue les coûts que ces flottilles supporteraient sans cela pour un type et un volume de prises donnés et entraîne une distorsion du prix final des poissons et autres produits de la pêche. Il apparaît aussi qu'il est difficile de fixer le niveau de ces droits d'accès de façon à refléter correctement la valeur des prises à un prix non faussé par les distorsions et de vérifier que les prises effectives correspondent à la compensation versée.¹⁵⁵

ii) *Politique de l'environnement et règles de l'OMC*

Le scepticisme qui règne autour du débat sur le commerce et l'environnement au sein des pays en développement est ancré dans la crainte que les pays développés qui poussent à l'examen de cette question à l'OMC soient animés d'intentions protectionnistes. Très attachés à leur droit de contester les pratiques commerciales restrictives en utilisant le mécanisme de règlement des différends de l'OMC, les pays en développement résistent vigoureusement à ce qu'ils considèrent comme une tentative visant à créer une présomption *prima facie* de compatibilité avec l'OMC pour des mesures spécifiques telles que les programmes d'étiquetage ou, en général, les mesures commerciales prises dans le cadre d'AEM. Des propositions ont été avancées, par exemple, pour que les programmes d'éco-étiquetage, en dépit de leur impact sur le commerce, soient considérés comme compatibles avec l'Accord sur les obstacles techniques au commerce, à condition de suivre des directives convenues au plan multilatéral. S'agissant des AEM, il a été proposé d'amender l'article XX afin que les mesures commerciales prescrites spécifiquement dans le cadre de tels accords ne puissent être contestées au titre de l'OMC s'il apparaît que l'AEM en question répond à certains critères de fond et de forme (Schoenbaum, 2002).

En leur état actuel, les règles de l'OMC permettent-elles déjà de répondre de façon adéquate aux préoccupations environnementales légitimes? La question reste posée. Les Membres de l'OMC sont libres d'adopter des politiques de protection de l'environnement, pour autant qu'elles ne font pas de discrimination entre produits importés et produits locaux similaires. Par ailleurs, certaines situations spécifiques peuvent justifier la discrimination. Ainsi, l'article XX b) et g) permet aux Membres de l'OMC de prendre des mesures incompatibles avec le GATT si elles sont nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux, ou si elles se rapportent à la conservation de ressources naturelles épuisables. La discrimination peut donc être autorisée à titre exceptionnel, y compris entre des produits similaires, si les conditions posées par l'article XX sont remplies. Cependant, ces mesures ne doivent pas entraîner une discrimination arbitraire ou injustifiable ou constituer une restriction déguisée du commerce international.¹⁵⁶

¹⁵⁴ OMC (2000a) et OMC (2001d) font le point sur les discussions en cours à l'OMC et dans d'autres enceintes internationales.

¹⁵⁵ Pour plus de détails, voir Milazzo (1998), Flaaten et al. (2000), OCDE (2000b) et Porter (2002).

¹⁵⁶ Pour une analyse approfondie des pratiques du GATT/de l'OMC en matière de règlement des différends relatif aux paragraphes b), d) et g) de l'article XX du GATT, voir OMC (2002i).

Procédés et méthodes de production non liés aux produits

Les politiques de l'environnement qui font une distinction entre des produits identiques sur la base de leurs modalités de production (Procédés et méthodes de production non liés aux produits) peuvent être à l'origine de différends commerciaux. Il est manifeste que ces produits seraient considérés comme «similaires» aux fins des articles Ier et III du GATT de 1994. Mais il est difficile de dire si une discrimination opérée entre de tels produits pour des motifs environnementaux peut être considérée comme une exception au titre de l'article XX et, surtout, de préciser comment on s'assurerait que ces réglementations n'ont pas été adoptées dans un but protectionniste (Charnovitz, 2001b). C'est une question clé pour les pays en développement, qui craignent que leurs produits soient exclus des marchés des pays développés au motif que leurs processus de production sont jugés plus dangereux pour l'environnement que ceux utilisés par leurs concurrents présents sur les marchés des pays développés. Étant donné que l'impact de cette production sur l'environnement peut être circonscrit localement, les pays en développement soutiennent que l'abondance relative des ressources naturelles sur place fait partie de leur avantage comparatif et que, outre qu'elles sont économiquement inefficaces, ces tentatives visant à exclure leurs produits s'apparentent à l'imposition de normes environnementales par les pays développés au-delà de leurs propres frontières. Dans les cas où la production d'un bien identique dans un pays en développement contribue relativement plus à un éventuel problème d'environnement transfrontalier ou global que sa production dans un pays développé, l'apport d'un soutien financier et technologique serait, selon certains, une réponse plus appropriée à ce problème que la restriction des échanges. Les conséquences environnementales d'une telle assistance seront sans doute plus positives qu'une sanction commerciale, dans la mesure où, contrairement à celle-ci, l'appui donné favorise le développement et accroît les ressources disponibles pour protéger l'environnement (Shahin, 1999).

Étiquetage et souveraineté du consommateur

Si le cas d'une interdiction pure et simple d'importer des produits fondée sur leurs procédés et méthodes de production ne s'est pas encore posé jusqu'à présent, certains produits peuvent faire l'objet d'une discrimination de facto par l'intermédiaire de programmes d'étiquetage informant le consommateur qu'un bien, contrairement à ses concurrents, a été produit d'une façon relativement moins dommageable pour l'environnement (Snape et al., 1994).¹⁵⁷ Le secteur privé offre toute une gamme d'initiatives d'étiquetage volontaire prévues dans le cadre de stratégies commerciales visant à faire connaître les caractéristiques pro-environnementales d'un produit. Il est difficile de dire dans quelle mesure les pays concernés peuvent être tenus pour responsables, devant l'OMC, d'initiatives du secteur privé qui se conforment aux principes fondamentaux du marché – souveraineté du consommateur, droit à l'information – mais qui, si elles étaient conduites par des acteurs dominants du marché, pourraient avoir un impact très sensible sur le commerce des pays en développement (Okubo, 1999; Rege, 1994). D'autre part, les programmes d'étiquetage peuvent aider les pays en développement à constituer, sur les marchés, des créneaux pour leurs produits respectueux de l'environnement, en particulier si ces programmes se conjuguent à l'adoption de mesures positives visant à aider ces pays à tirer parti de telles initiatives.¹⁵⁸

¹⁵⁷ Pour un survol des travaux consacrés à l'impact des prescriptions d'éco-étiquetage sur l'accès aux marchés, accompagné d'une présentation des différents programmes d'éco-étiquetage obligatoires ou facultatifs mis en place dans les pays Membres, voir OMC (2000b). On peut supposer qu'il serait possible de déposer, devant les organes de l'OMC compétents, une réclamation contre l'impact de ces programmes sur le commerce. Cependant, il est parfois difficile de savoir si ces programmes sont conduits par les pouvoirs publics ou par le secteur privé: c'est le cas, par exemple, lorsque l'entité qui procède aux certifications est privée, mais accréditée par un organe de supervision public.

¹⁵⁸ La FAO a souligné à maintes reprises que les produits alimentaires organiques, par exemple, pouvaient permettre aux pays en développement de se ménager des créneaux sur les marchés. Dans une publication récente, la FAO indique qu'une centaine de pays en développement produisent des denrées organiques en quantités commerciales qui sont exportées pour l'essentiel vers les pays industriels, et rappelle que, jusqu'à présent, la demande de ces denrées augmente plus vite que l'offre disponible (FAO, 2003: 313 de l'anglais). Elle souligne aussi que, afin d'accroître encore cette offre, les pays en développement ont besoin d'aide pour respecter les normes en vigueur sur les marchés étrangers et mettre en place une équivalence internationale.

Accords environnementaux multilatéraux (AEM)

Si la question des procédés et méthodes de production non liés aux produits peut aussi être importante dans les discussions sur les AEM, il existe néanmoins une complication d'ordre plus général qui concerne le lien entre les mesures commerciales requises au titre d'un AEM et les règles de l'OMC.¹⁵⁹ Contrairement aux mesures environnementales nationales, qu'un pays peut abroger à sa guise, les AEM créent des obligations d'un rang similaire à celles souscrites dans le cadre de l'OMC (Marceau, 2001). À Doha, les Membres ont convenu de préciser le lien juridique entre les règles de l'OMC et les obligations commerciales spécifiques prévues dans les AEM. Les négociations n'ont toutefois porté que sur l'applicabilité des règles de l'OMC existantes entre les parties à un AEM. Bien que la plupart des AEM contiennent des dispositions en vue du règlement des différends, deux pays qui sont à la fois partie à un de ces accords et Membre de l'OMC peuvent choisir de porter un différend d'ordre commercial devant l'AEM, l'OMC ou ces deux enceintes, comme on l'a vu récemment dans un différend sur les espadons opposant le Chili à l'Union européenne.¹⁶⁰ Certains AEM prescrivent aussi aux parties d'appliquer des mesures commerciales contre des tiers. Lorsque les deux parties à un de ces accords sont Membres de l'OMC, celle qui n'appartient pas à l'AEM conserve également la possibilité de porter le différend devant l'OMC. Si plusieurs mesures commerciales prévues dans les AEM peuvent être incompatibles avec le principe de non-discrimination, il est toujours possible d'obtenir l'autorisation de les appliquer en vertu de l'article XX. Ce pourrait être le cas, par exemple, s'il apparaît qu'une discrimination contre des produits similaires entre parties à un AEM et pays tiers est justifiable en raison des conditions différentes qui prévalent dans les deux groupes de pays s'agissant, par exemple, des installations disponibles pour traiter les déchets toxiques. Conformément à la décision de l'Organe d'appel sur l'affaire crevettes-tortues, la volonté de résoudre un problème d'environnement en concluant un AEM, ou le déploiement d'efforts de bonne foi pour négocier avec les tiers concernés (OMC, 2002i) peut aussi faire pencher la balance en faveur du Membre de l'OMC défendeur.

iii) Les pays en développement ne sont pas «demandeurs» en matière de commerce et d'environnement

Bien que les pays en développement n'aient pas pris une part très active dans la définition de l'ordre du jour des discussions sur le commerce et l'environnement, ils ont un intérêt direct à ce que l'on procède à une levée des restrictions et distorsions commerciales qui peut favoriser l'environnement, le développement et le commerce (gain sur les trois plans) et à l'adoption des mesures susceptibles de les aider à remplir les conditions environnementales imposées sur les marchés des pays développés, voire à en bénéficier. Les pays en développement, qui craignent que des intentions protectionnistes existent dans ces domaines, suivent avec une vigilance particulière les amendements ou les nouvelles interprétations des règles de l'OMC proposés pour des raisons d'ordre environnemental. Ils s'efforcent aussi de protéger les droits dont ils disposent au titre du règlement des différends en mettant en question toute présomption de compatibilité avec l'OMC concernant les mesures commerciales qui sont adoptées à des fins environnementales ou dans le cadre d'une politique de l'environnement et qui ont un impact sur le commerce. Le débat est loin d'être clos, et les pays en développement n'ont pas besoin d'apparaître comme des adversaires de l'environnement pour défendre leurs intérêts commerciaux légitimes.

¹⁵⁹ Pour un examen des mesures commerciales énoncées dans le cadre des AEM et des dispositions de l'OMC et des AEM relatives aux questions de conformité et de règlement des différends, voir OMC (2003c) et OMC (2001e).

¹⁶⁰ L'AEM en question est la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer, et la procédure des règlements des différends a été lancée à la fois devant le Tribunal international du droit de la mer et devant l'Organe de règlement des différends de l'OMC. Le Chili et la CE sont parvenus finalement à un accord qui a effectivement suspendu les procédures engagées dans les deux enceintes et vise à trouver un règlement à l'amiable.

5. SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL ET APPROFONDISSEMENT DE L'INTÉGRATION MONDIALE

L'histoire du GATT/de l'OMC est ponctuée, périodiquement, par l'annexion de nouveaux centres d'intérêt et domaines de réglementation. En général, ceux qui proposent ces initiatives les présentent comme nécessaires pour que le système commercial multilatéral puisse continuer à jouer pleinement son rôle dans un monde où les économies sont toujours plus intégrées et les échanges internationaux toujours plus intenses. Les Membres réagissent de diverses façons aux propositions de cette nature, et leur réponse est inévitablement tempérée par l'idée qu'ils se font de l'intérêt national. Parallèlement, lorsque les États ne sont pas sûrs des conséquences que peut avoir l'inclusion de nouveaux domaines d'activité ou des motivations qui poussent certains à les proposer, ils tendent à rester sur la défensive. Leur réaction est à la fois prudente et naturelle, mais oblige toutes les parties concernées à démystifier les questions posées et à les soumettre à une analyse approfondie. Cette réflexion s'est engagée pour deux nouvelles questions dont l'inscription au Programme de l'OMC a été proposée et qui feront ici l'objet d'un bref survol: le commerce et l'investissement, et le commerce et la concurrence.

Bien que les deux questions soient dites «nouvelles» dans le cadre de l'OMC, elles ne le sont réellement ni l'une ni l'autre. En effet, elles avaient déjà été évoquées dans la Charte de La Havane¹⁶¹, mais n'ont pas été retenues en définitive dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Ces questions ont refait surface au début des années 80 lors de la préparation du Cycle d'Uruguay. Les investissements liés au commerce figuraient dans le mandat de négociations¹⁶², mais il a fallu attendre près de dix ans avant que la politique de la concurrence soit inscrite au programme formel des négociations.

Dans le cadre du Cycle d'Uruguay, seules les questions d'investissement considérées comme liées au commerce ont été traitées. Il en est résulté l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, dans le cadre duquel a été adoptée une liste exemplative précisant quelles mesures de ce type sont incompatibles avec les articles pertinents du GATT.¹⁶³ Les négociations parallèles conduites dans le domaine des services ont cependant débouché sur l'inclusion explicite de l'investissement dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et sur la formulation d'une série d'engagements d'accès aux marchés et de traitement national en faveur des investisseurs étrangers. Un effort plus concerté visant à favoriser une prise en compte élargie des politiques de l'investissement et de la concurrence a trouvé sa concrétisation dans la première Déclaration ministérielle de Singapour qui, en 1996, a créé un Groupe de travail des liens entre commerce et investissement et un Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence.

Le bilan de l'action de ces deux groupes et leur avenir ont été examinés dans le cadre de la préparation des conférences ministérielles qui ont suivi, sans que l'on s'accorde sur un mandat précis pour l'approfondissement de leurs travaux jusqu'à la Déclaration ministérielle de Doha. Celle-ci appelle à des négociations sur l'investissement et la concurrence après qu'une décision sur les modalités de celles-ci aura été prise, par consensus explicite, lors de la cinquième Conférence ministérielle.

¹⁶¹ L'histoire de l'Organisation mondiale du commerce repose sur deux initiatives jumelles: les négociations qui ont conduit à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (1947) et les travaux préparatoires à la création d'une institution spécialisée dans le commerce, qui devait compléter les institutions de Bretton Woods créées en 1944 pour les questions monétaires et la reconstruction. La charte de l'institution proposée – l'Organisation du commerce international (OCI) – a été rédigée à La Havane (Cuba) en 1948, mais le projet n'a pu se concrétiser en raison des difficultés rencontrées au stade de sa ratification par les législations nationales. Au lieu de cela, 23 Parties Contractantes ont accepté de souscrire aux obligations d'un traité général dans le cadre du GATT. Les articles du GATT ne représentaient toutefois qu'une partie des dispositions de la charte de l'OCI, qui avait une portée plus large et incluait divers aspects des politiques de la concurrence et de l'investissement. Pour de plus amples détails sur l'histoire du GATT et de l'OMC, voir Jackson (1996).

¹⁶² Le mandat des négociateurs était formulé comme suit: «à la suite d'un examen du fonctionnement des articles de l'Accord général se rapportant aux effets de restriction et de distorsion des échanges exercés par les mesures concernant les investissements, des négociations devraient élaborer de manière appropriée les dispositions complémentaires qui pourraient être nécessaires pour éviter de tels effets préjudiciables sur le commerce».

¹⁶³ Voir OMC (1996).

Les deux sections suivantes examinent les questions afférentes aux politiques de l'investissement et de la concurrence, et analysent quelle peut être la nature de leur contribution au système commercial multilatéral. Avant d'aller plus loin, toutefois, une question fondamentale doit être posée: l'argumentation en faveur des engagements multilatéraux développée au début de la section IIB.1 s'applique-t-elle à l'investissement et à la concurrence? Les arguments avancés étaient au nombre de quatre. Le premier reposait sur les avantages économiques et politiques de la réciprocité à l'échelle internationale, et le deuxième sur l'intérêt de la coordination internationale en tant que moyen d'abaisser les coûts de transaction associés au commerce. Le troisième mettait en avant les avantages qu'entraîne la sécurité accrue résultant d'accords internationaux et d'engagements préalables à respecter un ensemble de principes et de règles dans la conduite des affaires. Le quatrième, enfin, reposait sur le constat qu'en liant les politiques nationales au plan international, on peut se protéger des pressions internes en faveur d'un changement de cap dans le domaine commercial.

Ces arguments ont été présentés alors qu'il avait déjà été déterminé que les pays étaient convaincus d'avoir un avantage économique à se spécialiser par l'intermédiaire du commerce la coopération internationale au sein de l'OMC n'étant qu'un moyen de consolider et d'accroître ces gains. Ce raisonnement peut fort bien s'appliquer à l'investissement et à la concurrence, mais uniquement dans le cadre de cette question préalable des gains de bien-être associés à un engagement au plan international. Voyons d'abord l'investissement. Les économies nationales ont-elles avantage à s'ouvrir aux investissements étrangers de la même façon qu'elles s'ouvrent aux échanges commerciaux? Le commerce et l'investissement peuvent être des moyens interchangeable d'accéder aux marchés extérieurs (Markusen, 2002a, b; CNUCED 1996; OMC, 1996). Si l'on accepte ces prémisses, on est conduit à conclure que la coopération dans le cadre d'accords internationaux contraignants est souhaitable, et que la question porte avant tout sur le contenu et l'architecture de ces accords. Pour rejeter cette conclusion, il faudrait s'appuyer sur d'autres facteurs qui n'ont pas été mentionnés jusqu'ici, tels que l'existence préalable d'accords de coopération bilatéraux pouvant être jugés préférables, ou l'idée que ce volet des négociations n'est pas prioritaire, eu égard aux faibles ressources disponibles pour les négociations et au coût de celles-ci. Il s'agit là de questions beaucoup plus délicates, qui appellent une analyse approfondie et spécifique des arbitrages qu'elles impliquent et ne se prêtent pas à des conclusions d'ordre général.

Il en va un peu différemment pour la politique de la concurrence, car l'application de mesures visant à répondre à des pratiques concurrentielles revêt en principe un intérêt «systémique» en ce sens que les réponses effectives à des pratiques anticoncurrentielles devraient en principe bénéficier à tous les Membres, et peuvent être nécessaires pour assurer que les obstacles opposés par les pouvoirs publics au commerce et l'investissement ne sont pas remplacés par des obstacles érigés par le secteur privé. D'autre part, le problème ne se limite pas à l'accès aux marchés: des pratiques telles que les ententes internationales compromettent les bénéfices que la libéralisation du commerce devrait entraîner en ce qui concerne l'accès aux marchés, mais aussi la chute des prix et l'essor de la production. Comme pour l'abaissement des obstacles tarifaires et non tarifaires, le rôle des accords internationaux dans ce domaine est d'aider les pays à faire ce qui est de toute manière dans leur propre intérêt élaborer, en particulier, une réponse bien conçue aux ententes et monopoles économiquement inefficients qui minent leurs perspectives de développement mais qui peut être difficile à mener à bien pour des raisons politico-économiques.¹⁶⁴ Et, comme pour l'investissement, on peut chercher à s'opposer aux progrès des négociations en invoquant des questions de priorité et de coût de ces négociations. L'ambition de l'objectif retenu en matière d'engagements au plan international, de même que la teneur et l'architecture d'un accord éventuel, est au cœur de ce débat.

¹⁶⁴ Birdsall et Lawrence (1999) observent que lorsque les pays en développement concluent des accords commerciaux aujourd'hui, ils prennent souvent des engagements concernant certains aspects des politiques nationales – la lutte contre les trusts ou d'autres volets de la politique de la concurrence, par exemple. Au-delà des avantages commerciaux directement obtenus, les pays en développement peuvent avoir intérêt à s'accorder sur de telles mesures, car ces engagements aident parfois à consolider le processus de réforme interne. De fait, la participation à un accord international peut rendre possible des réformes internes bénéfiques au pays tout entier, mais auquel des groupes de pression auraient pu résister victorieusement sans cela.

a) Investissement

Trois raisons expliquent, pour l'essentiel, cet intérêt accru pour la dimension multilatérale des questions d'investissement: la croissance spectaculaire des flux d'IED en l'espace de 15 ans, la prise de conscience du fait que l'ouverture de filiales à l'étranger favorise le développement – qui marque un changement d'attitude très net en faveur de politiques plus libérales dans ce domaine – et les progrès de la réglementation des investissements internationaux aux plans bilatéral et régional. Nous examinerons successivement chacune de ces raisons avant de rappeler brièvement comment les questions d'investissement se présentent dans le Programme de Doha.

Le volume, la composition et la ventilation des flux d'investissement étranger direct privé ont connu une évolution rapide ces 15 dernières années. Des trois raisons susmentionnées, c'est sans doute la plus importante. Les flux d'IED s'établiraient à 531 milliards de dollars en 2002, en recul par rapport au pic (1 492 milliards de dollars) de 2000.¹⁶⁵ Selon les estimations, le taux de croissance annuel moyen des IED entre 1991 et 2000 a été de 20,8 pour cent, contre 4,4 et 9,6 pour cent, respectivement, pour les taux de croissance du PIB et des exportations de marchandises (Banque mondiale, 2002). Cette montée en puissance de l'IED s'est accompagnée par ailleurs de mutations structurelles qui ont touché à la fois son volume et sa composition. L'IED dans les services gagne progressivement en importance (Mallampally et Zimny, 2000), et les flux d'IED Sud-Sud ont enregistré un essor spectaculaire depuis 1995: inférieurs à 10 milliards de dollars en 1994, ils ont culminé à 60 milliards de dollars en 1998 et se situeraient aux alentours de 50 milliards de dollars en 2001, selon les estimations (Aykut et Ratha, 2002).

L'essor de l'IED s'explique en partie par la mise en place de régimes plus favorables à ces investissements – seconde des raisons susmentionnées – dans les pays développés comme dans les pays en développement. Ce changement d'attitude se manifeste non seulement par les modifications apportées aux politiques suivies, qui ont consisté à abaisser les obstacles aux IED, mais aussi par la réduction des obstacles tarifaires au commerce de marchandises. Entre 1991 et 2001, 95 pour cent des aménagements apportés à la réglementation de l'IED visaient à favoriser ces flux (CNUCED, 2002b). L'empressement des pays en développement à attirer l'IED est un autre indicateur de l'importance qu'ils leur accordent. Les modifications apportées à la politique conduite pour favoriser l'IED sont un volet important de cet environnement propice à l'investissement, et de nombreux gouvernements s'efforcent de compléter ces initiatives par des incitations budgétaires et financières (Subramanian, 2002).

Les modifications apportées aux politiques antérieures se sont appuyées sur les nombreux travaux de recherche économique consacrés à la contribution des flux d'IED privé au processus de développement durant les deux dernières décennies.¹⁶⁶ Pour l'essentiel, ces travaux s'inscrivent en parallèle à ceux consacrés au commerce et au développement, qui ont été analysés à la section IIA.¹⁶⁷ Les investissements étrangers en général, et les flux d'IED en particulier, sont un moyen de transférer aux pays d'accueil les capitaux et autres actifs (technologie, compétences de gestion, meilleur accès aux marchés d'exportation) dont ils ont besoin. La mobilité accrue de l'IED peut contribuer au processus de développement au même titre que les exportations ou la concurrence dans les importations. Elle améliore l'efficacité, stimule la croissance et offre un mécanisme de transfert et de diffusion des technologies. Cela dit, comme pour l'ouverture au commerce examinée à la section IIA, on peut aussi distinguer des cas spéciaux et des exceptions à la conclusion tirée au plan général (Hanson, 2001; CNUCED, 1999). L'impact sur la stabilité et le solde de la balance des paiements, en particulier pour les pays en développement, est particulièrement préoccupant. L'impact des investissements étrangers sur les investisseurs nationaux, la concurrence sur les marchés des pays d'accueil, la structure de l'épargne intérieure et de la consommation et la propriété des actifs productifs et financiers sont d'autres sources de préoccupation (CNUCED, 1999).¹⁶⁸

¹⁶⁵ Communiqué de presse n° TAD/INF/PR/63 de la CNUCED, daté du 24 octobre 2002.

¹⁶⁶ Parmi les études récentes, on citera Bora (2002b), Moran (1998), CNUCED (1999) et Banque mondiale (2002).

¹⁶⁷ L'IED diffère à plus d'un titre des mouvements de capitaux au titre d'investissements de portefeuille. La différence principale réside dans la nature des flux d'IED, qui s'inscrivent dans le long terme puisqu'ils comportent, par définition, une forme de participation majoritaire dans l'entreprise.

¹⁶⁸ L'une des caractéristiques intéressantes des flux d'IED est que leur impact dépend des motifs qui les sous-tendent. Toutefois, ces derniers ne sont pas faciles à classer. Avant les années 80, les flux d'IED correspondaient à la recherche de ressources ou de marchés, la première ayant pour but d'exploiter les avantages spécifiques d'une situation géographique donnée (sur le plan des ressources naturelles), et la seconde visant le plus souvent à contourner les obstacles, tarifaires ou non tarifaires, érigés à l'entrée d'un marché pour desservir celui-ci via les exportations. À mesure que les conditions du commerce et de l'IED se libéralisaient vers la fin du siècle dernier, de plus en plus de flux d'IED ont été motivés par la possibilité d'exploiter un avantage comparatif, tel que le faible coût de la main-d'œuvre ou des transports; l'IED a donc été davantage tourné vers l'exportation.

La contribution de l'IED au processus de développement peut-elle être améliorée ou non par l'action des pouvoirs publics? La question a été elle aussi analysée en profondeur (Moran, 2002; CNUCED, 2001b, 2002c; CNUCED et OMC, 2002). Les dispositions relatives à la teneur en produits nationaux, ou les prescriptions de résultats à l'exportation ou d'équilibre des échanges figurent parmi les instruments les plus communément utilisés par les pays développés et les pays en développement. Beaucoup de gouvernements nationaux ont aussi encouragé activement les flux d'IED en proposant divers types d'incitations financières ou budgétaires. Les preuves empiriques d'un impact globalement positif de ces instruments sur les développements sont cependant faibles (Hanson, 2001; Moran, 1998, 2002).

L'ampleur des activités de réglementation des investissements au plan international est le troisième motif recensé. Les efforts déployés au plan plurilatéral pour réglementer l'investissement vont des traités d'investissement bilatéraux aux dispositions sur l'investissement contenues dans les accords commerciaux régionaux ou les Accords de l'OMC. La portée de ces dispositions et les disciplines qu'elles prévoient varient d'un accord à l'autre. La plupart des traités d'investissement bilatéraux et certaines dispositions relatives à l'investissement contenues dans les accords commerciaux régionaux concernent l'octroi du traitement national, ou du régime de la nation la plus favorisée, aux investisseurs. Beaucoup renferment aussi des prescriptions de résultats (CNUCED et OMC, 2002). Certains accords commerciaux régionaux, tels que l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA), incluent des disciplines dans le domaine de l'investissement, d'autres non (Accord commercial de rapprochement économique australo-néo-zélandais). Au total, le tableau actuel des efforts de coopération engagés au plan international en ce qui concerne les politiques d'investissement témoigne d'un intérêt et d'une activité considérables.

Les questions d'investissement ont été prises en compte par la Déclaration ministérielle de Doha, dans le cadre des trois motifs susmentionnés. D'abord et avant tout, le mandat prévu par la Déclaration de Doha reconnaît les arguments en faveur d'un cadre multilatéral destiné à assurer des conditions transparentes, stables et prévisibles pour l'investissement transfrontières à long terme, en particulier l'investissement étranger direct, qui contribue à l'expansion du commerce. Il recense une série de questions importantes pour la relation entre les questions concernant les investissements et liées au commerce et le développement, telles que les questions d'accès aux marchés sous forme d'engagements avant établissement. Le mandat ministériel de Doha souligne aussi que l'éventuel cadre de l'OMC pour l'investissement devrait préserver le «droit» et la capacité des Membres à gouverner et réglementer dans l'intérêt général.

Le mandat ministériel de Doha souligne tout particulièrement qu'il est important que le cadre multilatéral reflète les besoins spéciaux des pays en développement et des pays les moins avancés en matière de développement, de commerce et de finances, et de permettre aux Membres de contracter des obligations et des engagements qui correspondent à leurs besoins et circonstances propres. Il fait valoir que l'instauration d'un climat plus ouvert et plus stable pour l'investissement étranger est, en soi, un objectif de développement important. Les pays en développement ont non seulement intérêt à encourager les entrées d'investissement et les bénéfiques considérables qui accompagnent cet afflux, mais ils ont aussi un intérêt croissant à créer un cadre international plus sûr pour leurs investissements à l'étranger, car ils sont de plus en plus exportateurs d'IED et pays d'accueil pour des entreprises transnationales.

La structure du Programme de travail établi par les négociateurs est avant tout pragmatique. S'il s'était agi véritablement de mettre en place un cadre général des investissements reposant sur une large base, le mandat aurait été beaucoup plus ambitieux.¹⁶⁹ Ce pragmatisme est né de la constatation que les règles de l'OMC couvrent déjà très largement les mesures concernant les investissements et liées au commerce. Dans le cadre des services, par exemple, l'accès aux marchés est couvert dans l'AGCS au titre de la présence commerciale. Les disciplines afférentes aux politiques conduites par les pouvoirs publics dans le domaine du commerce des marchandises peuvent être contestées en invoquant l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, ou l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce.

¹⁶⁹ La Banque mondiale (2002) a proposé que la coopération et la coordination internationales privilégient essentiellement trois lignes d'action: protéger les droits des investisseurs pour les inciter à investir, libéraliser les flux d'investissement afin d'améliorer l'accès aux marchés et d'intensifier la concurrence, et infléchir les politiques susceptibles d'occasionner des distorsions dans les flux d'investissement et d'échanges aux dépens des pays voisins.

Le paragraphe 22 de la Déclaration ministérielle de Doha chargeait le Groupe de travail des relations entre commerce et investissement de clarifier les questions suivantes: portée et définition, transparence, non-discrimination, modalités pour des engagements avant établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives de type AGCS, dispositions relatives au développement, exceptions et sauvegardes concernant la balance des paiements, consultations et règlement des différends entre les Membres. En outre, le Groupe de travail a aussi poursuivi ses travaux sur les liens avec d'autres Accords de l'OMC ou accords internationaux sur l'investissement et sur la question de l'IED et du transfert de technologie.

b) Politique de la concurrence

La crainte que des pratiques anticoncurrentielles privées n'érodent les bénéfices des réformes commerciales ne date pas d'hier, ainsi qu'en témoignent les sections sur la politique de la concurrence proposées lors de l'élaboration de la Charte de La Havane dans les années 40. La politique de la concurrence est, à bien des égards, un complément naturel de l'abaissement des obstacles tarifaires et, dans une certaine mesure, non tarifaires. Dans les deux cas, l'idée est d'encourager l'instauration d'un climat permettant aux entreprises de fonctionner de manière à offrir aux consommateurs un plus grand choix de produits à des prix moins élevés. La politique de la concurrence peut aussi être considérée comme un mécanisme de gouvernance susceptible d'aider les autorités à s'assurer que les avantages attendus de la libéralisation du commerce ne sont pas détournés par les ententes et monopoles ou à la suite d'autres types de conduite anticoncurrentielle. Une autre considération connexe s'impose: les comportements anticoncurrentiels ont souvent une dimension internationale, alors que le mandat des organismes nationaux chargés de la concurrence, quand ils existent, est d'appliquer des mesures correctives dans l'intérêt des ressortissants du pays concerné. Pour ces diverses raisons, il est important d'évaluer dans quelle mesure une coopération sur les questions de concurrence s'inscrivant dans un cadre multilatéral serait mieux à même d'assurer que les avantages de la libéralisation du commerce (baisse des prix et augmentation de l'offre) atteindront les consommateurs, et pourrait contribuer à l'amélioration des perspectives de développement des pays pauvres en favorisant des méthodes de gouvernance appropriées en économie de marché.

Depuis 1997, l'OMC étudie la question du commerce et de la concurrence dans le cadre d'un Groupe de travail créé durant la Conférence ministérielle de Singapour. Au cours de ses débats, le Groupe de travail a avancé une série de raisons plus spécifiques qui, de l'avis de certains Membres, justifient l'élaboration d'un cadre multilatéral de la politique de la concurrence. Il a d'abord fait référence à l'accumulation croissante de preuves empiriques montrant que les dommages causés par les pratiques anticoncurrentielles (les ententes internationales surtout) peuvent avoir une dimension internationale et toucher notamment les pays démunis d'instruments appropriés pour y faire face.¹⁷⁰ Certains ont fait observer qu'il est primordial de renforcer la coopération internationale pour répondre aux pratiques incriminées, puisqu'elles trouvent souvent leur origine hors des frontières des pays touchés. Un autre argument a été mis en avant: quoique l'adoption de politiques nationales de la concurrence bien conçues devrait normalement être dans l'intérêt de tous, les pays en développement risquent de souffrir, pour des raisons politico-économiques, d'un sous-investissement – comparé aux dommages que leur causent les pratiques anticoncurrentielles – dans les organismes chargés de la concurrence. Cela traduit le fait que, bien souvent, les pratiques anticoncurrentielles préjudiciables au bien-être économique vont de pair avec une concentration du pouvoir économique (et parfois politique), tandis que les intérêts des consommateurs victimes de ces pratiques sont en général plus diffus.

S'agissant du rôle des principes de l'OMC dans le domaine de la législation et de la politique de la concurrence, certains ont estimé que l'adhésion aux principes de transparence, de non-discrimination et d'objectivité de la procédure est importante pour donner confiance aux négociants et investisseurs internationaux, eu égard en particulier à la prolifération récente des lois sur la concurrence dans le monde (à l'heure actuelle, 90 à 100 pays environ se sont dotés, sous une forme ou une autre, d'une législation de la concurrence). D'autre part, on s'accorde très largement à considérer que l'adhésion à ces principes est essentielle à la bonne application des législations et politiques nationales de la concurrence. Sur cette base, certains ont soutenu que les objectifs de libéralisation du commerce et d'application effective des lois sur la concurrence pourraient être plus facilement atteints si les Membres s'engageaient explicitement, dans le cadre de l'OMC, à adhérer à ces principes.

¹⁷⁰ Voir, ci-après, les dispositions relatives aux ententes injustifiables.

Des arguments contraires ont aussi été avancés dans ce débat. Les pays en développement ont fait valoir deux séries de préoccupations ou de réserves dans le cadre du Groupe de travail de l'OMC. Premièrement, certains se sont inquiétés des implications qu'un accord sur la politique de la concurrence conclu dans le cadre de l'OMC pourrait avoir sur la souveraineté nationale et «l'espace» de la politique économique. Les intervenants ont dit en particulier leur crainte qu'un cadre multilatéral de la politique de la concurrence n'empiète sur leur aptitude à mettre en œuvre librement les politiques industrielles ou autres jugées nécessaires pour favoriser des objectifs d'efficacité dynamiques (et non pas statiques). Le coût en ressources potentiel de la mise en œuvre d'un cadre multilatéral a suscité également des réserves. Deuxièmement, d'autres membres du Groupe de travail se sont inquiétés des conséquences que cet éventuel cadre multilatéral pourrait avoir sur la politique de la concurrence dans les pays qui n'ont pas encore légiféré dans l'ensemble de ce domaine. Certains se sont demandés, en particulier, si ces pays seraient tenus, en raison de l'existence du cadre multilatéral, de se doter d'une législation complète en la matière. Enfin, diverses questions spécifiques ont été posées, au sein du Groupe de travail, sur la faisabilité et les avantages à attendre de certains volets des propositions avancées à l'heure actuelle.

S'agissant toujours du contexte, il est bon de se souvenir que les Accords de l'OMC en vigueur ont déjà incorporé des considérations afférentes à la politique de la concurrence, même si cela ne s'est fait que pour répondre à des besoins précis. Ainsi, l'article 40 de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) reconnaît que les Membres peuvent prendre des mesures contre des pratiques anticoncurrentielles en matière de concession de licences touchant aux droits de propriété intellectuelle. Il autorise aussi chaque Membre à demander à consulter d'autres Membres s'il a des raisons de croire qu'un titulaire de droit de propriété intellectuelle se livre à des pratiques en violation de ses lois et règlements. Le document de référence sur les principes réglementaires adopté par certains Membres de l'OMC en 1997, à l'issue des négociations sur les télécommunications de base, engage ces derniers à prendre des mesures pour prévenir les pratiques anticoncurrentielles des principaux fournisseurs dans ce secteur. L'article 11:3 de l'Accord sur les sauvegardes interdit aux Membres d'encourager ou de soutenir l'adoption ou le maintien en vigueur de mesures non gouvernementales équivalentes à une autolimitation des exportations, à des arrangements de commercialisation ordonnée ou à toute autre mesure similaire prohibée en vertu de cet article. L'existence de ces dispositions, et d'autres encore, indique que les questions de concurrence ne peuvent être totalement exclues du système commercial multilatéral: il s'agit de savoir si elles seront intégrées aux accords pertinents de manière systématique ou au coup par coup. Le risque serait alors que des initiatives sectorielles soient mises en œuvre isolément, qu'elles se limitent peut-être aux domaines où seuls les intérêts des Membres ou des producteurs les plus puissants sont effectivement représentés et qu'elles ne bénéficient donc pas du surcroît de cohérence et de discipline ou de l'expérience glanée auprès des uns et des autres qui sont les trois avantages souvent associés aux approches plus horizontales de la politique de la concurrence.¹⁷¹

Vu la diversité des opinions sur les dimensions internationales de la politique de la concurrence, le mandat donné par les Ministres dans la Déclaration de Doha est modeste puisqu'il demande au Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence de se concentrer sur «la clarification de ce qui suit: principes fondamentaux, y compris transparence, non-discrimination et équité au plan de la procédure, et dispositions relatives aux ententes injustifiables; modalités d'une coopération volontaire; et soutien en faveur du renforcement progressif des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement au moyen du renforcement des capacités».

i) *Principes fondamentaux, y compris la transparence, la non-discrimination et l'équité de la procédure*

En ce qui concerne la politique de la concurrence, l'engagement de transparence s'appliquerait aux lois, règlements et directives de portée générale, dont les Membres de l'OMC seraient tenus d'assurer la publication intégrale dans les meilleurs délais.¹⁷² On peut faire valoir qu'un tel engagement ne manque pas de cohérence

¹⁷¹ Pour un examen plus approfondi de cette question, voir «Dossier spécial sur le commerce et la politique de la concurrence» dans le Rapport annuel de l'Organisation mondiale du commerce - 1997 (Genève: 1997), chapitre IV, et Anderson et Holmes (2002).

¹⁷² Au journal officiel ou dans une autre publication de ce type, ou sur un site Web accessible au public.

avec le système de l'OMC, puisque la transparence est un principe bien établi dans les Accords de l'OMC tels que le GATT (article X concernant la publication et l'application des règlements relatifs au commerce), l'AGCS (article III concernant la transparence) ou l'Accord sur les ADPIC (article 63 sur la transparence).

La transparence revêt peut-être une importance particulière à l'égard des mesures dont la portée s'étend «au-delà des frontières», telles que la législation et la politique de la concurrence, puisque c'est un moyen de veiller à ce que ces mesures ne soient pas utilisées pour restreindre le commerce. Le fait de s'appuyer sur les mécanismes de transparence pourrait aider à s'assurer que la portée et la couverture des disciplines applicables aux questions de fond des accords conclus ne sont pas inutilement pénalisantes, ce qui garantirait un équilibre approprié.

Certains aspects de la transparence, tels que la publication des lois, règlements et directives de portée générale, peuvent entraîner des coûts administratifs et auraient donc des conséquences pour le renforcement des capacités. Les obligations de transparence devraient être définies de façon à ne pas être trop lourdes. Il n'en est pas moins indispensable de se doter de procédures et de législations transparentes si l'on veut faciliter le respect de la loi et la mise en place d'institutions crédibles pour veiller à cette application. Dans cette mesure, les buts du système commercial multilatéral et l'objectif d'exécution crédible et efficace des lois sur la concurrence auront plus de chance d'être atteints si les pays s'appuient sur des règles de transparence bien conçues s'inscrivant dans un accord multilatéral sur la politique de la concurrence.

Le principe de non-discrimination, tel qu'il s'applique à la politique de la concurrence, comprend deux volets: le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement national. Le traitement NPF ne poserait pas de grand problème pour ce qui est de l'application des législations nationales sur la concurrence; il est peu probable que les autorités publiques accepteraient certaines pratiques anticoncurrentielles de la part d'entreprises originaires d'un pays donné, tout en les interdisant aux entreprises originaires d'autres pays.¹⁷³

En revanche, les opinions divergent quant à l'application du traitement national dans le cadre de la politique de la concurrence. En règle générale, la discussion tourne autour d'une question: l'octroi du traitement national aux entreprises étrangères serait-il favorable au développement ou non? Les adversaires d'un cadre multilatéral de la concurrence font valoir que, même lorsque le traitement national s'applique dans le cadre d'une discrimination de droit (c'est-à-dire prévue par les lois, règlements et directives d'application générale), il pourrait encore limiter les options ouvertes aux pays en développement pour poursuivre leurs objectifs (Singh et Dhumale, 1999). Leur argumentation repose d'ordinaire sur le postulat que l'exécution de politiques qui contreviennent au principe du traitement national pourrait déboucher sur un optimum de second rang.

Tous les régimes qui régulent efficacement la politique de la concurrence ont en commun de garantir que les droits des parties confrontées à des décisions défavorables et à des sanctions seront reconnus et respectés. En général, ces garanties varient dans le fond et la forme car elles témoignent de la culture et des traditions juridiques qui, dans chaque pays, ont présidé à la conception du régime de la concurrence. On peut soutenir que l'incorporation de prescriptions fondamentales sur l'équité de la procédure dans un cadre multilatéral de la politique de la concurrence donnerait plus de crédibilité aux institutions chargées de la concurrence à travers le monde et assurerait les négociants et investisseurs internationaux d'une protection contre l'arbitraire. Cela dit, il semble important que la mise en œuvre de telles garanties n'entraîne pas des coûts disproportionnés.

Le débat sur cet éventuel cadre multilatéral de la politique de la concurrence soulève une autre question: la discussion doit-elle se limiter aux principes qui ont été proposés (transparence, non-discrimination, équité de la procédure) et auxquels la Déclaration ministérielle fait expressément référence? Certains Membres estiment qu'un principe supplémentaire, celui du traitement spécial et différencié, devrait être explicitement incorporé dans l'éventuel cadre multilatéral. Ce principe pourrait avoir diverses dimensions, telles que l'élargissement des débouchés commerciaux offerts aux pays en développement, la protection de leurs intérêts en matière de développement, la souplesse des engagements pouvant être souscrits par ces derniers ou les pays les moins avancés et les périodes de transition.

¹⁷³ En revanche, des questions pourraient se poser en ce qui concerne le statut des accords de coopération bilatéraux et régionaux par rapport au traitement NPF; ce point devait être éclairci.

ii) *Dispositions concernant les ententes injustifiables*

Les preuves qui s'accumulent depuis quelques années montrent à quel point les ententes internationales injustifiables ont été préjudiciables à l'économie mondiale, et en particulier aux pays en développement qui n'ont pas forcément les outils nécessaires pour répondre à de tels accords. On est donc en droit de se demander s'il y a lieu de conclure des accords internationaux contraignants afin de compléter les initiatives prises, dans le cadre national, pour faire face à ces ententes et aux autres pratiques anticoncurrentielles.

Au cours des années 90, les États-Unis et la Commission européenne ont poursuivi près de 40 ententes internationales regroupant des entreprises privées de 31 pays. Plusieurs de ces ententes qui portaient par exemple sur la lysine, les vitamines ou les électrodes de graphite avaient une portée mondiale. Vingt-quatre d'entre elles ont duré quatre ans ou plus, ce qui laisse penser que les forces du marché ne peuvent, à elles seules, mettre à mal ces ententes collusoires (Evenett, Levenstein et Suslow, 2001). Les estimations varient, mais les prix tendent à chuter de 20 à 40 pour cent environ après le démantèlement de ces ententes internationales (Levenstein et Suslow, 2001).

Les surcoûts occasionnés se chiffrent en milliards de dollars chaque année. Il suffit de voir le montant des amendes imposées en Europe et aux États-Unis, qui repose en partie sur le surcoût imposé par ces ententes à leurs clients. Depuis 1993, les amendes infligées par les autorités américaines aux membres de ces ententes internationales ont dépassé 1,9 milliard de dollars, et la Commission européenne a taxé de plus de 1 milliard d'euros les membres d'une telle entente l'an passé. Selon une estimation récente, les surcoûts qui ont grevé le commerce de vitamines pendant les dix ans qu'a duré une entente collusoire à l'échelle mondiale atteignaient au bas mot 2,7 milliards de dollars, ce qui est considérable pour une seule entente internationale. Il est apparu par ailleurs que, d'une façon délibérée, l'entente avait augmenté davantage les prix dans les pays dépourvus des régimes juridiques nécessaires pour lutter activement contre ce type de collusion (Clarke et Evenett, 2003). Enfin, les preuves rassemblées au sujet de 12 ententes internationales privées laissent penser qu'entre 1995 et 2000, les pays en développement ont importé l'équivalent de 8 à 12 milliards de dollars de biens surfacturés par des ententes internationales (Evenett et Ferrarini, 2002).

Le préjudice causé par les ententes internationales privées peut renforcer les arguments en faveur de mesures d'exécution nationales, mais milite-t-il nécessairement pour une action collective au plan international? Plus précisément, peut-on défendre l'idée de normes minimales imposables, au plan national, à ce type d'entente? Deux arguments, issus de l'expérience accumulée dans ce domaine au cours des années 90, le laissent penser. Premier argument, le pays qui annonce publiquement l'engagement de mesures d'exécution des lois à l'encontre d'une entente tend à inciter ses partenaires commerciaux à lui emboîter le pas. Ainsi, la République de Corée a ouvert une enquête sur l'existence d'une entente dans le secteur des électrodes de graphite après que les États-Unis ont pris ce type d'initiative contre la même entente. Les partenaires commerciaux bénéficient par conséquent des mesures d'exécution des lois prises à l'étranger et les avantages qu'ils en tirent ont de bonne chance d'être renforcés, au fil du temps, avec le resserrement de la coopération formelle et informelle entre les autorités chargées de la concurrence.

Le deuxième argument repose sur le fait que les poursuites engagées contre une entente internationale imposent presque toujours de recueillir des témoignages et des documents sur la nature, la gravité et l'organisation de la collusion. Dans la mesure où un pays ne peut pas ou ne veut pas coopérer aux enquêtes ouvertes à l'étranger sur les activités d'une entente internationale qui est présente sur son territoire et dissimule des informations de ce type, il porte préjudice aux intérêts de ses partenaires commerciaux. C'est le nœud du problème: lorsqu'un pays n'applique pas de façon rigoureuse ses propres lois pour lutter contre les ententes, les dommages qu'il occasionne restent rarement confinés dans ses propres frontières. Un accord international sur l'application et l'exécution de ce type de lois contribuerait beaucoup à l'élimination de ces refuges offerts aux ententes nationales aussi bien que qu'internationales.

Certains s'inquiètent des coûts qu'entraîne l'exécution des lois nationales réprimant les ententes. Cette préoccupation pourrait être plus pesante si, ces dernières années, des pays couvrant toute la gamme des situations de développement n'avaient apporté la preuve qu'il peut être avantageux de poursuivre les

ententes. De fait, 12 économies en développement ont indiqué, dans leurs communications au Forum mondial sur la politique de la concurrence de l'OCDE, qu'elles avaient poursuivi 28 ententes dans les années 90. Il est intéressant de noter que, dans six de ces cas, il était question de soumissions concertées, donc de tentative délibérée de frauder l'État. Il apparaît en outre que, dans bon nombre des pays où la menace de répression des ententes internationales était la plus sérieuse, la réduction des surcoûts ainsi obtenue a représenté un fort pourcentage des dépenses publiques affectées à l'exécution des lois sur la concurrence même lorsqu'une seule entente a été réprimée (Clarke et Evenett, 2003). Au total, donc, les avantages que l'on tire de l'exécution des lois réprimant les ententes dépassent vraisemblablement les coûts qu'entraîne leur mise en œuvre.

Les dispositions qui traiteraient des ententes injustifiables dans un éventuel cadre multilatéral de la politique de la concurrence pourraient comporter deux volets, à savoir i) une interdiction de ces ententes et ii) des mesures encourageant les Membres de l'OMC à échanger des informations en la matière. Plus spécialement, un accord de l'OMC pourrait énoncer clairement que ce type d'entente est interdit. Les frontières exactes d'une définition des ententes injustifiables ne pourront être tracées que par la négociation. Quant aux sanctions, si elles relèvent par essence du droit interne et sont étroitement liées aux systèmes juridiques nationaux, un éventuel comité de la politique de concurrence de l'OMC (s'il voit le jour) pourrait aider les pays qui souhaitent se doter d'un système de sanctions à identifier les solutions qui ont fait la preuve de leur efficacité sur le terrain.

iii) Modalités d'une coopération volontaire

Le terme de «coopération» a été utilisé dans une acception large ou étroite au cours des débats sur le commerce et la politique de la concurrence qui ont eu lieu à l'OMC. Au sens large, il a été employé pour désigner l'ensemble des domaines sur lesquels certains ont proposé que les Membres travaillent ensemble dans le cadre de l'OMC via la coopération technique et le renforcement des capacités, mais aussi dans le cadre d'engagements éventuels sur les ententes injustifiables, qui s'ajouteraient aux formes plus étroites de coopération que sont les notifications, consultations et cas particuliers d'assistance mutuelle. Au sens plus spécifique retenu dans les contributions des Membres au Groupe de travail de l'OMC, la coopération couvre essentiellement deux volets: i) les dispositions destinées à faciliter, cas par cas, une coopération contre les pratiques anticoncurrentielles qui ont un impact sur le commerce international et ii) les dispositions relatives aux échanges généraux d'information et d'expérience et à l'analyse conjointe des questions de concurrence touchant le commerce mondial qui pourrait être conduite, par exemple, via un éventuel comité de la politique de la concurrence créé par l'OMC.

iv) Assistance technique et renforcement des capacités à long terme

L'assistance technique et le renforcement des capacités dans le domaine de la politique de la concurrence doit s'inscrire dans la durée. C'est un sujet dont le Groupe de travail créé par l'OMC a abondamment débattu. Durant la perspective de la Conférence ministérielle de Cancún, l'assistance technique offerte par le Secrétariat dans ce domaine s'est concentrée sur un objectif immédiat, qui est d'informer les Membres de la nature des propositions avancées et de les aider à mieux en peser le pour et le contre du point de vue de leur développement et de leurs intérêts. Si des négociations sont lancées à Cancún, l'assistance technique et le renforcement des capacités dans ce domaine prendront sans doute un tour différent. Les propositions actuelles envisagent en particulier que l'OMC pourrait participer, en coopération avec d'autres organisations intergouvernementales actives dans ce secteur, au long processus de consolidation des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement et les pays les moins avancés.

Appendice Tableau IIB.1
Droits NPF consolidés pour tous les produits

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Passibles de droits (%)			Autres droits et impositions			
							Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)
Afrique du Sud	96,5	19,1	1,3	597,0	2007	14,6	81,9	0,0	39,9	3,0	0,0	0,0	0,6
Albanie	100,0	7,0	0,9	20,0	2009	26,1	73,9	0,0	15,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Angola	100,0	59,2	0,1	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,3	0,0	0,1	0,1	0,0
Antigua-et-Barbuda	97,9	58,7	0,4	220,0	2004	0,0	97,9	0,0	97,9	0,2	0,0	0,0	0,0
Argentine	100,0	31,9	0,2	35,0	2004	0,0	100,0	0,0	97,8	0,0	3,0	3,0	0,0
Australie	97,0	9,9	1,1	55,0	2000	19,2	77,8	0,4	13,3	5,9	0,0	0,0	0,0
Bahrein	74,8	35,5	0,2	200,0	1995	0,0	74,8	0,0	74,8	0,2	0,0	2,0	0,0
Bangladesh	15,8	163,8	0,4	200,0	2004	0,0	15,8	0,0	15,2	0,0	2,2	2,5	0,0
Barbade	97,9	78,1	0,3	247,0	2004	0,0	97,9	0,0	97,9	0,4	98,3	246,0	0,0
Belize	98,0	58,2	0,3	110,0	1995	0,0	98,0	0,0	98,0	0,0	14,2	106,0	0,0
Bénin	39,4	28,3	0,9	100,0	1995	0,5	38,9	0,0	17,6	0,9	6,8	19,0	0,0
Bolivie	100,0	40,0	0,0	40,0	2000	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Botswana	96,5	18,8	1,3	597,0	2007	14,5	82,0	0,0	40,0	2,6	0,0	0,0	0,6
Brésil	100,0	31,4	0,2	85,0	2004	0,6	99,4	0,0	97,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brunéi-Darussalam	95,3	24,3	0,3	50,0	1995	0,0	95,3	0,3	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgarie	100,0	24,5	0,6	98,0	2010	3,9	96,1	2,1	57,3	1,3	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	39,2	41,9	1,0	100,0	1995	0,5	38,7	0,0	17,5	0,0	17,8	50,0	0,0
Burundi	21,8	68,3	0,6	100,0	1995	0,6	21,2	0,0	18,6	0,0	18,8	30,0	0,0
Cameroun	13,3	79,9	0,0	80,0	1995	0,0	13,3	0,0	13,3	0,0	0,0	0,0	13,3
Canada	99,7	5,1	1,1	238,3	2004	31,0	68,7	3,8	6,0	6,0	0,0	0,0	0,0
Chili	100,0	25,1	0,1	98,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,1	0,0	0,0	0,0
Chine	100,0	10,0	0,7	65,0	2010	5,8	94,2	0,0	16,3	1,3	0,0	0,0	0,0
Chypre	85,9	40,4	0,3	245,0	2004	1,9	84,0	6,3	77,7	0,1	0,2	6,0	0,0
Colombie	100,0	42,9	0,5	227,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	2,2	0,0	0,0	0,0
Congo	16,0	27,5	0,3	30,0	1995	0,0	16,0	0,0	14,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo, République démocratique du	100,0	96,2	0,2	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Corée, République de	94,4	16,1	2,7	887,4	2009	13,4	81,0	0,7	19,7	2,4	0,0	0,0	0,0
Costa Rica	100,0	42,8	0,3	233,1	2005	1,9	98,1	0,0	95,9	0,1	1,0	1,0	0,0
Côte d'Ivoire	33,1	11,1	0,6	64,0	2004	0,6	32,5	0,0	2,6	0,1	4,7	70,0	1,4
Croatie	100,0	6,0	0,9	55,0	2007	25,0	75,0	2,4	2,4	1,9	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Passibles de droits (%)										Autres droits et impositions				
		Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)			
Cuba	30,9	21,3	0,8	62,0	2004	2,1	28,8	0,0	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Djibouti	100,0	40,9	0,4	450,0	1995	0,1	99,9	0,0	99,6	0,5	99,6	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dominique	94,8	58,7	0,4	150,0	2004	0,0	94,8	0,0	94,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Égypte	98,8	37,2	4,3	100,0#	2004	0,0	98,8	0,2	72,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
El Salvador	100,0	36,6	0,3	164,4	2005	2,1	97,9	0,0	97,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Émirats arabes unis	100,0	14,7	1,1	200,0	2009	0,9	99,1	0,0	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Équateur	99,8	21,7	0,4	85,5	2001	0,0	99,8	0,0	72,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estonie	100,0	8,6	0,9	59,0	2005	18,3	81,7	0,0	6,8	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
États-Unis	100,0	3,6	2,9	350,0	2004	37,2	62,8	10,8	2,1	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3
Fidji	52,3	40,1	0,0	70,0	2004	0,0	52,3	0,3	52,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gabon	100,0	21,4	0,7	60,0	1995	0,0	100,0	0,0	14,3	0,0	18,2	48,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gambie	13,7	102,0	0,2	110,0	1995	0,0	13,7	0,0	13,7	0,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Géorgie	100,0	7,2	0,7	30,0	2006	21,6	78,4	0,3	1,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	14,3	92,5	0,2	99,0	2004	0,0	14,3	0,0	14,3	0,0	0,2	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Grenade	100,0	56,6	0,4	200,0	1995	0,3	99,7	0,0	99,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	42,3	0,4	257,0	2004	0,0	100,0	0,0	96,2	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guinée	38,9	20,1	0,8	75,0	1995	0,6	38,3	0,0	17,2	0,1	8,8	93,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guinée-Bissau	97,7	48,6	0,1	50,0	1995	0,0	97,7	0,0	97,7	0,0	46,8	80,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guyana	100,0	56,7	0,3	100,0	1999	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	31,4	85,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Haiti	89,2	17,6	0,5	70,0	1999	4,9	84,3	9,7	47,8	0,0	12,6	21,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Honduras	100,0	32,5	0,2	60,0	2001	0,0	100,0	0,0	91,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, Chine	45,7	0,0	0,0	0,0	2000	45,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	96,4	9,7	1,1	127,5	2002	9,1	87,3	0,0	9,9	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Îles Salomon	100,0	78,8	0,2	150,0	1995	0,0	100,0	1,4	95,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inde	73,8	49,8	0,8	300,0	2005	2,1	71,7	5,3	65,2	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Indonésie	96,6	37,1	0,3	210,0	2005	1,9	94,7	0,0	91,0	0,5	0,1	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Islande	95,0	13,4	1,6	229,0	2000	37,3	57,7	3,3	29,9	4,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Israël	76,4	20,8	1,9	560,0	2005	9,0	67,4	7,5	18,1	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jamaïque	100,0	49,8	0,5	100,0	1995	0,6	99,4	0,0	84,1	0,0	14,1	200,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Japon	99,6	2,9	1,6	61,9	2004	53,4	46,2	6,1	2,4	8,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jordanie	100,0	16,3	0,9	200,0	2010	5,6	94,4	0,2	48,2	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kenya	14,6	95,7	0,1	100,0	1999	0,0	14,6	0,0	14,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koweït	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	15,0	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lesotho	100,0	78,6	0,6	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lettonie	100,0	12,7	1,0	55,0	2008	14,3	85,7	0,1	16,1	8,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.1
Droits NPF consolidés pour tous les produits, suite

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Passibles de droits (%)			Autres droits et impositions		
							Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum
Lituanie	100,0	9,3	0,9	100,0	2009	22,5	77,5	0,4	10,1	2,2	0,0	0,0
Macao, Chine	26,8	0,0	0,0	0,0	1997	26,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	29,7	27,4	0,2	30,0	1995	0,0	29,7	0,0	27,3	0,0	190,2	250,0
Malaisie	83,7	14,5	0,8	168,0	2005	5,2	78,5	3,7	35,3	0,5	0,0	0,0
Malawi	31,2	76,1	0,5	125,0	2004	0,0	31,2	0,0	31,2	0,0	11,8	20,0
Maldives	97,1	36,9	1,1	300,0	1995	0,0	97,1	0,0	97,1	2,5	0,0	1,0
Mali	40,6	28,8	0,9	75,0	1995	0,5	40,1	0,0	19,0	0,0	19,0	50,0
Malte	97,2	48,3	0,2	88,0	1995	0,3	96,9	8,6	88,0	0,0	0,4	100,0
Maroc	100,0	41,3	0,5	289,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,5	1,4	15,0	15,0
Maurice	17,8	93,9	0,5	122,0	2005	3,2	14,6	0,0	14,6	0,0	13,7	17,0
Mauritanie	39,3	19,6	0,9	75,0	1995	0,5	38,8	0,0	17,6	1,5	5,4	15,0
Mexique	100,0	34,9	0,1	72,0	2004	0,2	99,8	1,0	98,3	0,0	0,0	0,0
Moldova	100,0	6,7	0,7	25,0	2005	22,6	77,4	1,1	1,7	0,0	0,0	0,0
Mongolie	100,0	17,6	0,4	75,0	2005	1,5	98,5	0,0	77,9	0,0	0,0	0,0
Mozambique	13,6	97,5	0,2	100,0	1995	0,0	13,6	0,0	13,3	0,0	100,0	100,0
Myanmar	17,3	83,6	1,1	550,0	1995	0,9	16,4	0,1	14,3	0,5	0,0	0,0
Namibie	96,5	19,1	1,3	597,0	2007	14,6	81,9	0,0	39,9	3,0	0,0	0,0
Nicaragua	100,0	41,7	0,2	200,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,1	0,0	0,0
Niger	96,8	44,3	0,7	200,0	1995	0,5	96,3	0,0	75,8	3,0	37,1	50,0
Nigéria	19,3	118,4	0,4	150,0	1999	0,0	19,3	0,0	19,3	0,0	80,0	80,0
Norvège	100,0	3,0	1,3	25,5	2004	42,3	57,7	12,2	0,1	11,1	0,0	0,0
Nouvelle-Zélande	99,9	10,3	1,1	55,0	2000	42,5	57,4	4,1	30,9	5,4	0,0	0,0
Oman	100,0	13,8	1,3	200,0	2009	3,6	96,4	0,0	3,5	1,5	0,0	0,0
Ouganda	15,8	73,3	0,2	80,0	1995	0,0	15,8	0,0	15,8	0,0	3,5	30,0
Pakistan	44,3	52,4	0,6	200,0	2004	0,0	44,3	0,0	40,6	0,0	0,0	0,0
Panama	100,0	23,5	0,5	260,0	2010	2,0	98,0	0,0	72,3	0,3	0,0	0,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	100,0	31,8	0,5	100,0	2008	0,0	100,0	0,9	71,2	0,4	0,0	0,0
Paraguay	100,0	33,5	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	95,2	0,0	0,0	0,0
Pérou	100,0	30,1	0,1	68,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Philippines	66,8	25,6	0,5	60,0	2005	1,9	64,9	0,0	55,7	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Passibles de droits (%)										Autres droits et impositions			
		Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)		
Pologne	96,2	11,8	1,1	230,0	2002	4,0	92,2	4,8	15,2	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Qatar	100,0	16,0	1,0	200,0	2009	0,9	99,1	0,0	18,7	0,8	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0
République centrafricaine	62,5	36,2	0,2	70,0	1995	0,0	62,5	0,0	62,5	0,0	15,3	16,0	0,0	0,0	0,0
République dominicaine	100,0	34,9	0,3	99,0	2004	0,0	100,0	0,0	92,1	0,0	0,7	60,0	0,0	0,0	0,0
République kirghize	99,9	7,4	0,6	30,0	2005	19,6	80,3	0,5	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
République slovaque	100,0	5,0	1,5	125,0	2004	18,7	81,3	0,0	3,5	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
République tchèque	100,0	5,0	1,5	125,0	2004	18,7	81,3	0,0	3,5	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Roumanie	100,0	40,4	0,9	333,0	2004	0,4	99,6	0,0	94,6	4,3	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0
Rwanda	100,0	89,5	0,3	100,0	1999	0,8	99,2	0,0	97,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sainte-Lucie	99,6	61,9	0,4	250,0	2004	0,0	99,6	0,0	99,6	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Saint-Kitts-et-Nevis	97,9	75,9	0,2	250,0	2004	0,0	97,9	0,0	97,9	0,1	17,8	28,0	0,4	0,0	0,0
Saint-Vincent-et-les Grenadines	99,7	62,5	0,4	250,0	2004	0,0	99,7	0,0	99,7	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sénégal	100,0	30,0	0,0	30,0	2005	0,0	100,0	0,0	99,8	0,0	7,2	85,0	0,0	0,0	0,0
Sierra Leone	100,0	47,4	0,1	80,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	43,1	50,0	0,0	0,0	0,0
Singapour	69,2	6,9	0,6	10,0	2004	15,5	53,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Slovenie	100,0	23,7	0,3	45,0	2003	2,2	97,8	1,8	84,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	37,8	29,9	0,7	100,0	2001	0,2	37,6	0,6	24,4	0,0	0,9	10,0	0,0	0,0	0,0
Suisse	99,8	0,0	0,0	0,0	2004	15,1	84,7	84,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suriname	26,3	18,5	0,5	40,0	2004	0,8	25,5	0,0	21,0	0,0	27,0	50,0	0,0	0,0	0,0
Swaziland	96,5	19,1	1,3	597,0	2007	14,6	81,9	0,0	39,9	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Taipei chinois	100,0	6,1	2,0	500,0	2011	28,4	71,6	2,2	5,8	4,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tanzanie	13,3	120,0	0,0	120,0	1995	0,0	13,3	0,0	13,3	0,0	0,3	84,0	0,0	0,0	0,0
Tchad	13,5	79,9	0,0	80,0	1995	0,0	13,5	0,0	13,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Thaïlande	74,7	25,7	0,5	226,0	2005	2,3	72,4	19,0	47,3	0,9	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0
Togo	13,8	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	13,8	0,0	13,8	0,0	0,0	0,0	0,0	13,8	0,0
Trinité-et-Tobago	100,0	55,7	0,4	156,0	2004	1,4	98,6	0,0	95,4	0,0	14,2	15,0	0,0	0,0	0,0
Tunisie	57,4	57,8	0,7	200,0	2005	0,0	57,4	0,0	57,4	1,1	0,7	30,0	0,0	0,0	0,0
Turquie	47,3	29,4	1,3	225,0	2004	2,6	44,7	0,0	28,1	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Union européenne	100,0	4,1	1,0	74,9	2004	24,3	75,7	6,0	1,8	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Uruguay	100,0	31,7	0,2	55,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,2	0,0	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0
Venezuela	100,0	33,8	0,2	123,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zambie	16,8	106,4	0,3	125,0	1995	0,0	16,8	0,0	16,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zimbabwe	21,0	94,1	0,7	150,0	2004	1,6	19,4	0,5	14,6	0,0	9,4	15,0	0,0	0,0	0,0

Source : Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.2
Droits NPF consolidés pour les produits agricoles

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)		Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Passibles de droits (%)			Autres droits et impositions			
	99,7	39,8						1,4	597,0	2000	22,4	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)
Afrique du Sud	100,0	9,4	0,6	20,0	2007	10,9	89,1	0,0	15,2	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0
Albanie	100,0	52,8	0,2	55,0	1995	0,0	100,0	0,0	94,7	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Angola	99,9	100,0	0,1	220,0	2004	0,0	99,9	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Antigua-et-Barbuda	100,0	32,6	0,2	35,0	2004	0,1	99,9	0,0	95,9	0,0	0,0	3,0	3,0	0,0
Argentine	100,0	3,2	1,4	29,0	2000	32,2	67,8	2,1	2,8	8,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Australie	100,0	37,5	0,5	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	1,3	0,1	2,0	2,0	0,0
Bahrein	100,0	100,0	0,2	200,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,1	0,0	2,4	2,5	2,5	0,0
Bangladesh	100,0	100,0	0,2	223,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	93,0	100,0	100,0	0,0
Barbade	100,0	100,0	0,0	110,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	14,7	100,0	100,0	0,0
Belize	100,0	61,8	0,2	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,2	0,0	18,5	19,0	19,0	0,0
Bénin	100,0	40,0	0,0	40,0	2000	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bolivie	99,7	37,5	1,4	597,0	2000	21,8	77,9	0,0	70,8	2,4	0,0	0,0	0,0	4,2
Botswana	100,0	35,5	0,3	55,0	2004	2,2	97,8	0,0	96,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brésil	97,6	23,2	0,4	50,0	1995	0,0	97,6	2,4	95,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brunéi Darussalam	100,0	35,6	0,8	98,0	2001	4,6	95,4	15,7	54,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgarie	100,0	98,1	0,1	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	48,7	50,0	50,0	0,0
Burkina Faso	100,0	95,1	0,2	100,0	1995	2,5	97,5	0,0	96,8	0,0	28,2	30,0	30,0	0,0
Burundi	100,0	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Cameroun	100,0	3,5	2,1	238,3	2004	41,8	58,2	26,0	1,2	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Canada	100,0	26,0	0,2	98,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Chili	100,0	15,8	0,7	65,0	2010	2,8	97,2	0,0	36,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Chine	99,6	58,8	0,5	245,0	2004	0,0	99,6	47,7	51,8	0,3	1,5	6,0	6,0	0,0
Chypre	100,0	91,9	0,4	227,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Colombie	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo	100,0	98,2	0,1	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo, République démocratique du	99,1	52,9	2,1	887,4	2004	2,2	96,9	4,7	70,6	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Corée, République de	100,0	42,5	0,6	233,1	2004	0,0	100,0	0,0	89,4	0,9	1,0	1,0	1,0	0,0
Costa Rica	100,0	14,9	0,3	64,0	2004	0,1	99,9	0,0	1,0	0,9	11,9	70,0	70,0	10,9
Côte d'Ivoire	100,0	9,4	1,0	55,0	2007	15,1	84,9	18,3	15,7	5,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Croatie														

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Passibles de droits (%)										Autres droits et impositions			
		Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)	Autres droits et impositions	
														Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Cuba	100,0	37,0	0,3	40,0	2004	4,6	95,4	0,0	92,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Djibouti	100,0	47,3	0,9	450,0	1995	0,3	99,7	0,0	99,4	3,2	99,4	100,0	0,0	0,0	0,0
Dominique	100,0	100,0	0,2	150,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Égypte	99,7	95,3	4,5	100,0#	2004	0,0	99,7	1,3	66,3	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
El Salvador	100,0	42,1	0,5	164,4	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Émirats arabes unis	100,0	25,4	1,7	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	5,6	5,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Équateur	100,0	25,5	0,4	85,5	2001	0,0	100,0	0,0	87,6	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estonie	100,0	17,5	0,8	59,0	2004	17,0	83,0	0,0	44,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
États-Unis	100,0	6,9	4,4	350,0	2003	28,7	71,3	49,6	4,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3
Fidji	100,0	40,4	0,1	70,0	2004	0,0	100,0	2,4	98,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gabon	100,0	60,0	0,0	60,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	19,3	48,0	0,0	0,0	0,0
Gambie	100,0	100,0	0,2	110,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0
Géorgie	100,0	11,7	0,5	30,0	2006	8,3	91,7	2,5	10,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	100,0	97,1	0,1	99,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,2	15,0	0,0	0,0	0,0
Grenade	100,0	99,6	0,3	200,0	1995	1,9	98,1	0,0	98,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	51,6	0,8	257,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,1	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guinée	100,0	39,7	0,1	75,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	24,5	93,0	0,0	0,0	0,0
Guinée-Bissau	100,0	40,0	0,0	40,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	25,8	50,0	0,0	0,0	0,0
Guyana	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	40,4	85,0	0,0	0,0	0,0
Haiti	100,0	21,7	0,7	70,0	1999	15,2	84,8	11,1	61,7	0,3	13,8	21,0	0,0	0,0	0,0
Honduras	100,0	32,3	0,2	60,0	2001	0,0	100,0	0,0	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, Chine	100,0	0,0	0,0	0,0	2000	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	100,0	27,0	0,8	127,5	2001	7,7	92,3	0,0	63,5	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Îles Salomon	100,0	70,7	0,4	150,0	1995	0,0	100,0	3,4	82,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inde	100,0	100,0	0,5	300,0	2004	0,0	100,0	0,3	98,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Indonésie	100,0	47,0	0,5	210,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,4	2,8	0,1	25,0	0,0	0,0	0,0
Islande	100,0	43,4	1,0	229,0	2000	18,6	81,4	24,5	47,6	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Israël	98,5	73,0	1,0	560,0	2004	2,8	95,7	0,3	75,5	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jamaïque	100,0	97,4	0,2	100,0	1995	1,9	98,1	0,3	97,0	0,0	25,4	100,0	0,0	0,0	0,0
Japon	100,0	6,9	1,3	61,9	2004	28,7	71,3	22,7	14,3	8,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jordanie	100,0	23,7	1,3	200,0	2010	0,9	99,1	1,0	57,3	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kenya	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koweït	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	15,0	15,0	0,0	0,0	0,0
Lesotho	100,0	100,0	0,0	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lettonie	100,0	34,6	0,5	55,0	2008	2,1	97,9	0,4	67,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.2
Droits NPF consolidés pour les produits agricoles, suite

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Passibles de droits (%)			Autres droits et impositions			
							Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)
Lituanie	100,0	15,2	0,9	100,0	2009	9,7	90,3	3,0	25,8	4,1	0,0	0,0	0,0
Macao, Chine	100,0	0,0	0,0	0,0	1995	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	240,8	100,0	0,0
Malaisie	99,9	12,2	1,6	168,0	2004	12,1	87,8	27,3	13,7	4,1	0,0	0,0	0,0
Malawi	100,0	100,0	0,1	125,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,8	20,0	0,0
Maldives	100,0	48,0	1,4	300,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	6,9	0,0	1,0	0,0
Mali	100,0	59,2	0,1	75,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	48,7	50,0	0,0
Malte	100,0	34,3	0,6	88,0	1995	2,2	97,8	64,8	30,9	0,0	0,0	0,0	10,8
Maroc	100,0	54,5	0,9	289,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	6,6	15,0	15,0	0,0
Maurice	100,0	100,0	0,1	122,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	16,8	17,0	0,0
Mauritanie	100,0	37,7	0,4	75,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,2	0,0	14,6	15,0	0,0
Mexique	100,0	35,1	0,3	72,0	2004	0,3	99,7	7,5	90,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Moldova	99,9	12,2	0,4	25,0	2005	3,0	96,9	8,3	12,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mongolie	100,0	18,9	0,3	75,0	1999	0,7	99,3	0,0	74,4	0,3	0,0	0,0	0,0
Mozambique	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0
Myanmar	100,0	100,0	0,9	550,0	1995	0,6	99,4	0,6	85,8	3,4	0,0	0,0	0,0
Namibie	99,7	39,8	1,4	597,0	2000	22,4	77,3	0,0	70,2	1,5	0,0	0,0	4,2
Nicaragua	100,0	43,5	0,3	200,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,6	0,0	0,0	0,0
Niger	100,0	83,1	0,8	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	48,7	50,0	0,0
Nigéria	100,0	100,0	0,0	150,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	80,0	80,0	0,0
Norvège	100,0	1,2	3,1	25,5	2000	21,4	78,6	75,2	0,6	5,0	0,0	0,0	0,0
Nouvelle-Zélande	100,0	5,7	1,2	35,2	2000	51,3	48,7	0,7	11,4	8,1	0,0	0,0	0,0
Oman	100,0	28,0	1,6	200,0	2006	0,0	100,0	0,0	11,7	7,5	0,0	0,0	0,0
Ouganda	100,0	77,7	0,1	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	1,0	30,0	0,0
Pakistan	92,6	97,1	0,2	200,0	2002	0,0	92,6	0,0	89,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Panama	100,0	27,7	0,5	260,0	2006	0,3	99,7	0,0	82,5	1,7	0,0	0,0	0,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	100,0	43,2	0,5	100,0	2008	0,0	100,0	6,4	75,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Paraguay	100,0	33,2	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	93,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Pérou	100,0	30,8	0,2	68,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Philippines	99,4	34,6	0,3	60,0	2003	0,0	99,4	0,0	91,6	0,0	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Passibles de droits (%)										Autres droits et impositions			
		Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)		
Pologne	99,9	32,9	1,1	230,0	2000	2,3	97,6	36,5	42,0	2,9	0,0	0,0	0,0		
Qatar	100,0	25,7	1,6	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	23,3	5,6	3,0	3,0	0,0		
République centrafricaine	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	16,0	16,0	0,0		
République dominicaine	100,0	39,6	0,3	99,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,8	0,0	1,0	30,0	0,0		
République kirghize	100,0	12,3	0,4	30,0	2003	1,2	98,8	2,4	22,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
République slovaque	100,0	10,0	1,8	125,0	2000	38,7	61,3	0,0	20,4	8,4	0,0	0,0	0,0		
République tchèque	100,0	10,0	1,8	125,0	2000	38,7	61,3	0,0	20,4	8,4	0,0	0,0	0,0		
Roumanie	100,0	98,4	0,8	333,0	2004	0,1	99,9	0,0	97,3	3,4	0,5	0,5	0,0		
Rwanda	100,0	74,3	0,3	80,0	1995	3,0	97,0	0,0	95,6	0,0	0,0	0,0	0,0		
Sainte-Lucie	100,0	100,0	0,2	250,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Saint-Kitts-et-Nevis	100,0	100,0	0,3	250,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,7	0,0	17,8	18,0	2,8		
Saint-Vincent-et-les Grenadines	100,0	100,0	0,2	250,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Sénégal	100,0	29,8	0,1	30,0	2005	0,0	100,0	0,0	99,1	0,0	46,1	85,0	0,0		
Sierra Leone	100,0	40,3	0,1	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	19,6	20,0	0,0		
Singapour	100,0	9,5	0,2	10,0	2004	3,1	96,9	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Slovénie	100,0	23,3	0,6	45,0	2000	0,6	99,4	13,3	61,3	0,0	0,0	0,0	0,0		
Sri Lanka	100,0	49,7	0,1	60,0	2000	0,0	100,0	2,7	97,9	0,0	0,1	10,0	0,0		
Suisse	100,0	0,0	0,0	0,0	2004	17,4	82,6	82,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Suriname	100,0	19,9	0,0	20,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,4	0,0	50,0	50,0	0,0		
Swaziland	99,7	39,8	1,4	597,0	2000	22,4	77,3	0,0	70,2	1,5	0,0	0,0	4,2		
Taipei chinois	99,9	15,3	1,9	500,0	2011	24,5	75,4	10,9	32,9	3,8	0,0	0,0	0,0		
Tanzanie	100,0	100,0	0,0	120,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Tchad	100,0	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Thaïlande	100,0	35,5	0,8	226,0	2004	0,7	99,3	45,5	48,2	2,1	0,1	40,0	0,1		
Togo	100,0	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0		
Trinité-et-Tobago	100,0	90,2	0,3	156,0	2004	4,9	95,1	0,0	91,1	0,0	13,4	15,0	0,0		
Tunisie	98,8	100,0	0,3	200,0	2005	0,0	98,8	0,0	98,8	0,0	0,0	0,0	0,0		
Turquie	100,0	60,2	0,9	225,0	2004	0,0	100,0	0,0	86,7	4,6	0,0	0,0	0,0		
Union européenne	100,0	5,8	1,3	74,9	2003	26,7	73,3	40,8	8,1	5,2	0,0	0,0	0,0		
Uruguay	100,0	33,9	0,2	55,0	2004	0,0	100,0	0,0	96,3	0,0	3,0	3,0	0,0		
Venezuela	100,0	38,8	0,3	123,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,3	0,3	0,0	0,0	0,0		
Zambie	100,0	100,0	0,1	125,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
Zimbabwe	100,0	100,0	0,2	150,0	2004	1,2	98,8	2,8	95,7	0,0	14,3	15,0	0,0		

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.3
Droits NPF consolidés pour les produits non agricoles

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Passibles de droits (%)				Autres droits et impositions			
							Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)	
Afrique du Sud	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,2	2,5	0,0	0,0	0,0	
Albanie	100,0	6,6	1,0	20,0	2009	28,4	71,6	0,0	15,5	10,1	0,0	0,0	0,0	
Angola	100,0	60,1	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,1	0,0	0,0	
Antigua-et-Barbuda	97,6	51,4	0,2	206,0	1999	0,0	97,6	0,0	97,6	0,1	0,0	0,0	0,0	
Argentine	100,0	31,8	0,2	35,0	2003	0,0	100,0	0,0	98,1	0,0	3,0	0,0	0,0	
Australie	96,5	11,0	1,0	55,0	2000	17,2	79,3	0,1	14,9	6,4	0,0	0,0	0,0	
Bahrein	71,0	35,1	0,1	100,0	1995	0,0	71,0	0,0	71,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Bangladesh	3,0	35,7	0,7	200,0	1997	0,0	3,0	0,0	2,5	0,1	0,8	2,5	0,0	
Barbade	97,6	73,0	0,2	247,0	1995	0,0	97,6	0,0	97,6	0,4	99,2	246,0	0,0	
Belize	97,7	51,5	0,1	110,0	1995	0,0	97,7	0,0	97,7	0,0	14,1	104,0	0,0	
Béniin	30,1	11,4	0,9	60,0	1995	0,6	29,5	0,0	5,3	1,4	0,9	19,0	0,0	
Bolivie	100,0	40,0	0,0	40,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Botswana	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,3	2,5	0,0	0,0	0,0	
Brésil	100,0	30,8	0,2	85,0	2004	0,3	99,7	0,0	97,2	0,0	0,0	0,0	0,0	
Brunéi Darussalam	95,0	24,5	0,3	50,0	1995	0,0	95,0	0,0	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Bulgarie	100,0	23,0	0,5	40,0	2010	3,8	96,2	0,0	57,7	0,0	0,0	0,0	0,0	
Burkina Faso	29,9	13,2	1,4	100,0	1995	0,6	29,3	0,0	5,2	1,2	2,0	50,0	0,0	
Burundi	9,9	26,8	1,1	100,0	1995	0,4	9,5	0,0	6,7	1,4	4,2	30,0	0,0	
Cameroun	0,1	57,5	0,2	80,0	1995	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	
Canada	99,7	5,3	1,0	20,0	2004	29,4	70,3	0,4	6,8	6,4	0,0	0,0	0,0	
Chili	100,0	25,0	0,0	25,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
Chine	100,0	9,1	0,7	50,0	2010	6,2	93,8	0,0	13,3	1,3	0,0	0,0	0,0	
Chypre	83,9	38,6	0,2	50,0	2004	2,1	81,8	0,0	81,6	0,0	0,0	6,0	0,0	
Colombie	100,0	35,4	0,1	104,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Congo	3,2	15,2	0,7	30,0	1995	0,0	3,2	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Congo, République démocratique du	100,0	95,9	0,2	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
Corée, République de	93,7	10,2	0,8	80,0	2009	15,1	78,6	0,1	11,9	3,6	0,0	0,0	0,0	
Costa Rica	100,0	42,9	0,2	100,0	2005	2,2	97,8	0,0	96,8	0,0	1,0	1,0	0,0	
Côte d'Ivoire	22,9	8,6	0,7	25,0	1999	0,7	22,2	0,0	2,8	0,0	0,4	25,0	0,0	
Croatie	100,0	5,5	0,8	25,0	2005	26,5	73,5	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Passibles de droits (%)										Autres droits et impositions			
		Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)		
Cuba	20,4	9,5	0,8	62,0	2004	1,7	18,7	0,0	2,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Djibouti	100,0	39,9	0,1	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,6	0,0	99,6	100,0	0,0	0,0	0,0
Dominique	94,0	50,0	0,0	100,0	2004	0,0	94,0	0,0	94,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Égypte	98,7	28,3	0,6	160,0	2004	0,0	98,7	0,0	73,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
El Salvador	100,0	35,7	0,3	80,0	2005	2,4	97,6	0,0	97,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Émirats arabes unis	100,0	13,1	0,3	15,0	2009	1,1	98,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Équateur	99,8	21,1	0,3	40,0	2001	0,0	99,8	0,0	69,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estonie	100,0	7,3	0,6	30,0	2005	18,5	81,5	0,0	1,1	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
États-Unis	100,0	3,2	1,3	48,0	2004	38,5	61,5	4,8	1,8	8,2	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3
Fidji	45,0	40,0	0,0	40,0	1995	0,0	45,0	0,0	45,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gabon	100,0	15,5	0,3	60,0	1995	0,0	100,0	0,0	1,2	1,1	18,0	18,0	0,0	0,0	0,0
Gambie	0,5	58,3	0,4	110,0	1995	0,0	0,5	0,0	0,5	0,0	10,0	10,0	0,0	0,0	0,0
Géorgie	100,0	6,5	0,7	20,0	2005	23,6	76,4	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	1,2	35,9	0,3	99,0	2004	0,0	1,2	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Grenade	100,0	50,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	40,8	0,2	75,0	2004	0,0	100,0	0,0	95,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guinée	29,6	10,0	0,7	40,0	1995	0,7	28,9	0,0	4,8	0,2	0,7	93,0	0,0	0,0	0,0
Guinée-Bissau	97,4	50,0	0,0	50,0	1995	0,0	97,4	0,0	97,4	0,0	50,1	80,0	0,0	0,0	0,0
Guyana	100,0	50,0	0,0	100,0	1999	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	30,0	50,0	0,0	0,0	0,0
Haiti	87,6	16,9	0,4	40,0	1999	3,3	84,3	9,5	45,6	0,0	12,4	16,0	0,0	0,0	0,0
Honduras	100,0	32,6	0,2	55,0	2001	0,0	100,0	0,0	91,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, Chine	37,4	0,0	0,0	0,0	2000	37,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	95,8	6,9	0,6	68,0	2002	9,3	86,5	0,0	1,7	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Îles Salomon	100,0	80,0	0,1	120,0	1995	0,0	100,0	1,1	97,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inde	69,8	34,3	0,3	150,0	2005	2,5	67,3	6,1	60,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Indonésie	96,1	35,6	0,2	150,0	2005	2,2	93,9	0,0	89,8	0,0	0,1	25,0	0,0	0,0	0,0
Islande	94,2	9,6	1,3	175,0	2000	40,1	54,1	0,0	27,3	7,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Israël	73,0	9,2	1,1	170,0	2005	10,0	63,0	8,6	9,3	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jamaïque	100,0	42,5	0,4	100,0	1995	0,4	99,6	0,0	82,2	0,0	12,4	80,0	0,0	0,0	0,0
Japon	99,5	2,3	1,5	30,0	2004	57,1	42,4	3,6	0,6	10,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jordanie	100,0	15,2	0,6	30,0	2010	6,3	93,7	0,0	46,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kenya	1,6	54,8	0,3	100,0	1999	0,0	1,6	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koweït	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	15,0	15,0	0,0	0,0	0,0
Lesotho	100,0	60,0	0,0	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lettonie	100,0	9,4	0,8	55,0	2008	16,1	83,9	0,0	8,3	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.3
Droits NPF consolidés pour les produits non agricoles, suite

Marchés d'importation	Portée des consolidations (%)	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Passibles de droits (%)			Autres droits et impositions		
							Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum
Lituanie	100,0	8,4	0,7	30,0	2009	24,5	75,5	0,0	7,7	0,3	0,0	0,0
Macao, Chine	15,6	0,0	0,0	0,0	1997	15,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	18,9	25,3	0,3	30,0	1995	0,0	18,9	0,0	16,3	0,0	149,4	0,0
Malaisie	81,2	14,9	0,7	40,0	2005	4,1	77,1	0,1	38,5	0,0	0,0	0,0
Malawi	20,7	42,4	0,2	125,0	1999	0,0	20,7	0,0	20,7	0,0	20,0	0,0
Maldives	96,7	35,1	1,0	300,0	1995	0,0	96,7	0,0	96,7	1,8	0,0	0,0
Mali	31,6	14,2	1,1	60,0	1995	0,6	31,0	0,0	6,9	2,9	4,6	0,0
Malte	96,8	49,1	0,2	88,0	1995	0,0	96,8	0,0	96,7	0,0	0,5	10,2
Maroc	100,0	39,2	0,1	45,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,5	0,0	15,0	0,0
Maurice	5,3	18,9	1,6	122,0	2005	3,7	1,6	0,0	1,5	1,5	4,7	0,0
Mauritanie	30,1	10,5	0,7	75,0	1995	0,6	29,5	0,0	5,3	0,0	0,7	0,0
Mexique	100,0	34,9	0,1	50,0	2004	0,2	99,8	0,0	99,5	0,0	0,0	0,0
Moldova	100,0	6,0	0,7	20,0	2005	25,6	74,4	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Mongolie	100,0	17,3	0,4	30,0	2005	1,6	98,4	0,0	78,4	0,0	0,0	0,0
Mozambique	0,5	11,3	1,8	100,0	1995	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Myanmar	4,7	22,3	1,1	550,0	1995	1,0	3,7	0,0	3,4	0,1	0,0	0,0
Namibie	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,2	2,5	0,0	0,0
Nicaragua	100,0	41,5	0,1	100,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0
Niger	96,3	38,1	0,5	200,0	1995	0,6	95,7	0,0	72,3	0,0	35,3	0,0
Nigéria	6,9	48,8	0,2	150,0	1999	0,0	6,9	0,0	6,9	0,0	80,0	0,0
Norvège	100,0	3,1	1,3	14,0	2004	45,5	54,5	2,5	0,0	12,1	0,0	0,0
Nouvelle-Zélande	99,9	11,0	1,1	55,0	2000	41,1	58,8	4,6	33,8	5,9	0,0	0,0
Oman	100,0	11,6	0,4	20,0	2009	4,1	95,9	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0
Ouganda	3,0	50,8	0,2	80,0	1995	0,0	3,0	0,0	3,0	0,0	16,6	0,0
Pakistan	36,9	35,3	0,4	100,0	2004	0,0	36,9	0,0	33,2	0,0	0,0	0,0
Panama	100,0	22,9	0,5	81,0	2010	2,2	97,8	0,0	70,8	0,0	0,0	0,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	100,0	30,1	0,5	100,0	2006	0,0	100,0	0,1	70,6	0,3	0,0	0,0
Paraguay	100,0	33,6	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	95,4	0,0	0,0	0,0
Pérou	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Philippines	61,8	23,4	0,5	50,0	2005	2,2	59,6	0,0	50,2	0,0	0,0	0,0

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Passibles de droits (%)										Autres droits et impositions			
	Portée des consolidations (%)	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum ad valorem	Dernière année de mise en oeuvre	En franchise (%)	Total	Non ad valorem	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)	Moyenne simple	Maximum	Non ad valorem (%)	
Pologne	95,7	9,6	0,5	38,0	2002	4,3	91,4	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	
Qatar	100,0	14,5	0,3	200,0	2009	1,1	98,9	0,0	17,9	0,0	3,0	3,0	0,0	
République centrafricaine	56,8	37,9	0,2	70,0	1995	0,0	56,8	0,0	56,8	0,0	15,2	16,0	0,0	
République dominicaine	100,0	34,2	0,3	40,0	1995	0,0	100,0	0,0	91,1	0,0	0,6	60,0	0,0	
République kirghize	99,9	6,7	0,6	20,0	2005	22,5	77,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
République slovaque	100,0	4,2	0,8	29,0	2004	15,7	84,3	0,0	0,9	1,8	0,0	0,0	0,0	
République tchèque	100,0	4,2	0,8	29,0	2004	15,7	84,3	0,0	0,9	1,8	0,0	0,0	0,0	
Roumanie	100,0	31,6	0,2	220,0	2004	0,5	99,5	0,0	94,2	0,0	0,5	0,5	0,0	
Rwanda	100,0	91,8	0,3	100,0	1999	0,5	99,5	0,0	97,6	0,0	0,0	0,0	0,0	
Sainte-Lucie	99,5	53,9	0,3	206,0	2004	0,0	99,5	0,0	99,5	0,5	0,0	0,0	0,0	
Saint-Kitts-et-Nevis	97,6	70,8	0,1	170,0	2004	0,0	97,6	0,0	97,6	0,0	17,9	28,0	0,1	
Saint-Vincent-et-les Grenadines	99,7	54,6	0,3	206,0	2004	0,0	99,7	0,0	99,7	0,5	0,0	0,0	0,0	
Sénégal	100,0	30,0	0,0	30,0	2005	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	1,4	85,0	0,0	
Sierra Leone	100,0	48,5	0,1	80,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	46,8	50,0	0,0	
Singapour	64,5	6,3	0,7	10,0	2004	17,4	47,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Slovenie	100,0	23,7	0,3	27,0	2003	2,4	97,6	0,1	87,5	0,0	0,0	0,0	0,0	
Sri Lanka	28,3	19,3	0,9	100,0	2001	0,2	28,1	0,3	13,2	0,5	1,3	10,0	0,0	
Suisse	99,7	0,0	0,0	0,0	2004	14,7	85,0	85,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Suriname	15,1	17,0	0,8	40,0	1999	0,9	14,2	0,0	9,1	0,0	3,6	50,0	0,0	
Swaziland	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,2	2,5	0,0	0,0	0,0	
Taipei chinois	100,0	4,8	1,2	90,0	2011	29,0	71,0	0,9	1,7	2,4	0,0	0,0	0,0	
Tanzanie	0,1	100,0	0,0	120,0	1995	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	37,3	84,0	0,0	
Tchad	0,3	75,4	0,0	80,0	1995	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	
Thaïlande	70,9	24,2	0,4	80,0	2005	2,5	68,4	14,9	47,2	0,3	0,0	20,0	0,0	
Togo	0,7	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	0,7	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,7	
Trinité-et-Tobago	100,0	50,5	0,2	100,0	1995	0,9	99,1	0,0	96,1	0,0	14,3	15,0	0,0	
Tunisie	51,1	40,6	0,4	180,0	2005	0,0	51,1	0,0	51,1	0,0	0,9	30,0	0,0	
Turquie	39,3	17,5	0,7	102,0	2004	3,0	36,3	0,0	19,2	0,7	0,0	0,0	0,0	
Union européenne	100,0	3,9	0,9	26,0	2004	23,9	76,1	0,7	0,8	7,2	0,0	0,0	0,0	
Uruguay	100,0	31,3	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,5	0,0	3,0	3,0	0,0	
Venezuela	100,0	33,1	0,1	40,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,2	0,0	0,0	0,0	0,0	
Zambie	4,1	42,7	0,2	125,0	1995	0,0	4,1	0,0	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0	
Zimbabwe	9,0	11,0	1,1	150,0	1995	1,6	7,4	0,2	2,3	0,5	1,2	15,0	0,0	

Source: Secrétariat de l'OMC. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.4 Droits NPF effectivement appliqués pour tous les produits

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Afrique du Sud	2001	7819	5,8	1,5	55,0	51,1	48,9	14,2	11,7	11,5
Albanie	2001	10579	7,5	0,7	15,0	1,0	99,0	0,0	0,0	0,0
Algérie*	2002	5996	19,2	0,5	30,0	1,8	98,2	0,0	41,9	0,0
Antigua-et-Barbuda*	2001	6290	9,6	1,0	70,0	11,1	86,1	2,8	26,7	4,0
Arabie saoudite*	2000	7055	12,0	0,2	20,0	2,7	91,6	5,7	4,7	0,0
Argentine	2001	9407	12,7	0,5	35,0	2,5	97,5	0,0	35,0	0,0
Arménie*	2001	5135	3,0	1,5	10,0	70,3	29,7	0,0	0,0	29,7
Australie	2001	5771	4,1	1,4	25,0	47,5	52,5	0,1	4,2	10,1
Azerbaïdjan*	2002	10568	8,7	0,7	35,0	1,1	90,8	8,1	0,1	0,0
Bahamas*	2002	5812	30,7	0,4	260,0	7,5	92,3	0,2	86,8	0,3
Bahreïn*	2001	6980	7,8	1,1	125,0	3,1	96,8	0,1	3,7	0,6
Bangladesh	1999	6520	22,0	0,6	37,5	6,4	93,6	0,1	55,2	0,0
Barbade	2001	6454	12,4	1,6	243,0	0,0	100,0	0,9	25,2	6,7
Bélarus	2001	10850	10,0	0,5	25,0	0,7	99,3	11,9	9,3	0,0
Belize*	2001	6333	10,5	1,1	91,0	9,6	90,0	0,4	28,0	8,1
Bénin*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Bermudes*	2001	5116	17,5	0,5	75,0	5,1	94,3	0,6	67,2	0,2
Bhoutan*	2002	5243	16,6	0,7	100,0	7,0	93,0	0,0	47,6	0,5
Bolivie	2002	6787	9,4	0,2	10,0	3,9	96,1	0,0	0,0	0,0
Bosnie-Herzégovine*	2001	8382	6,0	0,8	15,0	27,3	72,7	0,0	0,0	0,0
Brésil	2001	9404	14,6	0,4	55,0	2,4	97,6	0,0	47,1	0,0
Brunéi Darussalam	2001	6481	2,6	2,6	200,0	77,1	22,9	0,7	7,1	13,7
Bulgarie	2001	10500	11,0	0,9	74,0	16,6	83,4	1,3	21,7	2,4
Burkina Faso*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Cambodge*	2001	6809	16,4	0,8	120,0	4,2	95,7	0,0	28,1	0,2
Cameroun	2001	5577	18,0	0,5	30,0	0,6	99,4	0,0	48,0	0,0
Canada	2001	9588	4,1	1,4	238,0	38,7	61,3	2,9	8,2	9,8
Chili	2001	5855	8,0	0,1	8,0	0,6	99,4	0,0	0,0	0,0
Chine	2002	7323	12,4	0,7	71,0	3,2	96,8	0,5	30,3	1,6
Chypre	2001	11119	6,2	2,0	268,7	18,9	81,1	5,3	4,9	4,2
Colombie	2001	6778	12,2	0,5	35,0	1,0	99,0	0,0	27,7	0,0
Congo*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Corée, République de	2001	11280	12,4	3,3	917,0	4,9	95,1	0,5	7,8	2,6
Costa Rica	2001	7998	5,5	1,4	154,0	48,5	51,5	0,0	1,3	1,3
Côte d'Ivoire*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Croatie	2001	7669	6,4	1,1	77,0	31,4	68,6	2,4	8,6	1,9
Cuba	2002	5490	10,9	0,7	30,0	5,8	94,2	0,0	9,8	0,0
Djibouti	1999	5072	30,8	0,2	160,0	0,0	100,0	2,0	94,4	0,1
Dominique	2001	6335	9,9	1,4	165,0	22,9	77,1	0,0	23,8	6,0
Égypte*	2002	6685	19,9	0,9	600,0	0,5	88,8	10,6	44,2	0,7
El Salvador	2000	5964	7,1	1,2	40,0	48,2	51,8	0,0	13,6	7,0
Équateur	2000	6661	11,9	0,5	35,0	2,0	98,0	0,0	27,9	0,0
Estonie	2002	10581	1,7	4,2	59,0	93,5	6,5	0,0	4,8	6,1
États-Unis	2001	10187	3,9	1,4	350,0	30,7	69,3	0,2	4,5	7,9
Éthiopie*	2001	5415	18,8	0,7	40,0	3,1	96,8	0,1	49,7	0,0

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Ex-République yougoslave de Macédoine	2001	10490	12,6	1,0	60,0	0,6	99,4	1,5	29,7	2,8
Fédération de Russie	2001	11032	9,9	0,5	20,0	0,7	99,3	11,9	9,2	0,0
Gabon	2000	5605	17,9	0,5	30,0	1,9	98,1	0,0	47,9	0,0
Géorgie*	1999	5118	10,6	0,3	12,0	0,0	99,8	0,2	0,0	0,0
Ghana*	2000	5439	14,6	0,8	279,0	13,5	86,5	0,0	43,6	0,2
Grenade*	2001	6335	18,9	0,6	40,0	5,7	38,0	56,3	28,1	0,0
Guatemala	1999	5922	7,4	1,2	28,0	47,5	52,5	0,0	15,5	11,9
Guinée	1998	5349	6,5	0,2	7,0	0,6	99,4	0,0	0,0	0,0
Guinée équatoriale*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Guinée-Bissau*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Guyana	2000	6398	11,0	1,1	100,0	4,0	96,0	0,0	25,2	6,4
Honduras	2000	5913	7,3	1,0	55,0	0,0	100,0	0,0	24,3	0,5
Hong Kong, Chine	2002	6552	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	2001	12659	9,5	1,1	127,5	10,1	89,9	0,0	10,1	6,4
Îles Salomon	1998	5251	22,2	0,8	70,0	0,0	100,0	1,4	54,2	7,2
Inde	2001	5516	31,4	0,4	210,0	1,1	98,9	5,2	86,9	0,7
Indonésie	2002	7532	6,9	1,4	170,0	19,3	80,7	0,1	2,8	0,9
Iran*	2000	5112	7,3	0,9	30,0	24,6	75,4	0,0	9,6	1,3
Islande	2000	7550	2,9	2,3	78,0	71,6	28,4	2,8	2,1	15,7
Israël	1999	9847	5,6	2,1	250,0	40,8	59,2	18,2	3,7	3,5
Jamaïque	1999	6760	7,2	1,6	75,0	63,3	36,7	0,0	24,3	7,0
Japon	2001	9036	3,3	1,5	50,0	45,2	54,8	6,5	2,7	8,8
Jordanie	2001	6315	14,7	1,0	180,0	18,5	81,5	0,2	43,6	0,4
Kazakhstan*	1996	10151	9,5	1,1	100,0	31,3	68,7	0,0	21,5	3,8
Kenya	2001	5960	17,1	0,6	100,0	3,1	96,9	0,0	38,3	0,1
Koweït*	2002	5018	3,6	0,9	100,0	12,5	85,5	2,1	0,2	0,2
Lettonie	1999	10839	4,1	1,9	93,9	19,1	80,9	0,1	2,5	19,0
Liban*	2002	5822	5,4	1,9	75,0	38,2	61,5	0,3	7,5	7,5
Libye*	2002	5743	17,0	1,7	400,0	30,6	67,2	2,1	36,4	5,5
Lituanie	2001	10895	3,4	2,3	87,0	75,0	25,0	0,4	4,3	13,7
Macao, Chine	2001	6370	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	2000	6016	5,7	1,2	30,0	33,6	66,4	0,0	7,3	7,3
Malaisie	2001	10379	7,3	1,4	300,0	53,3	46,7	0,8	20,6	10,3
Malawi	2000	5469	13,4	0,7	30,0	3,8	96,2	0,0	37,4	0,0
Maldives*	2002	5318	20,2	0,6	200,0	0,1	99,8	0,1	59,9	1,4
Mali	1999	5483	11,1	0,9	25,0	29,4	70,6	0,0	31,7	0,0
Malte	2001	11131	5,6	0,8	80,0	16,7	83,3	0,1	1,8	1,6
Maroc	1997	9114	33,7	0,8	376,5	0,0	100,0	0,2	80,4	1,3
Maurice	2001	5532	19,0	1,5	80,0	55,4	44,6	0,1	30,7	16,2
Mauritanie*	2001	5922	10,9	0,7	20,0	8,5	91,5	0,0	40,3	0,0
Mexique	2001	11319	17,9	0,8	260,0	0,8	99,2	0,8	54,2	0,7
Moldova*	2001	5989	4,9	1,1	25,0	46,1	53,2	0,7	0,1	15,2
Montserrat*	1999	6319	18,1	0,6	52,0	5,8	37,6	56,7	27,0	0,0
Mozambique*	2002	5369	12,1	0,8	25,0	2,2	97,8	0,0	34,9	0,0
Myanmar	1996	5799	5,5	1,1	40,0	3,0	97,0	0,0	5,3	5,2
Népal*	2002	5344	13,5	0,8	130,0	1,0	98,4	0,6	14,7	0,7
Nicaragua	2002	6319	4,7	1,3	170,0	49,1	50,9	0,0	0,3	18,4
Niger*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Nigéria*	2002	5129	30,0	0,8	150,0	0,0	99,5	0,5	54,8	5,2
Norvège	2002	7133	2,2	6,7	555,0	75,2	24,8	9,4	2,4	11,1
Nouvelle-Zélande	1999	7229	3,3	1,4	19,0	54,1	45,9	3,9	4,7	6,2
Oman	2001	7216	5,7	1,6	100,0	5,0	95,0	0,0	1,1	1,1
Ouganda	2001	5163	9,0	0,6	15,0	16,1	83,9	0,0	0,0	0,0
Ouzbékistan*	2001	5125	11,0	1,1	100,0	40,1	59,9	0,0	29,6	0,1
Pakistan	2001	5477	20,1	0,7	250,0	0,0	100,0	0,7	57,8	0,6

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.4 Droits NPF effectivement appliqués pour tous les produits, suite

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Panama	2001	8552	8,7	2,6	100,0	3,4	96,6	0,0	1,6	1,2
Papouasie-Nouvelle-Guinée*	2002	5598	7,0	2,0	85,0	76,2	22,8	1,1	22,8	22,8
Paraguay	2001	9515	13,1	0,5	32,5	2,2	97,8	0,0	39,0	0,0
Pérou	1998	6869	13,4	0,2	20,0	0,0	100,0	0,0	17,4	0,0
Philippines	2002	5640	5,7	1,1	65,0	2,1	97,9	0,0	1,7	1,6
Pologne	2001	10573	13,9	1,4	676,7	4,8	95,2	3,6	20,0	4,2
Qatar*	2002	5018	4,2	0,7	70,0	0,0	100,0	0,0	0,5	0,5
République centrafricaine*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
République démocratique populaire lao*	2001	5029	9,6	0,8	40,0	0,0	99,6	0,4	13,8	7,5
République dominicaine	2000	6600	8,4	0,9	25,0	10,7	89,3	0,0	26,2	0,0
République kirghize	2001	10490	4,8	1,3	65,0	54,9	45,1	0,3	4,7	4,8
République slovaque	2001	10312	5,0	1,5	125,0	19,2	80,8	0,0	3,4	3,9
République tchèque	2001	10297	5,0	1,5	125,0	19,2	80,8	0,0	3,4	3,4
Roumanie	1999	10586	28,9	1,6	332,5	2,6	97,4	0,0	52,1	6,9
Rwanda*	2001	5684	9,9	0,8	25,0	7,5	92,3	0,2	15,2	0,0
Sainte-Lucie	2001	6356	8,9	1,3	95,0	40,0	60,0	0,0	25,4	7,3
Saint-Kitts-et-Nevis*	2001	6339	9,3	1,2	70,0	23,5	76,1	0,4	25,4	3,2
Saint-Vincent-et-les Grenadines*	2001	6330	9,8	1,0	40,0	8,5	91,3	0,2	27,1	6,2
Sénégal*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Serbie-et-Monténégro*	2001	8538	14,4	0,8	40,0	0,8	99,2	0,0	39,2	0,0
Seychelles*	2001	5018	28,3	1,0	225,0	0,6	97,8	1,6	63,5	4,5
Singapour	2001	5977	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Slovénie	2002	10445	9,6	0,7	45,0	10,0	90,0	1,5	13,8	0,9
Soudan*	1996	5018	5,4	2,5	200,0	65,9	34,1	0,0	11,2	11,2
Sri Lanka	1998	6020	10,9	1,0	100,0	18,4	81,6	0,6	24,4	5,5
Suisse	2001	8326	0,0	15,8	84,2	84,2
Suriname*	2000	6333	17,5	0,9	50,0	5,3	19,9	74,8	9,0	0,0
Syrie*	2002	8250	19,6	1,2	200,0	0,6	99,1	0,3	35,6	8,4
Tadjikistan*	2002	10493	8,3	0,7	30,0	0,9	96,7	2,4	10,3	0,8
Taipei chinois	2001	8399	7,8	1,1	50,0	14,2	85,8	1,6	9,8	6,7
Tanzanie*	2000	5285	16,3	0,6	25,0	2,4	97,6	0,0	59,9	0,0
Tchad*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Thaïlande	1999	6867	16,8	0,9	80,0	1,4	98,6	22,7	31,3	5,4
Togo	2001	5466	12,0	0,6	20,0	1,2	98,8	0,0	40,1	0,0
Trinité-et-Tobago*	2002	6629	7,9	1,6	70,0	44,2	55,8	0,1	29,1	9,7
Tunisie*	2002	16162	33,9	1,1	230,0	10,2	89,7	0,0	86,1	5,6
Turkménistan*	2002	10490	5,1	3,3	150,0	80,1	18,2	1,7	14,4	14,4
Turquie	2001	19229	10,2	2,4	232,5	16,3	83,7	1,7	11,0	7,0
Ukraine*	2002	10912	7,0	1,1	70,0	16,3	67,3	16,4	9,8	6,6
Union européenne	2002	10456	4,4	1,0	74,9	18,3	81,7	5,9	1,9	2,5
Uruguay	2001	10573	13,8	0,4	35,0	2,2	97,8	0,0	44,5	0,0
Vanuatu*	2002	5139	13,8	1,0	250,0	20,0	77,4	2,5	31,1	1,0
Venezuela	2001	6691	12,4	0,5	35,0	0,6	99,4	0,0	27,8	0,0
Viet Nam*	2001	6298	16,5	1,2	100,0	32,6	67,4	0,0	39,3	10,2
Yémen*	2000	6158	12,8	0,6	90,0	0,0	100,0	0,0	12,9	0,3
Zambie	2001	6041	14,0	0,7	25,0	14,2	85,8	1,4	32,0	0,0
Zimbabwe	2001	5972	18,3	0,9	100,0	4,1	95,9	3,2	40,4	4,0

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.5

Droits NPF effectivement appliqués pour les produits agricoles

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Afrique du Sud	2001	848	8,7	1,3	55,0	42,4	57,6	13,3	21,1	5,8
Albanie	2001	2132	9,0	0,5	15,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Algérie*	2002	815	12,8	0,4	30,0	0,2	99,8	0,0	67,5	0,0
Antigua-et-Barbuda*	2001	1036	14,7	1,0	45,0	21,0	78,3	0,7	47,1	16,4
Arabie saoudite*	2000	1167	11,3	0,3	20,0	5,7	85,7	8,7	2,0	0,0
Argentine	2001	946	12,3	0,4	22,5	3,0	97,0	0,0	27,2	0,0
Arménie*	2001	685	7,2	0,6	10,0	27,9	72,1	0,0	0,0	72,1
Australie	2001	752	1,1	1,8	5,0	76,5	23,5	0,7	0,0	21,1
Azerbaïdjan*	2002	2291	12,7	0,3	35,0	0,1	78,2	21,7	0,1	0,0
Bahamas*	2002	945	24,6	0,7	260,0	16,6	83,0	0,4	70,5	0,3
Bahreïn*	2001	1152	9,0	2,1	125,0	7,2	92,1	0,7	3,8	3,2
Bangladesh	1999	809	24,2	0,5	37,5	11,2	88,8	0,0	68,5	0,0
Barbade	2001	1058	30,1	1,5	243,0	0,0	100,0	5,8	43,7	7,8
Bélarus	2001	2255	9,0	0,5	25,0	1,2	98,8	23,2	1,5	0,0
Belize*	2001	1037	17,8	1,0	91,0	12,2	86,3	1,4	47,4	28,1
Bénin*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Bermudes*	2001	685	7,9	1,1	33,5	18,0	79,0	3,1	16,5	0,0
Bhoutan*	2002	719	20,1	1,0	100,0	14,7	85,3	0,0	51,5	3,9
Bolivie	2002	903	10,0	0,0	10,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Bosnie-Herzégovine*	2001	1022	4,9	1,0	15,0	31,0	69,0	0,0	0,0	0,0
Brésil	2001	946	12,5	0,4	55,0	3,0	97,0	0,0	27,5	0,1
Brunéi Darussalam	2001	930	0,0	0,0	30,0	94,7	5,3	4,7	0,0	0,6
Bulgarie	2001	2169	18,2	0,9	74,0	15,4	84,6	9,5	41,5	2,2
Burkina Faso*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Cambodge*	2001	945	19,7	0,8	50,0	3,4	96,6	0,0	41,0	0,0
Cameroun	2001	837	22,0	0,4	30,0	0,0	100,0	0,0	67,4	0,0
Canada	2001	1425	3,0	2,1	238,0	49,8	50,2	19,9	1,2	7,8
Chili	2001	748	8,0	0,0	8,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Chine	2002	1047	19,2	0,7	71,0	2,5	97,5	0,6	55,7	2,6
Chypre	2001	2831	21,4	1,5	268,7	26,9	73,1	34,9	29,4	8,0
Colombie	2001	882	14,8	0,4	20,0	0,0	100,0	0,0	40,6	0,0
Congo*	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Corée, République de	2001	1513	45,5	2,4	917,0	1,9	98,1	3,1	48,6	7,1
Costa Rica	2001	1144	12,0	1,2	154,0	23,2	76,8	0,0	9,9	7,8
Côte d'Ivoire*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Croatie	2001	1169	11,6	1,1	77,0	16,2	83,8	18,0	21,6	7,5
Cuba	2002	745	10,6	0,8	30,0	10,0	90,0	0,0	16,2	0,0
Djibouti	1999	685	23,9	0,7	160,0	0,0	100,0	14,8	70,5	0,8
Dominique	2001	1025	19,6	1,2	148,0	25,3	74,7	0,0	41,9	7,8
Égypte*	2002	852	22,8	1,1	600,0	0,0	99,2	0,8	57,0	2,2
El Salvador	2000	879	10,6	0,8	40,0	23,9	76,1	0,0	8,4	3,4
Équateur	2000	871	14,5	0,4	20,0	1,5	98,5	0,0	39,4	0,0
Estonie	2002	2176	12,2	1,3	59,0	52,8	47,2	0,0	34,6	8,7
États-Unis	2001	1740	4,7	2,0	350,0	28,5	71,5	1,8	7,2	8,1
Éthiopie*	2001	721	22,4	0,5	40,0	0,0	99,7	0,3	75,0	0,0

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Ex-République yougoslave de Macédoine	2001	2142	19,1	1,0	60,0	1,2	98,8	10,5	36,6	9,6
Fédération de Russie	2001	2316	8,9	0,5	20,0	1,2	98,8	23,2	1,3	0,0
Gabon	2000	843	21,8	0,4	30,0	0,0	100,0	0,0	66,2	0,0
Géorgie*	1999	689	11,9	0,1	12,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ghana*	2000	769	20,1	0,5	40,0	3,3	96,7	0,0	78,3	0,0
Grenade*	2001	1036	23,0	0,6	40,0	11,7	59,8	28,5	48,6	0,0
Guatemala	1999	863	9,8	0,7	20,0	22,2	77,8	0,0	7,1	0,0
Guinée	1998	747	6,6	0,2	7,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Guinée équatoriale*	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Guinée-Bissau*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Guyana	2000	1029	20,1	1,0	100,0	8,9	91,1	0,0	45,2	3,4
Honduras	2000	870	10,9	0,7	55,0	0,0	100,0	0,0	37,5	1,6
Hong Kong, Chine	2002	907	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	2001	2291	25,8	0,8	127,5	8,6	91,4	0,0	61,0	0,9
Îles Salomon	1998	736	34,0	0,6	70,0	0,0	100,0	3,5	84,7	0,0
Inde	2001	745	37,0	0,7	210,0	2,6	97,4	0,3	87,0	1,3
Indonésie	2002	1082	8,2	2,8	170,0	10,4	89,6	0,7	3,9	2,9
Iran*	2000	685	8,4	0,9	30,0	20,9	79,1	0,0	8,8	7,9
Islande	2000	1406	7,0	2,1	78,0	57,8	42,2	21,1	15,5	12,6
Israël	1999	1334	15,9	1,7	250,0	30,3	69,7	30,0	23,2	6,9
Jamaïque	1999	1194	15,8	1,1	75,0	41,2	58,8	0,0	43,4	0,7
Japon	2001	1793	7,1	1,2	50,0	29,2	70,8	23,2	16,1	8,6
Jordanie	2001	825	20,7	1,2	180,0	9,5	90,5	1,0	54,8	2,7
Kazakhstan*	1996	2042	9,0	1,0	100,0	21,6	78,4	0,0	17,2	2,2
Kenya	2001	824	20,1	0,5	100,0	0,1	99,9	0,0	49,8	0,4
Koweït*	2002	676	1,7	5,2	100,0	78,6	16,7	4,7	1,3	1,3
Lettonie	1999	2231	11,9	1,2	93,9	3,2	96,8	0,6	18,8	8,7
Liban*	2002	783	14,7	1,5	70,0	17,2	82,6	0,1	25,5	25,5
Libye*	2002	903	23,0	1,2	300,0	33,8	60,1	6,1	47,5	4,4
Lituanie	2001	2407	9,8	1,5	87,0	43,7	56,3	3,2	22,7	14,3
Macao, Chine	2001	900	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	2000	847	5,7	0,8	20,0	28,7	71,3	0,0	2,4	2,4
Malaisie	2001	1164	2,1	2,1	30,0	66,0	34,0	4,9	2,5	8,9
Malawi	2000	743	14,8	0,6	25,0	11,4	88,6	0,0	43,1	0,0
Maldives*	2002	716	18,2	0,4	50,0	0,6	99,2	0,3	29,2	0,0
Mali	1999	783	14,6	0,7	25,0	14,5	85,5	0,0	45,6	0,0
Malte	2001	2529	4,0	1,6	80,0	53,6	46,4	0,1	8,4	13,4
Maroc	1997	1239	57,6	1,0	376,5	0,0	100,0	0,0	97,8	4,6
Maurice	2001	729	19,7	1,2	80,0	43,0	57,0	0,1	35,2	12,1
Mauritanie*	2001	825	12,9	0,6	20,0	7,9	92,1	0,0	51,5	0,0
Mexique	2001	1071	23,4	1,5	260,0	2,1	97,9	5,6	47,9	4,1
Moldova*	2001	780	10,3	0,5	25,0	11,2	86,3	2,6	1,0	46,5
Montserrat*	1999	1034	21,4	0,7	52,0	11,1	58,4	30,5	43,9	0,0
Mozambique*	2002	753	16,8	0,6	25,0	0,8	99,2	0,0	58,0	0,0
Myanmar	1996	812	8,5	0,9	40,0	6,6	93,4	0,0	4,0	3,2
Népal*	2002	717	13,4	0,7	130,0	1,7	95,8	2,5	14,9	0,1
Nicaragua	2002	990	9,1	0,9	170,0	23,0	77,0	0,0	2,5	2,2
Niger*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Nigéria*	2002	686	53,9	0,7	150,0	0,0	99,7	0,3	75,8	34,1
Norvège	2002	1337	8,4	6,1	555,0	26,9	73,1	70,3	2,6	1,6
Nouvelle-Zélande	1999	976	1,7	1,5	7,0	66,9	33,1	0,3	0,0	15,5
Oman	2001	1159	10,2	2,4	100,0	29,8	70,2	0,0	7,7	7,4
Ouganda	2001	678	12,4	0,3	15,0	1,2	98,8	0,0	0,0	0,0
Ouzbékistan*	2001	685	10,2	1,3	30,0	58,1	41,9	0,0	32,6	0,0
Pakistan	2001	700	22,0	0,8	200,0	0,0	100,0	5,0	62,5	2,4

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Panama	2001	1340	15,1	2,2	100,0	3,7	96,3	0,0	8,9	3,8
Papouasie-Nouvelle-Guinée*	2002	823	17,7	1,0	76,0	45,1	48,4	6,6	48,4	48,4
Paraguay	2001	957	12,1	0,4	32,5	3,0	97,0	0,0	23,8	0,0
Pérou	1998	901	15,0	0,3	20,0	0,0	100,0	0,0	37,2	0,0
Philippines	2002	788	9,2	1,3	65,0	0,0	100,0	0,0	10,2	9,3
Pologne	2001	2179	41,9	1,1	676,7	3,0	97,0	26,0	63,5	5,9
Qatar*	2002	676	4,9	1,5	70,0	0,0	100,0	0,0	1,3	1,3
République centrafricaine*	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
République démocratique populaire lao*	2001	676	19,2	0,7	40,0	0,0	98,8	1,2	50,9	41,4
République dominicaine	2000	956	12,1	0,7	25,0	7,2	92,8	0,0	47,0	0,0
République kirghize	2001	2240	5,9	1,0	20,0	43,3	56,7	2,1	4,4	4,4
République slovaque	2001	2111	9,9	1,8	125,0	38,8	61,2	0,0	20,4	8,9
République tchèque	2001	2096	10,0	1,8	125,0	38,8	61,2	0,0	20,4	8,4
Roumanie	1999	2134	112,0	0,8	332,5	0,1	99,9	0,0	98,4	0,0
Rwanda*	2001	799	13,0	0,7	25,0	0,5	99,5	0,0	31,8	0,0
Sainte-Lucie	2001	1044	14,8	1,0	45,0	27,9	72,1	0,0	40,9	1,3
Saint-Kitts-et-Nevis*	2001	1037	12,6	1,1	45,0	24,8	73,4	1,8	35,6	14,4
Saint-Vincent-et-les Grenadines*	2001	1037	15,6	1,0	40,0	11,5	87,3	1,3	43,7	25,6
Sénégal*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Serbie-et-Monténégro*	2001	1070	22,3	0,6	40,0	3,7	96,3	0,0	72,3	0,0
Seychelles*	2001	676	40,0	1,0	205,0	4,3	93,0	2,7	82,8	9,3
Singapour	2001	844	0,0	0,0	0,0	99,7	0,3	0,3	0,0	0,0
Slovénie	2002	2158	11,3	1,0	45,0	14,6	85,4	11,4	26,3	4,5
Soudan*	1996	675	10,8	2,5	200,0	56,7	43,3	0,0	19,6	19,6
Sri Lanka	1998	835	25,1	0,5	100,0	7,7	92,3	4,1	69,9	0,1
Suisse	2001	2198	18,9	81,1	81,1
Suriname*	2000	1035	23,5	0,7	50,0	10,4	46,0	43,6	32,6	0,0
Syrie*	2002	1102	21,3	1,2	150,0	0,0	99,8	0,2	32,2	10,3
Tadjikistan*	2002	2285	9,6	0,6	20,0	0,7	88,4	10,9	9,9	0,0
Taipei chinois	2001	1216	17,3	0,9	50,0	16,1	83,9	4,6	45,6	0,0
Tanzanie*	2000	753	19,8	0,4	25,0	4,4	95,6	0,0	73,6	0,0
Tchad*	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Thaïlande	1999	1001	30,8	0,7	65,0	2,8	97,2	53,3	31,5	0,0
Togo	2001	785	14,0	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	53,8	0,0
Trinité-et-Tobago*	2002	1265	15,7	1,1	60,0	37,3	62,5	0,2	46,9	31,3
Tunisie*	2002	3363	77,8	0,8	230,0	1,3	98,7	0,0	96,0	26,8
Turkménistan*	2002	2285	13,5	1,9	150,0	52,8	40,3	6,9	36,0	36,0
Turquie	2001	3231	42,2	1,3	232,5	14,3	85,7	8,1	60,6	8,0
Ukraine*	2002	2240	10,8	1,3	70,0	8,4	25,1	66,5	15,6	12,6
Union européenne	2002	2151	5,9	1,3	74,9	25,8	74,2	39,9	8,2	4,1
Uruguay	2001	1374	12,3	0,4	35,0	3,0	97,0	0,0	26,7	0,0
Vanuatu*	2002	701	15,7	0,9	55,0	31,1	58,8	10,1	45,2	3,9
Venezuela	2001	874	14,8	0,4	25,0	0,0	100,0	0,0	40,5	0,0
Viet Nam*	2001	832	24,0	0,9	100,0	12,9	87,1	0,0	55,8	19,0
Yémen*	2000	914	15,2	0,5	25,0	0,0	100,0	0,0	27,0	0,0
Zambie	2001	791	18,4	0,4	25,0	1,3	98,7	5,8	51,4	0,0
Zimbabwe	2001	803	26,1	0,7	100,0	1,2	98,8	1,6	57,8	2,7

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.6 Droits NPF effectivement appliqués pour les produits non agricoles

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Afrique du Sud	2001	6971	5,3	1,5	43,0	52,5	47,5	14,3	10,3	10,2
Albanie	2001	8447	7,2	0,8	15,0	1,1	98,9	0,0	0,0	0,0
Algérie*	2002	5181	18,5	0,5	30,0	2,0	98,0	0,0	37,9	0,0
Antigua-et-Barbuda*	2001	5254	8,8	1,0	70,0	9,2	87,6	3,2	22,7	1,6
Arabie saoudite*	2000	5888	12,0	0,2	20,0	2,2	92,7	5,1	5,3	0,0
Argentine	2001	8461	12,7	0,5	35,0	2,4	97,6	0,0	36,2	0,0
Arménie*	2001	4450	2,3	1,8	10,0	76,8	23,2	0,0	0,0	23,2
Australie	2001	5019	4,6	1,3	25,0	43,1	56,9	0,0	4,8	11,4
Azerbaïdjan*	2002	8277	8,1	0,8	22,0	1,4	94,3	4,3	0,1	0,0
Bahamas*	2002	4867	31,6	0,4	100,0	5,7	94,1	0,2	89,9	0,3
Bahreïn*	2001	5828	7,6	0,5	50,0	2,2	97,7	0,0	3,7	0,1
Bangladesh	1999	5711	21,7	0,6	37,5	5,7	94,3	0,1	53,2	0,0
Barbade	2001	5396	9,8	1,0	145,0	0,0	100,0	0,2	22,4	3,2
Bélarus	2001	8595	10,1	0,5	25,0	0,6	99,4	10,1	10,5	0,0
Belize*	2001	5296	9,4	1,1	70,0	9,1	90,7	0,2	24,2	4,1
Bénin*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Bermudes*	2001	4431	18,9	0,4	75,0	3,1	96,6	0,3	75,1	0,2
Bhoutan*	2002	4524	16,1	0,5	30,0	5,8	94,2	0,0	47,0	0,0
Bolivie	2002	5884	9,3	0,2	10,0	4,5	95,5	0,0	0,0	0,0
Bosnie-Herzégovine*	2001	7360	6,2	0,8	15,0	26,8	73,2	0,0	0,0	0,0
Brésil	2001	8458	14,9	0,4	35,0	2,3	97,7	0,0	50,0	0,0
Brunéi Darussalam	2001	5551	3,0	2,4	200,0	74,4	25,6	0,1	8,2	15,7
Bulgarie	2001	8331	10,0	0,8	30,0	16,8	83,2	0,0	18,7	0,0
Burkina Faso*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Cambodge*	2001	5864	15,9	0,8	120,0	4,4	95,6	0,1	26,1	0,2
Cameroun	2001	4740	17,5	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,1	0,0
Canada	2001	8163	4,3	1,3	25,0	37,1	62,9	0,3	9,3	10,6
Chili	2001	5107	7,9	0,1	8,0	0,7	99,3	0,0	0,0	0,0
Chine	2002	6276	11,3	0,6	51,0	3,3	96,7	0,5	26,4	1,0
Chypre	2001	8288	4,3	1,2	100,0	17,6	82,4	0,7	1,1	1,4
Colombie	2001	5896	11,8	0,5	35,0	1,1	98,9	0,0	25,7	0,0
Congo*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Corée, République de	2001	9767	7,5	0,4	30,0	5,4	94,6	0,1	1,6	0,0
Costa Rica	2001	6854	4,6	1,2	48,0	52,4	47,6	0,0	0,0	17,6
Côte d'Ivoire*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Croatie	2001	6500	5,7	1,0	35,4	33,7	66,3	0,0	6,6	5,3
Cuba	2002	4745	10,9	0,6	30,0	5,1	94,9	0,0	8,9	0,0
Djibouti	1999	4387	31,7	0,1	33,0	0,0	100,0	0,1	98,0	0,0
Dominique	2001	5310	8,4	1,2	165,0	22,5	77,5	0,0	21,1	2,9
Égypte*	2002	5833	19,4	0,8	135,0	0,6	87,3	12,1	42,4	0,4
El Salvador	2000	5085	6,5	1,3	30,0	51,9	48,1	0,0	14,3	14,0
Équateur	2000	5790	11,5	0,6	35,0	2,1	97,9	0,0	26,1	0,2
Estonie	2002	8405	0,1	14,0	25,0	99,7	0,3	0,0	0,3	0,3
États-Unis	2001	8447	3,8	1,2	109,7	31,1	68,9	0,0	4,1	7,9
Éthiopie*	2001	4694	18,3	0,7	40,0	3,6	96,3	0,1	45,8	0,0

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	Passibles de droits (%)				
						En franchise (%)	Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Ex-République yougoslave de Macédoine	2001	8348	11,7	0,9	35,0	0,6	99,4	0,1	28,6	0,0
Fédération de Russie	2001	8716	10,1	0,5	20,0	0,6	99,4	10,1	10,4	0,0
Gabon	2000	4762	17,4	0,5	30,0	2,2	97,8	0,0	45,2	0,0
Géorgie*	1999	4429	10,4	0,3	12,0	0,0	99,8	0,2	0,0	0,0
Ghana*	2000	4670	13,8	0,9	279,0	15,1	84,9	0,0	37,9	0,2
Grenade*	2001	5299	17,7	0,5	40,0	4,5	33,7	61,8	24,1	0,0
Guatemala	1999	5059	7,1	1,3	28,0	51,4	48,6	0,0	16,7	13,7
Guinée	1998	4602	6,4	0,3	7,0	0,7	99,3	0,0	0,0	0,0
Guinée équatoriale*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Guinée-Bissau*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Guyana	2000	5369	9,6	1,0	70,0	3,3	96,7	0,0	22,1	3,3
Honduras	2000	5043	6,7	1,1	35,0	0,0	100,0	0,0	22,3	0,2
Hong Kong, Chine	2002	5645	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hongrie	2001	10368	7,0	0,6	78,0	10,3	89,7	0,0	2,3	1,6
Îles Salomon	1998	4515	20,5	0,8	70,0	0,0	100,0	1,1	49,5	5,5
Inde	2001	4771	30,5	0,3	105,0	0,8	99,2	6,0	86,9	0,3
Indonésie	2002	6450	6,7	0,9	170,0	20,6	79,4	0,0	2,6	0,6
Iran*	2000	4427	7,2	0,9	25,0	25,2	74,8	0,0	9,8	0,3
Islande	2000	6144	2,4	1,9	75,0	73,7	26,3	0,0	0,0	19,2
Israël	1999	8513	4,0	1,4	100,0	42,4	57,6	16,4	0,7	2,0
Jamaïque	1999	5522	5,9	1,6	40,0	66,5	33,5	0,0	21,3	20,9
Japon	2001	7243	2,7	1,4	33,8	47,7	52,3	3,9	0,7	9,9
Jordanie	2001	5490	13,8	0,9	30,0	19,9	80,1	0,0	41,8	0,0
Kazakhstan*	1996	8109	9,5	1,2	100,0	33,8	66,2	0,0	22,5	4,1
Kenya	2001	5136	16,6	0,6	45,0	3,6	96,4	0,0	36,5	0,0
Koweït*	2002	4342	3,9	0,2	4,0	2,2	96,2	1,7	0,0	0,0
Lettonie	1999	8608	2,9	1,8	30,0	21,5	78,5	0,0	0,0	16,4
Liban*	2002	5039	4,0	1,4	75,0	41,4	58,3	0,3	4,7	4,7
Libye*	2002	4840	16,2	1,8	400,0	30,1	68,6	1,4	34,3	5,7
Lituanie	2001	8488	2,5	2,2	33,8	79,8	20,2	0,0	1,4	15,8
Macao, Chine	2001	5470	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	2000	5169	5,7	1,2	30,0	34,3	65,7	0,0	8,1	8,1
Malaisie	2001	9215	8,1	1,3	300,0	51,4	48,6	0,2	23,3	10,8
Malawi	2000	4726	13,2	0,7	30,0	2,6	97,4	0,0	36,5	0,0
Maldives*	2002	4602	20,5	0,6	200,0	0,0	99,9	0,1	64,6	1,6
Mali	1999	4700	10,6	1,0	25,0	31,6	68,4	0,0	29,6	0,0
Malte	2001	8602	5,8	0,7	25,0	11,1	88,9	0,1	0,8	0,5
Maroc	1997	7875	30,1	0,6	50,0	0,0	100,0	0,2	77,8	0,0
Maurice	2001	4803	18,9	1,5	80,0	57,3	42,7	0,0	30,0	16,9
Mauritanie*	2001	5097	10,6	0,7	20,0	8,6	91,4	0,0	38,5	0,0
Mexique	2001	10248	17,1	0,5	35,0	0,7	99,3	0,0	55,1	0,0
Moldova*	2001	5209	4,1	1,2	15,0	51,3	48,2	0,5	0,0	10,5
Montserrat*	1999	5285	17,0	0,5	40,0	4,7	33,5	61,8	23,7	0,0
Mozambique*	2002	4616	11,4	0,8	25,0	2,4	97,6	0,0	31,2	0,0
Myanmar	1996	4986	5,1	1,1	40,0	2,5	97,5	0,0	5,5	5,5
Népal*	2002	4627	13,5	0,8	130,0	0,9	98,8	0,3	14,7	0,8
Nicaragua	2002	5329	4,1	1,3	15,0	53,1	46,9	0,0	0,0	15,3
Niger*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Nigéria*	2002	4443	26,3	0,8	100,0	0,0	99,4	0,6	51,6	0,7
Norvège	2002	5796	1,7	2,4	16,0	82,5	17,5	0,1	2,3	12,9
Nouvelle-Zélande	1999	6253	3,5	1,4	19,0	52,1	47,9	4,4	5,4	6,9
Oman	2001	6057	5,0	0,4	100,0	1,2	98,8	0,0	0,0	0,0
Ouganda	2001	4485	8,5	0,6	15,0	18,4	81,6	0,0	0,0	0,0
Ouzbékistan*	2001	4440	11,1	1,0	100,0	37,3	62,7	0,0	29,2	0,1
Pakistan	2001	4777	19,9	0,6	250,0	0,0	100,0	0,1	57,1	0,6

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.6 Droits NPF effectivement appliqués pour les produits non agricoles, suite

Marchés d'importations	Année	Nombre de lignes tarifaires	Moyenne simple	Coefficient de variation	Maximum	En franchise (%)	Passibles de droits (%)			
							Total des produits	Non <i>ad valorem</i>	Crêtes internationales (%)	Crêtes nationales (%)
Panama	2001	7212	7,7	2,7	100,0	3,4	96,6	0,0	0,5	0,3
Papouasie-Nouvelle-Guinée*	2002	4775	5,5	2,3	85,0	81,5	18,4	0,1	18,4	18,4
Paraguay	2001	8558	13,2	0,5	28,0	2,1	97,9	0,0	41,3	0,0
Pérou	1998	5968	13,1	0,2	20,0	0,0	100,0	0,0	14,4	0,0
Philippines	2002	4852	5,2	0,9	30,0	2,4	97,6	0,0	0,4	0,4
Pologne	2001	8394	10,1	0,6	119,2	5,0	95,0	0,2	13,4	1,2
Qatar*	2002	4342	4,1	0,2	20,0	0,0	100,0	0,0	0,3	0,3
République centrafricaine*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
République démocratique populaire lao*	2001	4353	8,2	0,7	40,0	0,0	99,8	0,2	8,1	2,3
République dominicaine	2000	5644	7,8	0,9	20,0	11,2	88,8	0,0	23,0	0,0
République kirghize	2001	8250	4,6	1,3	65,0	56,7	43,3	0,0	4,8	4,8
République slovaque	2001	8201	4,2	0,8	30,1	16,2	83,8	0,0	0,8	1,8
République tchèque	2001	8201	4,2	0,8	30,1	16,2	83,8	0,0	0,8	1,8
Roumanie	1999	8452	16,2	0,5	247,5	3,0	97,0	0,0	45,1	0,0
Rwanda*	2001	4885	9,4	0,8	25,0	8,7	91,1	0,2	12,5	0,0
Sainte-Lucie	2001	5312	8,0	1,3	95,0	41,9	58,1	0,0	23,1	11,4
Saint-Kitts-et-Nevis*	2001	5302	8,8	1,2	70,0	23,3	76,7	0,1	23,3	1,1
Saint-Vincent-et-les Grenadines*	2001	5293	8,9	0,9	40,0	7,9	92,1	0,0	23,9	2,4
Sénégal*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Serbie-et-Monténégro*	2001	7468	13,2	0,7	40,0	0,4	99,6	0,0	34,5	0,0
Seychelles*	2001	4342	26,5	1,0	225,0	0,0	98,5	1,4	60,5	3,8
Singapour	2001	5133	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Slovénie	2002	8287	9,3	0,6	27,0	9,3	90,7	0,0	11,9	0,0
Soudan*	1996	4343	4,5	2,1	70,0	67,3	32,7	0,0	9,9	9,9
Sri Lanka	1998	5185	8,8	1,0	35,0	20,1	79,9	0,0	17,5	10,2
Suisse	2001	6128	15,3	84,7	84,7
Suriname*	2000	5298	14,5	0,8	40,0	4,3	14,8	80,9	4,4	0,0
Syrie*	2002	7148	19,4	1,2	200,0	0,7	99,0	0,3	36,1	8,0
Tadjikistan*	2002	8208	8,1	0,7	30,0	1,0	99,0	0,0	10,4	1,1
Taipei chinois	2001	7183	6,3	0,9	50,0	13,9	86,1	1,1	4,3	2,9
Tanzanie*	2000	4532	15,8	0,6	25,0	2,0	98,0	0,0	57,6	0,0
Tchad*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Thaïlande	1999	5866	15,5	0,9	80,0	1,2	98,8	18,0	31,2	4,0
Togo	2001	4681	11,7	0,6	20,0	1,4	98,6	0,0	38,0	0,0
Trinité-et-Tobago*	2002	5364	6,7	1,5	70,0	45,8	54,2	0,0	24,9	4,6
Tunisie*	2002	12799	27,1	0,5	43,0	12,6	87,4	0,0	83,5	0,0
Turkménistan*	2002	8205	3,8	3,1	100,0	87,7	12,0	0,3	8,4	8,4
Turquie	2001	15998	5,5	1,5	84,6	16,6	83,4	0,7	3,4	3,3
Ukraine*	2002	8672	6,8	1,0	50,0	18,4	78,2	3,4	8,3	5,1
Union européenne	2002	8305	4,2	0,9	26,0	17,1	82,9	0,7	0,9	1,5
Uruguay	2001	9199	14,0	0,5	22,5	2,1	97,9	0,0	47,2	0,0
Vanuatu*	2002	4438	13,5	1,0	250,0	18,3	80,4	1,3	28,9	0,6
Venezuela	2001	5817	12,1	0,5	35,0	0,7	99,3	0,0	25,9	0,0
Viet Nam*	2001	5466	15,3	1,2	100,0	35,6	64,4	0,0	36,8	8,8
Yémen*	2000	5244	12,4	0,6	90,0	0,0	100,0	0,0	10,4	0,3
Zambie	2001	5250	13,4	0,7	25,0	16,2	83,8	0,8	29,0	0,0
Zimbabwe	2001	5169	17,1	0,9	80,0	4,6	95,4	3,4	37,7	4,3

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Appendice Tableau IIB.7

Droits NPF effectivement appliqués pour les produits non agricoles (Moyennes simples par secteur)

Marchés d'importation	Année	Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage										Pétrole
		Bois, pâte de bois, papier et meubles	Textiles et vêtements	Produits chimiques et matériel photographique	Métaux	Machines non électriques	Machines électriques	Produits minéraux, pierre et métaux précieux	Produits manufacturés non spécifiques	Poissons et produits de la pêche		
Afrique du Sud	2001	8	15	14	5	7	2	5	4	4	10	40
Albanie	2001	9	10	11	10	5	2	5	8	9	12	9
Algérie*	2002	20	26	20	17	11	9	18	17	22	29	19
Antigua-et-Barbuda*	2001	9	11	9	6	10	6	10	8	14	23	4
Arabie saoudite*	2000	13	12	12	13	11	12	12	12	11	12	12
Argentine	2001	13	10	14	14	17	13	16	10	17	12	0,4
Arménie*	2001	0,9	5	3	0,3	5	0,2	1	3	4	9	0
Australie	2001	3	13	7	4	4	3	3	2	2	0	0
Azerbaïdjan*	2002	11	12	12	7	4	3	9	11	10	7	6
Bahamas*	2002	29	27	30	35	37	33	35	31	32	26	19
Bahréïn*	2001	7	10	9	5	12	9	10	6	9	3	5
Bangladesh	1999	23	32	25	23	17	11	19	21	23	24	35
Barbade	2001	10	11	10	7	10	6	10	11	16	31	6
Bélarus	2001	13	11	8	10	11	9	12	12	13	11	5
Belize*	2001	11	11	10	6	9	6	10	11	15	30	2
Bénin*	2002	11	17	13	12	9	7	11	12	15	15	4
Bermudes*	2001	19	11	20	22	31	22	24	16	20	6	22
Bhoutan*	2002	13	20	21	17	12	9	15	22	19	13	10
Bolivie	2002	10	10	10	10	8	5	9	10	10	10	10
Bosnie-Herzégovine*	2001	5	11	8	5	6	6	7	5	7	3	2
Brsil	2001	13	20	17	14	18	14	17	10	18	12	0,4
Brunéi Darussalam	2001	4	0,6	3	0	14	6	14	0,5	5	0	0
Bulgarie	2001	10	19	12	8	6	7	8	9	7	12	10
Burkina Faso*	2002	11	17	13	12	9	7	11	12	15	15	4
Cambodge*	2001	17	20	24	12	19	15	25	16	17	19	15

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Année	Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage										
		Bois, pâte de bois, papier et meubles	Textiles et vêtements	Métaux	Produits chimiques et matériel photographique	Matériel de transport	Machines non électriques	Machines électriques	Produits minéraux, pierre et métaux précieux	Produits manufacturés non spécifiés	Poissons et produits de la pêche	Pétrole
Cameroun	2001	19	23	21	16	12	15	17	19	23	24	10
Canada	2001	2	12	6	2	3	6	2	1	3	1	1
Chili	2001	8	8	8	8	8	8	7	8	8	8	8
Chine	2002	9	18	15	7	8	16	11	10	14	15	5
Chypre	2001	2	9	4	3	5	4	3	3	3	14	1
Colombie	2001	13	18	14	10	8	14	10	9	11	19	10
Congo*	2002	22	23	21	16	12	15	17	12	23	24	10
Corée, République de	2001	6	10	8	6	7	6	6	6	7	16	6
Costa Rica	2001	6	10	8	2	2	5	2	1	6	9	4
Côte d'Ivoire*	2002	11	17	13	12	7	9	11	7	15	15	4
Croatie	2001	4	10	7	4	4	7	5	4	6	8	7
Cuba	2002	9	17	12	8	10	9	10	10	13	5	2
Djibouti	1999	30	33	33	32	32	33	32	33	33	20	33
Dominique	2001	9	10	11	6	7	9	9	3	13	27	3
Égypte*	2002	22	36	24	17	14	32	18	11	20	19	11
El Salvador	2000	5	18	9	3	2	5	3	1	8	10	3
Équateur	2000	13	18	13	9	8	13	10	8	13	19	9
Estonie	2002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0
États-Unis	2001	0,8	10	5	2	4	3	2	1	3	1	1
Éthiopie*	2001	13	32	24	12	11	14	18	9	26	31	1
Ex-République yougoslave de Macédoine*	2001	14	21	16	10	8	10	14	11	16	13	13
Fédération de Russie	2001	13	11	8	10	7	11	12	9	13	11	5
Gabon	2000	19	23	21	16	12	15	17	12	23	24	10
Géorgie*	1999	12	12	12	12	12	11	5	5	9	12	12
Ghana*	2000	19	23	15	11	13	5	10	2	16	16	45
Grenade*	2001	15	20	17	15	14	18	21	12	18	28	11
Guatemala	1999	6	20	11	3	2	6	3	1	8	10	5
Guinée	1998	7	7	6	7	7	6	7	5	7	7	7
Guinée équatoriale*	2002	19	23	21	16	12	15	17	12	23	24	10
Guinée-Bissau	2002	11	17	13	12	7	9	11	7	15	15	4

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Année	Cuir,				Produits chimiques et matériel photographique	Machines électriques	Machines non électriques	Produits minéraux, pierre et métaux précieux	Produits manufacturés non spécifiés	Poissons et produits de la pêche	Pétrole	
		Bois, pâte de bois, papier et meubles	Textiles et vêtements	caoutchouc, chaussures et articles de voyage	Métaux								Matériel de transport
Guyana	2000	9	11	10	7	7	10	6	10	11	16	29	8
Honduras	2000	7	15	10	3	3	7	2	4	6	9	10	14
Hong Kong, Chine	2002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hongrie	2001	5	8	7	5	5	11	8	10	5	8	17	0,8
Îles Salomon	1998	28	29	33	9	12	18	11	22	24	28	66	6
Inde	2001	29	30	32	32	34	38	25	26	29	29	35	18
Indonésie	2002	5	11	8	7	5	12	2	6	5	8	5	2
Iran*	2000	8	14	10	5	2	8	6	7	7	7	8	3
Islande	2000	3	5	6	0,9	1	2	0,8	2	2	4	1	0,2
Israël	1999	6	5	6	4	2	3	4	4	4	6	4	2
Jamaïque	1999	7	8	7	2	3	7	2	6	6	12	27	0
Japon	2001	1	8	7	1	3	0	0	0,2	0,8	1	6	3
Jordanie	2001	17	16	19	13	8	12	8	18	17	21	22	10
Kazakhstan*	1996	13	16	11	10	4	7	0,5	0	17	16	11	5
Kenya	2001	23	28	18	15	12	12	9	14	15	16	15	2
Koweït*	2002	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	4
Lettonie	1999	2	7	4	0,8	1	3	0	1	5	4	8	0
Liban*	2002	7	3	10	3	3	4	3	4	6	5	5	4
Libye*	2002	13	18	24	8	8	40	10	25	21	33	6	60
Lituanie	2001	3	9	3	0,1	0,4	0,1	0,2	0	2	1	5	3
Macao, Chine	2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madagascar	2000	3	14	6	3	1	6	5	6	4	6	3	0
Malaisie	2001	11	14	14	9	4	19	4	7	9	5	2	1
Malawi	2000	14	20	19	11	7	14	9	13	12	19	12	4
Maldives*	2002	17	21	26	22	15	44	21	22	22	19	16	21
Mali	1999	11	19	13	12	4	6	3	9	11	15	17	6
Malte	2001	5	9	5	5	6	6	4	6	3	5	4	2
Maroc	1997	41	45	42	29	28	22	13	20	29	23	49	23
Maurice	2001	23	32	32	14	10	24	7	26	16	25	13	6
Mauritanie*	2001	11	16	12	10	6	12	7	10	11	14	20	9
Mexique	2001	16	24	21	15	13	18	12	16	15	19	28	12
Moldova*	2001	4	8	7	0,7	3	2	0,1	4	5	6	6	0
Montserrat*	1999	15	20	16	15	14	11	12	19	14	17	28	3
Mozambique*	2002	11	20	13	7	5	9	7	10	8	17	24	6
Myanmar	1996	7	11	5	3	2	4	2	4	4	6	8	2

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Année	Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage												
		Bois, pâte de bois, papier et meubles	Textiles et vêtements	Métaux	Produits chimiques et matériel photographique	Matériel de transport	Machines non électriques	Machines électriques	Produits minéraux, pierre et métaux précieux	Produits manufacturés non spécifiés	Poissons et produits de la pêche	Pétrole		
Népal*	2002	14	16	15	12	13	27	8	14	14	14	14	11	23
Nicaragua	2002	5	8	7	2	1	4	0,9	2	4	6	10	4	4
Niger*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4	4
Nigéria*	2002	22	51	32	23	17	18	13	20	30	23	25	23	23
Norvège	2002	0,1	7	2	0,3	0,6	0,2	0,2	0	0	0,5	0	0	0
Nouvelle-Zélande	1999	4	7	5	3	1	5	4	4	2	2	0,6	0,7	0,7
Oman	2001	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ouganda	2001	10	13	10	8	8	7	1	7	11	9	15	11	11
Ouzbékistan*	2001	9	21	11	6	9	11	0,5	9	18	15	0	7	7
Pakistan	2001	22	27	21	20	15	38	16	19	18	18	13	16	16
Panama	2001	9	7	9	8	5	13	5	8	7	15	13	3	3
Papouasie-Nouvelle-Guinée*	2002	17	13	6	2	2	0,8	0,4	0	4	3	32	0	0
Paraguay	2001	13	20	15	13	11	11	9	12	10	16	13	0,3	0,3
Pérou	1998	12	18	13	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Philippines	2002	6	10	6	4	4	8	2	4	4	4	7	3	3
Pologne	2001	8	13	12	10	9	17	8	8	7	11	20	10	10
Qatar*	2002	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
République centrafricaine*	2002	19	23	21	16	12	15	12	17	19	23	24	10	10
République démocratique populaire lao*	2001	13	9	11	6	7	14	6	7	6	10	17	7	7
République dominicaine	2000	9	9	12	7	5	8	4	8	9	13	18	4	4
République kirghize	2001	0,4	10	4	3	0,4	5	5	4	7	6	10	0	0
République slovaque	2001	5	7	4	4	4	6	4	4	3	3	0,1	0	0
République tchèque	2001	5	7	4	4	4	6	4	4	3	3	0,1	2	2
Roumanie	1999	13	24	17	14	16	24	13	11	11	15	22	2	2
Rwanda*	2001	11	14	10	8	7	7	5	12	7	13	12	8	8
Sainte-Lucie	2001	8	12	10	3	6	12	2	7	7	13	28	23	23
Saint-Kitts-et-Nevis*	2001	10	12	10	6	6	10	5	12	8	15	12	4	4
Saint-Vincent-et-les Grenadines*	2001	9	11	10	6	6	9	6	10	8	13	28	6	6
Sénégal*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4	4
Serbie-et-Monténégro*	2001	14	19	16	12	8	11	9	13	14	17	16	5	5
Seychelles*	2001	30	21	43	23	30	37	17	19	24	32	85	25	25
Singapour	2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	8
Slovénie	2002	10	13	11	8	8	12	9	10	6	11	7	2	2
Soudan*	1996	8	10	10	3	2	2	2	2	3	2	23	0,5	0,5
Sri Lanka	1998	14	6	20	10	7	9	6	9	12	10	10	3	3

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

Marchés d'importation	Année	Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage				Produits chimiques et matériel photographique	Machines non électriques	Machines électriques	Produits minéraux, pierre et métaux précieux	Produits manufacturés non spécifiés	Poissons et produits de la pêche	Pétrole
		Bois, pâte de bois, papier et meubles	Textiles et vêtements	Métaux	Matériel de transport							
Suisse	2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Suriname*	2000	11	14	11	12	11	3	12	15	15	31	7
Syrie*	2002	19	41	31	10	7	28	19	17	23	14	8
Tadjikistan*	2002	6	15	5	7	5	7	5	11	8	11	5
Taipei chinois	2001	5	9	6	6	4	12	5	4	5	27	0
Tanzanie*	2000	18	21	16	18	9	11	19	15	20	24	6
Tchad*	2002	19	23	21	16	12	15	17	19	23	24	10
Thaïlande	1999	14	25	26	13	10	24	9	10	15	58	0,5
Togo	2001	11	17	13	12	7	9	7	12	15	15	4
Trinité-et-Tobago*	2002	7	8	8	4	3	7	2	7	12	28	7
Tunisie*	2002	35	35	33	26	24	23	13	29	29	41	8
Turkménistan*	2002	0,6	16	4	0	0,7	4	0,0	4	0,2	3	0
Turquie	2001	2	9	4	4	5	4	2	2	3	50	1
Ukraine*	2002	8	6	10	5	6	7	5	8	10	10	0
Union européenne	2002	2	8	4	2	5	4	2	2	3	12	3
Uruguay	2001	13	20	17	14	11	13	9	10	17	13	0,4
Vanuatu*	2002	15	11	8	13	11,0	15	8,0	13	23,0	28	0
Venezuela	2001	13	18	14	10	8	14	9	10	11	19	10
Viet Nam*	2001	17	36	19	8	5	23	5	13	16	31	14
Yémen*	2000	14	12	15	14	10	20	8	14	15	23	9
Zambie	2001	18	19	18	11	8	11	8	12	18	23	11
Zimbabwe	2001	21	28	26	16	9	18	9	17	21	14	15

* Indique que les données proviennent de la CNUCED.

Source: Secrétariat de l'OMC et CNUCED. Pour plus de détails sur la méthode de calcul, voir les notes techniques.

CONCLUSION

Ce rapport se proposait de couvrir un vaste domaine. Le résumé analytique sur lequel il s'ouvre expose les grandes lignes des principaux secteurs abordés et les observations essentielles faites sur chacun d'eux. Un document de ce type est, en soi, un résumé de questions complexes et doit s'appuyer largement sur d'autres travaux analytiques plus approfondis, auxquels il a été fait référence dans le corps du texte. Beaucoup des questions évoquées ici sont des «cibles mouvantes», en particulier lorsqu'elles concernent des domaines où les Membres de l'OMC font en permanence des choix stratégiques qui influent sur les résultats des discussions et sont activement engagés dans une négociation commerciale d'envergure.

Une grande partie du rapport est consacrée à des questions liées au développement, car chacun reconnaît que la capacité du système commercial multilatéral à répondre efficacement aux besoins de développement de la majorité des Membres de l'OMC est un des problèmes qui se posent avec le plus d'urgence aujourd'hui. Mais l'efficacité du système dans son ensemble ne saurait dépendre de la seule question étroite – bien que cruciale – des besoins des pays en développement; elle suppose que l'on s'attache aussi à mettre sur pied une série d'accords répondant aux attentes des pays plus importants et plus riches. Négliger les intérêts de tel ou tel pays ou groupe de pays, c'est affaiblir inévitablement le système et compromettre, à terme, son universalité.

Plaidoyer vigoureux en faveur d'un engagement plus poussé dans le système commercial multilatéral, ce rapport présente des arguments qui s'appliquent à tous les Membres et sont particulièrement opportuns en cette période de négociation. Mais qui dit responsabilité conjointe ne dit pas responsabilité indifférenciée, et certains pays sont mieux placés que d'autres pour infléchir le cours des choses: cette proposition est implicite dans la majeure partie de l'analyse développée ici. Le rapport fait aussi valoir que, si les positions de négociation de chacun ne s'inscrivent pas fermement dans un cadre clair et cohérent défini en termes d'intérêt national, l'occasion d'utiliser le système pour favoriser le développement sera manquée. Autrement dit, il ne faudrait pas qu'à l'issue des négociations, certains pays soient tenus par des engagements qu'ils n'auraient pas souhaités prendre. Cela signifie aussi que les pays participants devraient reconnaître que la réticence à négocier des engagements ou le refus de le faire n'est pas une attitude neutre et aura forcément des conséquences sous formes d'occasions perdues.

NOTES TECHNIQUES

a) Composition des groupes de pays

i) Régions

Amérique du Nord: Canada, États-Unis d'Amérique et territoires d'Amérique du Nord n.d.a.

Amérique latine: Antigua-et-Barbuda, Antilles néerlandaises, Argentine, Bahamas, Barbade, Belize, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, Dominique, Équateur, El Salvador, Grenade, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Sainte-Lucie, Suriname, Trinité-et-Tobago, Uruguay, Venezuela et autres pays et territoires d'Amérique latine n.d.a.

Europe occidentale: Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Bosnie-Herzégovine, Croatie, ex-République yougoslave de Macédoine, Slovénie, Yougoslavie (les cinq derniers pays mentionnés correspondent à l'ex-Yougoslavie) et territoires d'Europe occidentale n.d.a.

Europe centrale et orientale, États baltes et Communauté d'États indépendants (économies en transition), dont l'*Europe centrale et orientale*: Albanie, Bulgarie, Hongrie, Pologne, République slovaque, République tchèque et Roumanie; les *États baltes*: Estonie, Lettonie et Lituanie; et la *Communauté d'États indépendants (CEI)*: Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Fédération de Russie, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, Ouzbékistan, République de Moldova, Tadjikistan, Turkménistan et Ukraine. Le groupement ex-URSS correspond aux États baltes et à l'actuelle CEI.

Afrique, dont l'*Afrique du Nord*: Algérie, Égypte, Jamahiriya arabe libyenne, Maroc et Tunisie; et l'*Afrique subsaharienne* comprenant: l'*Afrique occidentale*: Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo; l'*Afrique centrale*: Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe et Tchad; l'*Afrique orientale*: Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Maurice, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Seychelles, Somalie et Soudan; et l'*Afrique australe*: Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibie, Swaziland, Zambie, Zimbabwe et territoires d'Afrique n.d.a.

Moyen-Orient: Arabie saoudite, Bahreïn, Chypre, Émirats arabes unis, Iraq, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Qatar, République arabe syrienne, République islamique d'Iran, Yémen et autres pays et territoires du Moyen-Orient n.d.a.

Asie, dont l'*Asie de l'Ouest*: Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan et Sri Lanka et l'*Asie de l'Est (Océanie comprise)*: Australie; Brunéi Darussalam; Cambodge; Chine; Fidji; Région administrative spéciale de Hong Kong, Chine (Hong Kong, Chine); Îles Salomon; Indonésie; Japon; Kiribati; Macao, Chine; Malaisie; Mongolie; Myanmar; Nouvelle-Zélande; Papouasie-Nouvelle-Guinée; Philippines; République de Corée; République démocratique populaire lao; Samoa; Singapour; Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu (Taipei chinois); Thaïlande; Tonga; Tuvalu; Vanuatu; Viet Nam et autres pays et territoires de l'Asie et du Pacifique n.d.a.

ii) Accords d'intégration régionale

ALADI: Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela.

ALEEC: Hongrie, Pologne, République slovaque, République tchèque, Roumanie et Slovénie.

ALENA: Canada, États-Unis d'Amérique et Mexique.

ANASE: Brunéi Darussalam, Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, République démocratique populaire lao, Singapour, Thaïlande et Viet Nam.

APEC: Australie; Brunéi Darussalam; Canada; Chili; Chine; États-Unis d'Amérique; Fédération de Russie; Hong Kong, Chine; Indonésie; Japon; Malaisie; Mexique; Nouvelle-Zélande; Papouasie-Nouvelle-Guinée; Pérou; Philippines; République de Corée; Singapour; Taipei chinois; Thaïlande et Viet Nam.

ASACR: Bangladesh, Bhoutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan et Sri Lanka.

CARICOM: Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Suriname et Trinité-et-Tobago.

CCG: Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar.

CDEAO: Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

CEEAC: Angola, Burundi, Cameroun, République centrafricaine, Tchad, République du Congo, République démocratique du Congo, Guinée équatoriale, Gabon, Rwanda et Sao Tomé-et-Principe.

CEMAC (UDEAC): Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine et Tchad.

COMESA: Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Namibie, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie et Zimbabwe.

Marché commun andin: Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela.

MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua.

MERCOSUR: Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay.

SADC: Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République démocratique du Congo, Seychelles, Swaziland, République-Unie de Tanzanie, Zambie et Zimbabwe.

UEMOA: Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

Union européenne: Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni et Suède.

iii) Autres groupes de pays

Pays les moins avancés: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Cap-Vert, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Haïti, Îles Salomon, Kiribati, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritanie, Mozambique, Myanmar, Népal, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République démocratique populaire lao, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Togo, Tuvalu, Vanuatu, Yémen et Zambie.

Les appellations utilisées dans le présent rapport n'impliquent de la part du Secrétariat aucune prise de position quant au statut d'un pays ou territoire ou d'une région, ni quant au tracé de ses frontières.

b) Calculs tarifaires

Les calculs tarifaires figurant à la section IIB reposent sur des données disponibles dans la base de données des listes tarifaires codifiées de l'OMC (LTC) et dans la base de données intégrée (BDI) ainsi que dans le Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

Les profils tarifaires pour les droits NPF consolidés finals sont tirés de la base de données LTC, qui inclut les droits consolidés finals et d'autres renseignements comme les périodes de mise en œuvre et les droits de négociateur primitif. La base LTC couvre tous les Membres de l'OMC, contient tous les engagements sur les marchandises – y compris les négociations avant et après le Cycle d'Uruguay – et est mise à jour régulièrement.¹ Les profils tarifaires pour les droits consolidés sont indiqués pour 128 Membres.²

Les profils tarifaires pour les droits NPF statutaires appliqués sont tirés en premier lieu de la base de données BDI. La BDI, qui repose sur les notifications des Membres, contient les droits NPF consolidés appliqués et courants ainsi que des statistiques sur les importations. Elle contient également des préférences et des équivalents *ad valorem* (EAV) pour les lignes tarifaires non *ad valorem* s'ils sont fournis par les Membres sur une base volontaire. La base de données couvre 107 Membres et pays accédants pour lesquels des renseignements traités sont disponibles. Dans chaque cas, la dernière année pour laquelle des renseignements sont disponibles a été retenue.

La base de données TRAINS de la CNUCED contient des mesures tarifaires et non tarifaires et des renseignements commerciaux. Les renseignements tarifaires sont compilés par la CNUCED sur la base de sources nationales, intergouvernementales et autres et sont disponibles au niveau de la ligne tarifaire. Les renseignements commerciaux proviennent essentiellement de la base de données COMTRADE de la Division des statistiques de l'ONU (voir plus loin) et ne sont disponibles qu'au niveau de la position à six chiffres du SH.

Pour améliorer la comparabilité entre pays, les profils tarifaires figurant à la section IIB et dans les tableaux de l'Appendice ont été établis au niveau de la position à six chiffres du Système harmonisé (SH) sur la base des lignes tarifaires des chapitres 01 à 97. La classification des produits au niveau de la position à six chiffres du SH offre une structure commune qui n'est pas biaisée par les différents niveaux de désagrégation des droits des Membres. Pour le calcul des droits moyens et maximaux au niveau de la position à six chiffres du SH, seuls les droits *ad valorem*, y compris les EAV s'ils ont été fournis par le Membre, ont été utilisés. Cependant, l'incidence des droits autres qu'*ad valorem* (droits spécifiques, mixtes ou composites) est indiquée dans tous les tableaux.

La première étape des calculs a consisté à agréger à la fois les chiffres des droits consolidés et appliqués par ligne jusqu'au niveau de la position à six chiffres. En ce qui concerne les droits consolidés, seules les lignes tarifaires consolidées ont été prises en considération dans les calculs. Aucune hypothèse n'a été faite au sujet des droits correspondant aux lignes tarifaires non consolidées. Par conséquent, une sous-position à six chiffres a été considérée comme consolidée si au moins une ligne tarifaire à l'intérieur de cette sous-position était consolidée et les droits moyens ont été calculés uniquement pour les lignes tarifaires consolidées. Une sous-position à six chiffres dans laquelle aucune ligne tarifaire n'était consolidée a été considérée comme non consolidée. Les sous-positions non consolidées n'ont pas été prises en compte dans les calculs figurant aux tableaux IIB.1-3 de l'Appendice. Tous les calculs ultérieurs ont été basés sur ces droits moyens «préagregés» au niveau de la position à six chiffres du SH.

Dans le cas des contingents tarifaires, les droits contingentaires ont été inclus dans les calculs pour le Canada, les États-Unis, le Japon et les Philippines.

¹ Les données concernant l'Arménie et l'ex-République yougoslave de Macédoine, deux pays ayant récemment accédé à l'OMC, n'ont pas encore été traitées pour être intégrées dans la base de données LTC et ne sont donc pas encore incluses dans les tableaux.

² Les États membres de l'Union européenne comptent pour un Membre, tout comme la Suisse et le Liechtenstein.

Il convient de noter que dans le cas des données provenant de la CNUCED aux tableaux IIB.4-7 de l'Appendice, seuls les moyennes simples et les coefficients de variation ont été calculés en utilisant les droits moyens au niveau de la position à six chiffres du SH. Les autres indicateurs sont calculés sur une base de ligne tarifaire.

c) UE/CE

Pour des raisons juridiques, l'Union européenne (UE) est officiellement dénommée Communautés européennes (CE) dans le cadre de l'OMC. L'appellation utilisée dans le présent rapport dépend du contexte, mais l'une et l'autre désignent la même entité. Les CE sont un Membre à part entière comme le sont chacun de leurs 15 États membres – ce qui fait 16 Membres de l'OMC au total.

d) Notes techniques liées aux graphiques

Graphique IIB.2 Pourcentages des lignes NPF exemptes de droits et des importations NPF effectuées en franchise, diverses économies

Le pourcentage de lignes NPF appliquées en franchise de droits a été calculé au niveau de la position à six chiffres du SH comme indiqué plus haut. La part d'importations en franchise de droits a été calculée sur la base des données de COMTRADE au niveau de la position tarifaire à six chiffres du SH.

Graphique IIB.3 Moyennes des taux NPF effectivement appliqués, par catégorie de produit

La description de chaque catégorie est fournie au tableau 1 de la note technique. Les catégories 01-11 et 97 sont considérées comme des produits non agricoles. Les taux de droits moyens ont été calculés sur la base des données de la BDI, les droits pour les produits agricoles sont donc les droits hors contingent (sauf comme il est indiqué ci-dessus) et ils excluent les lignes autres qu'*ad valorem*.

Tableau 1 de la note technique
Description des catégories des négociations commerciales multilatérales

CATÉGORIE		NOMENCLATURE DU SYSTÈME HARMONISÉ SH 1996
No.	DESCRIPTION	
01	Bois, pulpe, papier et meubles	Ch. 44, 45, 47, 4801-14, 4816-23, Ch. 49, 9401-04.
02	Textiles et vêtements	3005, 3306, 3921, 4202, Ch. 50-63 (sauf 5001-03, 5101-03, 5201-02, 5301-02), 6405-06, 6501-05, 6601, 7019, 8708, 8804, 9113, 9502, 9612.
03	Cuir, caoutchouc, chaussures et articles de voyage	Ch. 40, 41 (sauf 4101-03), 4201, 4203-05, Ch. 43 (sauf 4301), Ch. 64, 9605.
04	Métaux	2601-17, 2620, Ch. 72, 7301-20, 7323-26, Ch. 74-76, 78-82, 8301-03, 8306-11.
05	Produits chimiques et fournitures photographiques	2705, Ch. 28-30 (sauf 3005), Ch. 32-33 (sauf 3301 et 3306), 3401-02, 3404-05, 3407, 3506-07, 3601-04 et Ch. 37-39 (sauf 3823 et 3921).
06	Matériel de transport	8601-07, 8609, 8701-07, 8711-14, 8716, 8801-03, 8901-08.
07	Machines non électriques	7321-22, Ch. 84, 8608, 8709.
08	Machines électriques	8501-18 et 8525-48.
09	Produits minéraux, pierres précieuses et métaux précieux	Ch. 25, 2618-19, 2621, 2701-04, 2706-08, 2711-15, Ch. 31, 3403, 6801-06, 6808-15, Ch. 69-71 (sauf 7019).
10	Articles manufacturés non dénommés ailleurs	2716, 3406, 3605-06, 4206, 4601-02, 4815, 6506-07, 6602-03, 6701-04, 6807, 8304-05, 8519-24, 8710, 8715, 8805, Ch. 90, 9101-12, 9114, Ch. 92-93, 9405-06 et Ch. 95-97 (sauf 9502, 9605 et 9612).
11	Pêche et produits de la pêche	Ch. 03, 0509, 1504, 1603-05, 2301.
12	Fruits et légumes	Ch. 07, Ch. 08, 1105-06, 2001-08.
13	Café, thé, maté, cacao et produits dérivés	0901-03, Ch. 18 (sauf 1802), 2101.
14	Sucres et confiseries	Ch. 17.
15	Épices, céréales et autres préparations alimentaires	0407-10, 0904-10, 1101 04, 1107-09, Ch. 19, 2102-06, 2209.
16	Graines	Ch. 10.
17	Animaux et produits d'origine animale	Ch. 01, Ch. 02, 1601-02.
18	Graines oléagineuses, matières grasses et productions dérivées	1201-08, Ch. 15 (sauf 1504), 2304 06, 3823.
19	Fleurs coupées, végétaux, matières d'origine végétale; gommes laques, etc.	0601-03, 1211, Ch. 13, Ch. 14.
20	Boissons, non alcoolisées et alcoolisées	2009, 2201-08.
21	Produits laitiers	0401-06.
22	Tabac	Ch. 24.
23	Autres produits agricoles	Ch. 05 (sauf 0509), 0604, 1209-10, 1212-14, 1802, 230110, 2302-03, 2307-09, 290543-45, 3301, 3501-05, 380910, 382460, 4101-03, 4301, 5001-03, 5101-03, 5201-03, 5301-02.
97	Pétrole	2709-2710

Graphique IIB.4 Progressivité des droits de douane sur les produits agricoles et certaines catégories agricoles, droits effectivement appliqués

La méthodologie utilisée pour calculer le droit moyen est la même que pour le graphique IIB.3. La description des produits pour les trois catégories figure au tableau 1 de la note technique. Il convient de noter que les calculs utilisent des taux hors contingent tarifaire et ne tiennent pas compte des droits autres qu'*ad valorem*. Les catégories pour les trois stades de production sont décrites dans OMC (2001b).

Graphique IIB.5 Profil tarifaire des produits non agricoles

Les données pour les droits consolidés et appliqués proviennent des bases de données LTC et BDI de l'OMC (ces droits sont présentés dans les tableaux IIB.3 et IIB.6 de l'Appendice). Les données concernant le PIB par habitant proviennent pour l'année 2000 de la Banque mondiale (Indicateurs du développement dans le monde).

Graphique IIB.6 Progressivité des droits de douane sur les produits non agricoles et certaines catégories de produits

La méthodologie utilisée pour calculer le droit moyen est la même que pour le graphique IIB.3. La description des produits pour les trois catégories figure au tableau 1 de la note technique. Il convient de noter que les calculs ne tiennent pas compte des droits autres qu'*ad valorem*. Les catégories pour les trois étapes de production sont décrites dans OMC (2001b)

Tableaux IIB.1-3 de l'Appendice

La description de la base de données a été fournie plus haut. Le tableau 2 de la note technique donne une description de chacun des titres de colonnes des tableaux IIB.1-3 de l'Appendice consacrés aux taux consolidés.

Tableau 2 de la note technique
Description des titres de colonnes des tableaux IIB.1-3 de l'Appendice

TITRE DE LA COLONNE		DESCRIPTION OU MÉTHODE DE CALCUL
Marché d'importation		Membre de l'OMC.
Étendue de la consolidation (pourcentage)		Nombre de sous-positions du SH contenant au moins une ligne tarifaire consolidée, divisé par le nombre total de sous-positions du SH dans la version correspondante de la nomenclature du SH (tous les produits - SH92: 5020, SH96: 5113; produits non agricoles, tels qu'ils sont définis dans l'Accord sur l'agriculture de l'OMC - SH92: 4357, SH96: 4436).
Moyenne simple		Moyenne simple des droits <i>ad valorem</i> consolidés finals au niveau de la position à six chiffres du SH.
Coefficient de variation		Mesure de la dispersion relative des droits, calculée en divisant l'écart type par la moyenne des droits consolidés finals au niveau de la position à six chiffres du SH.
Droit maximal		Droit <i>ad valorem</i> consolidé final maximal calculé sur la base des droits au niveau de la ligne tarifaire.
Dernière année de mise en œuvre		Fin de la période de mise en œuvre (année).
En franchise (pourcentage)		Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles les droits applicables à toutes les lignes tarifaires sont égaux à zéro, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
Passibles de droits (pourcentage):	Total	Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles les droits applicables aux lignes tarifaires ne sont pas tous égaux à zéro, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
	Dont droits autres qu' <i>ad valorem</i>	Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles il y a au moins un droit autre qu' <i>ad valorem</i> sans équivalent <i>ad valorem</i> , divisé par le nombre total de sous-positions du SH. Les droits non communiqués ont été traités comme des droits autres qu' <i>ad valorem</i> .
Crête au niveau international (pourcentage)		Nombre de droits au niveau de la position à six chiffres du SH supérieurs à 15 pour cent, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
Crête au niveau national (pourcentage)		Nombre de droits au niveau de la position à six chiffres du SH au moins trois fois supérieurs à la moyenne simple globale du Membre, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
Autres droits et impositions (ADI):	Moyenne simple	Moyenne simple des ADI avec droits <i>ad valorem</i> au niveau de la position à six chiffres du SH.
	Droit maximal	Droit ADI <i>ad valorem</i> maximal calculé sur la base des droits au niveau de la ligne tarifaire.
	Dont droits autres qu' <i>ad valorem</i> (pourcentage)	Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles il y a au moins un droit ADI autre qu' <i>ad valorem</i> , divisé par le nombre total de sous-positions du SH.

Tableau 3 de la note technique

Description des titres de colonnes des tableaux IIB.4-6 de l'Appendice

TITRE DE LA COLONNE		DESCRIPTION OU MÉTHODE DE CALCUL
Marché d'importation		Membre de l'OMC ou pays accédant.
Année		Année du tarif douanier.
Nombre total de lignes tarifaires		Nombre total de lignes tarifaires dans la liste tarifaire des Membres, y compris les suffixes.
Moyenne simple		Moyenne simple des droits NPF <i>ad valorem</i> appliqués au niveau de la position à six chiffres du SH, compte tenu des EAV s'ils ont été communiqués pour la BDI.
Coefficient de variation		Mesure de la dispersion relative des droits, calculée en divisant l'écart type par la moyenne des droits consolidés finals au niveau de la position à six chiffres du SH.
Droit maximal		Droit NPF <i>ad valorem</i> appliqué maximal calculé sur la base des droits au niveau de la ligne tarifaire, compte tenu des EAV s'ils ont été communiqués pour la BDI.
En franchise (pourcentage)		Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles les droits applicables à toutes les lignes tarifaires sont égaux à zéro, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
Passibles de droits (pourcentage):	Total	Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles les droits applicables aux lignes tarifaires ne sont pas tous égaux à zéro, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
	Dont droits autres qu' <i>ad valorem</i>	Nombre de sous-positions du SH pour lesquelles il y a au moins un droit autre qu' <i>ad valorem</i> sans équivalent <i>ad valorem</i> , divisé par le nombre total de sous-positions du SH. Les droits non communiqués ont été traités comme des droits autres qu' <i>ad valorem</i> .
Crête au niveau international (pourcentage)		Nombre de droits au niveau de la position à six chiffres du SH supérieurs à 15 pour cent, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.
Crête au niveau national (pourcentage)		Nombre de droits au niveau de la position à six chiffres du SH au moins trois fois supérieurs à la moyenne simple globale du Membre, divisé par le nombre total de sous-positions du SH.

Tableau IIB.7 de l'Appendice

Les données tarifaires proviennent à la fois de la base de données BDI de l'OMC et de la base de données TRAINS de la CNUCED. Les catégories de produits sont énumérées dans le tableau 1 de la note technique.

BIBLIOGRAPHIE

- Acemoglu, D. Johnson, S. and Robinson, J.A. (2001) 'The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation', *American Economic Review* 91, 5: 1369-1401.
- (2002) 'Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution', *The Quarterly Journal of Economics* 117, 4: 1231-1294.
- Ades, R. and Di Tella, R. (1999) 'Rents, Competition and Corruption', *The American Economic Review* 89, 4: 982-94.
- Adlung, R., Carzeniga, A., Hoekman, B., Kono, M., Mattoo, A. and Tuthill, L. (2002) 'The GATS: Key Features and Sectors', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.
- Alexandratos, N. (1999) 'World Food and Agriculture: Outlook for the Medium and Long-Term', *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96: 5908-5914.
- Anderson, R.D. and Holmes, P. (2002) 'Competition Policy and the Future of the Multilateral Trading System', *Journal of International Economic Law* 5, 2: 531-563.
- Antle, J.M. and Heidebrink, G. (1995) 'Environment and Development: Theory and International Evidence' *Economic Development and Cultural Change* 43, 3: 603-625.
- Arrowsmith, S. and Trybus, M. (2003) *Public Procurement: The Continuing Revolution*, Kluwer Law International.
- Audet, D. (2002) 'The Size of Government Procurement Markets', Offprint from the OECD Journal on Budgeting Vol.1, No.4, Paris: OECD.
- Aykut, D. and Ratha, D. (2002) 'South-South Trade Flows in the 1990s', *Background Paper for Global Development Finance*, Washington, DC: World Bank.
- Bacchetta, M. and Bora, B. (2001) 'Post-Uruguay Round Market Access Barriers for Industrial Products', *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 12, Geneva: UNCTAD.
- (2003) 'Industrial Tariff Liberalisation and the Doha Development Agenda', *WTO Discussion Paper Series*, No. 1, Geneva: World Trade Organization.
- Bacchetta, M. and Drabek, Z. (2002) 'Effects of WTO Accession on Policy-Making in Sovereign States: Preliminary Lessons from the Recent Experience in Transition Countries', *Staff Working Paper* DERD-2002-02, Geneva: World Trade Organization.
- Bacchetta, M. and Jansen, M. (2003) 'Adjusting to Trade Liberalization: the Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines', *Special Studies 7*, Geneva: World Trade Organization.
- Balassa, B. and Associates (1971) *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Baldwin, R. (1995) 'A Domino Theory of Regionalism', in R.E. Baldwin, P. Haaparanta and J. Kiander (eds.) *Expanding Membership of the European Union*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Baldwin, R. and Wyplosz, C. (2003) 'The Financial Markets and the Euro', *The Economics of European Integration*, Geneva, forthcoming.
- Barfield, C. (2002) 'WTO Dispute Settlement System in Need of Change', *Intereconomics* 37, 3: 131-135.
- Barro, R.J. (2001) 'Human Capital and Growth', *American Economic Review*, papers and proceedings, 91: 12-17.
- Bartelsman, E.J., Becker, R.A. and Gray, W.B. (2000) NBER-CIS Manufacturing database. Online. Available HTTP: <http://www.nber.org/nberces/nbprod96.htm>.
- Bayoumi, T. and Eichengreen, B. (1998) 'Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA', in T. Ito and A. Krueger (eds.) *Regionalism versus Multilateral Trade arrangements*, Univ. of Chicago Press.

- Bernstein, P.J. (1996) *Against the Gods, the Remarkable Story of Risk*, New York: John Wiley & Sons, inc.
- Bettendorf, L. and Verbowen, F. (2000) 'Incomplete Transmission of Coffee Bean Prices: Evidence from the Netherlands', *European Review of Agricultural Economics* 27, 1: 1-16.
- Bhagwati, J. (1996) 'Trade and the Environment: Exploring the Critical Linkages', in M.E. Bredahl, N. Ballenger, J.C. Dunmore and T.R. Roe (eds.) *Agriculture, Trade, and the Environment: Discovering and Measuring the Critical Linkages*, Boulder and London: HarperCollins, Westview Press.
- (1999) 'An Economic Perspective on the Dispute Settlement Mechanism', in J. Bhagwati, J. (ed.) (2002) *The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Birdsall, N. and Laurence, R.Z. (1999) 'Deep Integration and Trade Agreements: Good For Developing Countries?' in I. Kaul, I. Grunberg and M.A. Stern (eds.) *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*, New York: Oxford University Press for the United Nations Development Programme.
- Bloch, H. and Sapsford, D. (2000) 'Whither the Terms of Trade? an Elaboration of the Prebisch-Singer Hypothesis', *Cambridge Journal of Economics* 24, 3: 461-481.
- Blyde, J. (2001) 'Trade and Technology Diffusion in Latin-America', *Inter-American Development Bank Working Paper*, Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Bora, B. (2002a) 'Market Access Issues for LDCs and the Doha Development Agenda', mimeo, Geneva: WTO.
- (2002b) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, London: Routledge.
- Bora, B., Brenton, P. and Ikezaki, T. (2003) *Market Access Barriers and Poverty in Developing East Asia*, Washington DC: World Bank.
- Bora, B., Cernat, L. and Turrini, A. (2002) 'Duty and Quota-Free Access for LDCs: Further Evidence from CGE Modelling', *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 14, Geneva: UNCTAD.
- Brenton, P. (2003) 'Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3018, Washington DC: World Bank.
- Bresnahan, T.F., Brynjofsson, E. and Hitt, L.M. (2002) 'Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labour: Firm-Level Evidence' *The Quarterly Journal of Economics* 117, 2: 339-376.
- Bruton, H. (1998) 'A Reconsideration of Import Substitution' *Journal of Economic Literature* 37, 2: 903-936.
- Cashin, P. and McDermott, C.J. (2002) 'The Long-run Behaviour of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability', *IMF Staff Papers* 49, 2: 175-199.
- Chanda, R. (2002) 'Movement of Natural Persons and the GATS Major Trade Policy Impediments' in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington DC: World Bank.
- Charnovitz, S. (2001a) 'Rethinking WTO Trade Sanctions', *The American Journal of International Law* 95, 4: 792-832.
- (2001b) 'Solving the Production and Processing Methods (PPMs) Puzzle', Program for the Study of International Organizations (PSIO) Occasional Paper, WTO Series Number 05, Graduate Institute for International Studies (HEI), Geneva: mimeograph.
- Chaytor, B. (2002) 'Negotiating Further Liberalization of Environmental Goods and Services: An Exploration of the Terms of Art', *Review of European Community and International Environmental Law (RECIEL)* 11, 3: 287-297.
- Chen, S. and Ravallion, M. (2003) 'Household Welfare of China's Accession to the World Trade Organization', *World Bank Policy Research Working Paper* 3040, Washington DC: World Bank.
- Choi, I. (2003) 'The Long and Winding Road to the Government Procurement: Korea's Accession Experience', in W. Martin and M. Pangestu (eds.) *Options for Global Trade Reform*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Claessens, S., Demirguc-Kunt, A. and Huizinga, H. (2001) 'How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?', *Journal of Banking and Finance* 25, 5: 891-911.
- Clark, J. and Evenett, S. (2003) 'The Deterrent Effects of National Anti-Cartel Laws: Evidence from the International Vitamins Cartel', mimeo, University of Berne.
- Clark, X., Dollar, D. and Micco, A. (2001) 'Maritime Transport Costs and Port Efficiency', World Bank, mimeo.
- Coe, D. and Helpman, E. (1995) 'International R&D Spillovers', *European Economic Journal Review* 39, 859-887.
- Coe, D., Helpman, E. and Hoffmaister A. (1997) 'North-South R&D Spillovers', *Economic Journal* 107, 134-149.
- Cole, M.A., Rayner, A.J. and Bates, J.M. (1997) 'The Environmental Kuznets Curve: an Empirical Analysis' *Environment and Development Economics* (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve) 2, 4: 401-416.
- Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force (2000), 'Small States: Meeting Challenges in the Global Economy', report of the Commonwealth Secretariat, Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force.
- Cropper, M. and Griffiths, C. (1994) 'The Interaction of Population Growth and Environmental Quality', *American Economic Review* 84, 2: 250-254.
- Currie, J. and Harrison, A. (1997) 'Trade Reform and Labour Market Adjustment in Morocco', *Journal of Labour Economics* 15, 3: S44-S72.
- Curzon, G. (1965) *Multilateral Commercial Diplomacy*, London: Michael Joseph.
- Dam, K. (1977) *Law and International Economics Organization*, Chicago: University of Chicago Press.
- Dasgupta, S., Laplante, B., Wang, H. and Wheeler, D. (2002) 'Confronting the Environmental Kuznets Curve', *Journal of Economic Perspectives* 16, 1: 147-168.
- De Ferranti, D., Perry, G., Lederman, D. and Maloney, W. (2001) *From Natural Resources to the Knowledge Economy — Trade and Job Quality*, Washington, DC: World Bank.
- Deaton, A. (1999) 'Commodity Prices and Growth in Africa', *Journal of Economic Perspectives* 13, 3: 23-40.
- Dee, P., Geisler, C. and Watts, G. (1997) *The Impact of APEC's Free Trade Commitment*, Canberra: Industry Commission of Australia.
- Dell'Araccia, G. (1998) 'Exchange Rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union', *IMF Working Paper WP/98/107*, Washington, DC: IMF.
- Devarajan, S., Go, D.S. and Li, H. (1999) 'Quantifying the fiscal effects of trade reform', *Policy Research Working Papers*, No. 2162, Washington, DC: World Bank.
- Diakosavvas, D. and Scandizzo, P. (1991) 'Trends in the Terms of Trade of Primary Commodities, 1900-1982: the Controversy and its Origins', *Economic Development and Cultural Change* 39, 2: 231-264.
- Diebold, W. (1952) *The End of the WTO*, Princeton: Princeton University Press.
- Dollar, D. and Kraay, A. (2001) 'Growth is Good for the Poor', *Working Paper No. 2587*, Development Research Group, Washington, DC: The World Bank.
- Drabek, Z. and Payne, W. (2002) 'The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment', *Journal of Economic Integration* 17, 4: 777-810.
- Driffill, J. and van der Ploeg, F. (1995) 'Trade Liberalisation with Imperfect Competition in Goods and Labour Markets', *Scandinavian Journal of Economics* 97(2): 223-243.
- Dunthine, J. and Hunt, J. (1994) 'Wage Bargaining Structure, Employment and Economic Integration', *The Economic Journal* 104: 528-541.
- Easterly, W. and Kraay, A. (1999) 'Small States, Small Problems?', *World Bank Working Paper* 2139, Washington, DC: The World Bank.

- Ebrill, L., Stotsky, J. and Gropp, R. (1999) 'Revenue Implications of Trade Liberalization', *IMF Occasional Paper*, No. 180, Washington, DC: IMF.
- Edwards, G. (1995) 'Trade, Agriculture and the Environment', in R. Gray, T. Becker and A. Schmitz (eds.) *World Agriculture in a post-GATT Environment: New Rules, New Strategies*, Saskatoon: University of Saskatchewan, University Extension Press.
- Edwards, S. (1997) 'Trade Policy, Growth and Income Inequality', *American Economic Review*, Paper and Proceedings 87, 2.
- Eichengreen, B. (1998) 'Capital Controls: Capital Idea or Capital Folly?', *Policy Options* 20, 6: 47-52.
- European Central Bank (ECB) (2002) *Review of the International Role of the Euro*, Frankfurt: ECB.
- Evenett, S.J. and Ferrarini, B. (2002) 'Developing Country Interests in International Cartel Enforcements in the 1990s'. Background paper to *Global Economic Prospects 2002: Investing to Unlock Global Opportunities*, Washington, DC: World Bank.
- Evenett, S.J. and Hoekman, B. (2002) 'Government Procurement: Market Access, Transparency, and Multilateral Trade Rules', *World Trade Institute and World Bank - Development Research Group: Working paper series*, Online. Available HTTP: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=342380 (23 January 2003).
- (2003) 'Transparency in Government Procurement: What can We Expect from International Trade Agreements' in S. Arrowsmith and M. Trybus (eds.) *Public Procurement: The Continuing Revolution*, Kluwer Law International.
- Evenett, S.J., Levenstein, J. and Suslow, V. (2001) 'International Cartel Enforcement: Lessons from the 1990s', *The World Economy* 24, 9: 1221-1245(25).
- Feenstra, R.C. and Hanson, G. (1997) 'Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras', *Journal of International Economics* 42, pp. 3-4: 371-393.
- Fernandez, R. and Rodrik, D. (1991) 'Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty', *American Economic Review*, Vol. 81, No. 5, pp. 1146-1155.
- Ferreira, F.G., Prennushi, G. and Ravallion, M. (1999) 'Protecting the Poor from Macroeconomic Shocks', *Working Paper* 2160, Washington, DC: World Bank.
- Feuerstein, S. (2002) 'Do Coffee Roasters Benefit from High Prices of Green Coffee?' *International Journal of Industrial Organization*, 20: 89-118.
- Findlay, C. and Warren, T. (2000) 'Introduction', in C. Findlay and T. Warren (eds.) *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, London: Routledge.
- Finger, M. and Schuler, P. (1999) 'Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge', *Working Paper* No. 2215, Trade, Development Research Group, Washington, DC: World Bank.
- Flaaten, O. and Willis, P. (2000) 'Government Financial Transfers to Fishing Industries in OECD Countries', International Institute of Fisheries Economics and Trade (IFFET), Oregon State University, mimeograph. Online. Available HTTP: <http://oregonstate.edu/dept/IIFET/2000/papers/flaatenwallis.pdf>.
- Florax, R.J.G.M., de Groot, H.L.F. and Heijungs, R. (2002) 'The Empirical Economic Growth Literature: Robustness, Significance and Size', Discussion Paper TI-2002-040/3, Tinbergen: Tinbergen Institute.
- Food and Agriculture Organization (FAO) (2002) *The State of World Fisheries and Aquaculture 2002*, Rome: FAO.
- (2003) *World Agriculture: Towards 2015/2030 - An FAO Perspective*, Rome: FAO.
- Francois, J. (1999) 'Estimates of Barriers to Trade in Services', mimeo, Rotterdam: Erasmus University.
- Frankel, J.A. (1997) *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Washington, DC: Institute for International Economics (IIE).
- Frankel, J.A. and Rose A. (2001) 'An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income', *The Quarterly Journal of Economics* 117, 2: 437-466.

- Galati, G. and Tsatsaronis, K. (2001) 'The Impact of the Euro on Europe's Financial Markets', *The BIS Working Papers*, No. 100.
- Galor, O. and Weil, D. (2000) 'Population, Technology and Growth: from Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond', *American Economic Review* 90, 4: 806-828.
- Gamberale, C. and Mattoo, A. (2002) 'Domestic Regulations and Liberalization of Trade in Services', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington DC: World Bank.
- Gilbert, C. (1995) 'International Commodity Control: Retrospect and Prospect', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1545.
- Gilbert, J., Scollay, R. and Bora, B. (2001) 'Assessing Regional Trading Arrangements in the Asia-Pacific', *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 15, Geneva: UNCTAD.
- Gordon, R.J. (2000) 'Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past?', *Journal of Economic Perspectives* 14, 1: 49-74.
- Gréboval, D. and Munro, G. (1999) 'Chapter 1 – Overcapitalization and Excess Capacity in World Fisheries: Underlying Economics and Methods of Control', in D. Gréboval (ed.) *FAO Fisheries Technical Paper* No. 386: 1-46. Online. Available HTTP: <http://www.fao.org/DOCREP/003/X2250E/X2250E00.HTM>.
- Greenaway, D. and Miller, C.R. (1990) 'South-South Trade: Theory, Evidence and Policy Implications', *The World Bank Research Observer* 5, 1: 47-68.
- Grilli, E. and Yang, M.C. (1988) 'Primary Commodity Prices, Manufacturing Goods Prices, and the Terms of Trade of Developing Countries: What the Long Run Shows', *World Bank Economic Review* 2, 1: 1-47.
- Grossman, G.M. and Helpman, E. (1991) 'Endogenous Product Cycles', *Economic Journal* 101: 1214-1229.
- (1995) 'The Politics of Free Trade Agreements', *American Economic Review* 85, 4: 667-690.
- Grossman, G.M. and Krueger, A.B. (1993) 'Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement', in P. Gardner (ed.) *The US-Mexico Free Trade Agreement*, Cambridge, MA: MIT Press.
- (1995) 'Economic Growth and the Environment' *Quarterly Journal of Economics* 110, 2: 353-377.
- Haberler, G. d'Oliveira Campos, R., Meade, J.-E. and Timbergen, J. (1958) 'Haberler Report', *Trends in International Trade*, Geneva: GATT Secretariat
- Hadaas, Y. and Williamson, J. (2001) 'Terms of Trade Shocks and Economic Performance: 1870-1940: Prebisch and Singer Revisited', *NBER Working Paper* No. 8188.
- Hall, R.E. and Jones, C. (1999) 'Why do Some Countries Produce so much more Output per Worker than Others?', *The Quarterly Journal of Economics* 114, 1: 83-116.
- Hamilton, C.B. (2002) 'Globalization and Democracy', *CEPR Discussion Paper* No. 3653.
- Hansen, G. and Prescott, E. (2002) 'Malthus to Solow', *American Economic Review* 92, 4: 1205-1217.
- Hanson, G.H. (2001) 'Should Countries Promote Foreign Direct Investment?', *G-24 Discussion Paper Series* No. 9, February 2001, Geneva: UNCTAD,
- Hanson, G. and Harrison, A. (1999) 'Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles', *NBER Working Paper* No. 6915.
- Hanushek, E. and Kimko, D. (2000) 'Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations', *American Economic Review* 90, 5: 1184-1208.
- Hardin, A. and Holmes, L. (1997) 'Services Trade and Foreign Direct Investment', Staff Research Paper, Industry Commission. Canberra: Australian Government Publishing Services.
- (2001) 'Assessing Barriers to Service Sector Investment' in C. Findlay and T. Warren (eds.) *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, London: Routledge.
- Helpman, E. (1998) *General Purpose Technologies and Economic Growth*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Hertel, T., Anderson, K., Francois, J. and Martin, W. (2000) 'Agriculture and Non-agricultural Trade Liberalization in the Millennium Round' *Centre for International Economic Studies Policy Discussion Paper No. 0016*, Adelaide: University of Adelaide.
- Hettige, H., Lucas, R.E. and Wheeler, D. (1992) 'The Toxic Intensity of Industrial Production: Global Patterns, Trends and Trade Policy', *American Economic Review* 82, 2: 478-481.
- Hoda, A. (2001) *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practise*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hodge, J. (2002) 'Liberalization of Trade in Services in Developing Countries', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.
- Hoekman, B. (1996) 'Assessing the General Agreement on Trade in Services', in W. Martin and L.A. Winters (eds.) *The Uruguay Round and the Developing Economies*, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- (2000) 'The Next Round of Services Negotiations: Identifying Priorities and Options', *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 82: 31-47.
- Hoekman, B. and Kostecki (2001) *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, New York: Oxford University Press.
- Hoekman B. and Mavroidis P.C. (2000) 'WTO Dispute Settlement, Transparency and Surveillance', *The World Economy* 23, 4: 527-542.
- Hoekman, B., Ng, F. and Olarreaga, M. (2002a) 'Reducing Agricultural Tariffs or Domestic Support: What's More Important for Developing Countries?', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- (2002b) 'The Incidence of Agricultural Support Policies on Developing Countries', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- Horn, H. and Mavroidis P.C. (1999a) 'Remedies in the WTO Dispute Settlement System and Developing Country Interests', World Bank, WTO Background Paper, Washington, DC: World Bank. Online. Available HTTP: http://www1.worldbank.org/wbiiep/trade/papers_2000/BPdisput.PDF.
- Horn, H., Mavroidis, P.C. and Nordström, H. (1999b) 'Is the Use of the WTO Dispute Settlement System Biased?', *Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper No. 2340*, London: CEPR.
- Hudec, R.E. (1975) *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*, New-York: Praeger.
- (1987) *Developing Countries in the GATT Legal System*, London: Gower.
- (1991) *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, Butterworth Legal Publishers.
- Hunja, R.R. (2003) 'Obstacles to Public Procurement Reform in Developing Countries', in S. Arrowsmith and M. Trybus (eds.) *Public Procurement: The Continuing Revolution*, Kluwer Law International 2003.
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) (2002) *IMPI en Cifras*, Online. Available HTTP: <http://www.impi.gob.mx/>.
- International Monetary Fund (IMF) (2002) 'World Economic Outlook', *Trade and Finance*, September 2002, Washington, DC: International Monetary Fund.
- International Trade Centre (ITC) (2000) *Coffee: An Exporter's Guide*, Geneva: International Trade Centre.
- Jackson, J. (1969) *World Trade and the Law of the GATT*, Indianapolis: Bobbs-Merill.
- (1996) *The World Trading System*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Johnson, D. (2000) 'Population, Food, and Knowledge', *American Economic Review* 90, 1: 1-14.
- Jones, C.I. (1995) 'Time Series Tests of Endogenous Growth Models', *The Quarterly Journal of Economics* 110, 495-525.
- (2002) 'Sources of Economic Growth in a World of Ideas', *American Economic Review* 92, 2: 220-239.

- Jorgenson, D.W. (2001) 'Information Technology and the US Economy', *American Economic Review* 90, 1: 1-32.
- Joseph, F. and Rombout, M. (2001) 'Trade Effects from the Integration of the Central and Eastern European Countries into the European Union', *SEI Working Paper*, No.41, Brighton: *Sussex European Institute*.
- Kaufmann D., Kraay A. and Zoido-Lobaton, P. (2002) 'Governance Matters II: Updated Indicators for 2000-01', *Working Paper* No. 2772, Washington, DC: World Bank.
- Keller, W. (2002) 'Geographical Localization of International Technology Diffusion', *The American Economic Review* 92, 1: 120-142.
- Kenen, P.B. (2001) *The International Financial Architecture: What's new? What's missing?*, Washington, DC: Institute for International Economics (IIE).
- (2002) 'Currency Union and Trade: Variations on Themes by Rose and Persson' *Reserve Bank of New Zealand, Discussion Paper Series*, No. DP2002/08, Wellington: Reserve Bank of New Zealand.
- Kessie, E. (2000) 'Enforceability of the Legal Provisions Relating to Special and Differential Treatment under the WTO Agreements', *The Journal of World Intellectual Property* 3, 6: 955-976.
- Kokko, A. (2002) 'Export-Led Growth in East Asia: Lessons for Europe's Transition Economies', *Working Paper* No. 142, European Institute of Japanese Studies, Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Kokko, A., Tansini, R. and Zejan, M.C. (1996) 'Local Technological Capability and Productivity Spillovers From FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector', *The Journal of Development Studies* 32, 4: 602-611.
- Kono, M. and Schuknecht, L. (1998) 'Financial Service Trade, Capital Flows and Financial Stability', *WTO Working Paper* ERAD-98-12, mimeograph.
- Krueger, A.O. (1997) 'Trade Policy and Economic Development: How We Learn', *The American Economic Review* 87, 1: 1-22.
- Lacarte-Muró, J. and Gappah, P. (2000) 'Developing Countries and the WTO Legal and Dispute Settlement System: A View from the Bench', *Journal of International Economic Law* 3, 3: 395-401.
- Lall, S. (2000) 'Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998', *Working Paper* No. 44, Queen Elisabeth House.
- Langhammer, R.J. and Hiemenz, U. (1990) 'Regional Integration among Developing Countries', *Kieler Studien* 232, Tübingen.
- Lawrence, R.Z. (1996) *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Levenstein, M.C. and Suslow, V.Y. (2001) 'Private International Cartels and Their Effect on Developing Countries', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- Levine, R. (1997) 'Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda', *Journal of Economic Literature* 35: 688-726.
- (2001) 'International Financial Liberalization and Economic Growth', *Review of International Economics* 9: 688-702.
- Levine, R. and Renelt, D. (1992) 'A Sensitivity Analysis of Cross-country Growth Regressions', *American Economic Review* 82: 942-63.
- Lewis, A.W. (1954) 'Economic Development with Unlimited Supplies of Labor', *Manchester School of Economics and Social Studies* 22: 139-191.
- Limao, N. and Venables, A.J. (2001) 'Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade', *World Bank Economic Review* 15: 451-79.
- Lipsey, G.R. (1957) 'The Theory of Customs Unions, Trade Diversion and Welfare', *Economica* 24, 93: 40-46.
- Little, I., Scitovsky, T. and Scott, M. (1970) *Industry and Trade in Some Developing Countries*, London: Oxford University Press.

- Lopez-Cordova, J.E. and Meissner, C. (2000) 'Exchange-Rate Regimes and International Trade: Evidence from the Classical Gold Standard', *Working Paper* No. C00-118, Berkeley, CA: Center for International and Development Economics Research.
- Madani, D. (1999) 'A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones', *World Bank Working Paper* No. 2238, Washington, DC: World Bank.
- Maddison, A. (1989), *The World Economy in the 20th Century*, Paris: OECD Development Centre.
- Mallampally, P. and Zimny, Z. (2000) 'Foreign Direct Investment in Services: Trends and Patterns', in Y. Aharoni and L. Nachum (eds.) *Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice*, London and New York: Routledge
- Malthus, T. (1798) *An Essay on the Principle of Population, as it Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr Godwin, M. Condorcet and Other Writer*, London: J. Johnson, in St. Paul's Churchyard.
- (1815) *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by Which it is Regulated*, London: John Murray, Albemarle Street.
- Marceau, G. (2001) 'Conflicts of Norms and Conflicts of Jurisdictions: The Relationship between the WTO Agreement and MEAs and other Treaties', *Journal of World Trade* 35, 6: 1081–1131.
- Markusen, J. (2002a) 'FDI and Trade' in B. Bora (ed.) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, London: Routledge.
- (2002b) *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Cambridge, Mass: MIT Press.
- Markusen, J., Rutherford, T.F. and Tarr, D. (2000) 'Foreign Direct Investment in Services and the Domestic Market for Expertise', *NBER Working Paper* No. 7700.
- Maskus, K.E. (2000) *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Washington, DC: Institute for International Economics (IIE).
- Mattoo, A. and Fink, C. (2002) *Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues*, Washington, DC: World Bank.
- Mattoo, A., Roy D. and Subramanian, A. (2002) 'The Africa Growth and Opportunity Act and its Rules of Origin: Generosity Undermined?', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2908, Washington DC: World Bank.
- Mauro, P. (1995) 'Corruption and Growth', *The Quarterly Journal of Economics* 110, 3: 681-712.
- Mavroidis, P.C. (2000) 'Remedies in the WTO Legal System: Between a Rock and a Hard Place', *European Journal of International Law* 11, 4: 763-814.
- Mayer, J. (2001) 'Globalization, Technology Transfer and Skill Accumulation in Low-Income Countries', *Discussion Paper* No. 150, United Nations Conference on Trade and Development, Washington, DC: United Nations.
- McDermott, J. (2002) 'Development Dynamics: Economic Integration and the Demographic Transition', *Journal of Economic Growth* 7, 4: 371-409.
- Meade, J.E. (1955) *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam: North Holland.
- Micco, A., Stein, E. and Ordonez, G. (2002) 'The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from the EU', mimeo, Inter-American Development Bank.
- Michalopoulos C. (1999) 'The Developing Countries in the WTO', *The World Economy* 22, 1: 117-143.
- (2000) 'The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and the World Trade Organization', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2388, Washington DC: World Bank.
- Milazzo, M. (1998) 'Re-examining Subsidies in World Fisheries', *World Bank Technical Paper* No. 406, Fisheries Series, Washington, DC: World Bank.

- Milner, H. and Kubota, K. (2001) 'Why the Rush to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries', paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, San Francisco, September.
- Moran, T. (1998) *Foreign Direct Investment and Development*, Washington, Institute for International Economics.
- (2002) *Strategy and Tactics for the Doha Round: Capturing the Benefits of Foreign Direct Investment*, Manila: Asian Development Bank
- Morisset, J. (1998) 'Unfair Trade? The Increasing Gap between World and Domestic Prices in Commodity Markets during the Past 25 Years' *World Bank Economic Review*, 12:3, 503-526.
- Ng, F. and Yeats, A. (2002) 'What Can Africa Expect from its Traditional Exports?' *Africa Region Working Paper Series* No. 26, Washington, DC: World Bank.
- North, D. (1994) 'Economic Performance Through Time', *American Economic Review* 84, 3: 359-368.
- Okubo, A. (1999) 'Environmental Labeling Programs and the GATT/WTO Regime', *The Georgetown International Environmental Law Review* 9, 3: 599-646.
- Oliveira Martins, J. and Price, T. (2001) 'International Competitiveness in South America: Not as Easy as ABC', paper prepared for the Twelfth International Forum on Latin American Perspectives on Competitiveness and New Technologies in Latin America, Madrid November 10 to November 12, 2001.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (1998) *Improving the Environment through Reducing Subsidies – Part I: Summary and Conclusions – Part II: Analysis and Overview of Studies*, Paris: OECD.
- (2000a) *Improving the Environment through Reducing Subsidies – Part III: Case Studies*, Paris: OECD.
 - (2000b) *Transition to Responsible Fisheries – Economic and Policy Implications*, Paris: OECD.
 - (2001a) 'Regional Integration: Observed Trade and Other Economic Effects' *Working Party of the Trade Committee*, TD/TC/WP(2001)19/Rev.1, Paris: OECD.
 - (2001b) *Main Science and Technology Indicators*, Paris: OECD.
 - (2001c) *Environmental Goods and Services: The Benefits of Further Global Trade Liberalisation*, Paris and Washington, DC: OECD.
 - (2002a) *Agricultural Policies in OECD: Monitoring and Evaluation*, Paris: OECD.
 - (2002b) 'Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System', Consolidated Report TD/TC(2002)8/FINAL, OECD Trade Directorate OECD: Paris.
 - (2002c) 'Service Providers on the Move: A Closer Look at Labour Mobility and the GATS.' TD/TC/WP(2001)26/FINAL.
 - (2003) *Environmental Goods: A Comparison of the APEC and OECD Lists*, COM/ENV/TD(2003)10, Joint Working Party on Trade and Environment, Paris: OECD.
- O'Rourke, K. and Williamson, J. (2002) 'From Malthus to Ohlin: Trade, Growth and Distribution Since 1500', *NBER working paper series* No. 8955.
- Özden, C. and Reinhardt, E. (2003) 'The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policies, 1976-2000', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2955, Washington DC: World Bank.
- Pacific Economic Cooperation Council (PECC) (1995a) *Impediments to Trade and Investment in the APEC Region*, Singapore: PECC.
- (1995b) *Milestones in APEC Liberalisation: A Map of Market Opening Measures by APEC Economies*, Singapore: PECC.
- Panagariya, A. (2000) 'Evaluating the Case for Export Subsidies', *World Bank Working Paper* No. 2276, Washington, DC: World Bank.

- (2002) 'Formula Approaches to Reciprocal Tariff Liberalization', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington DC: World Bank

Panayotou, T. (1995) 'Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development', in I. Ahmed and J. E. Doeleman (eds.) *Beyond Rio: The Environmental Crises and Sustainable Livelihoods in the Third World*, London: McMillan Press.

- (1997) 'Demystifying the Environmental Kuznets Curve: Turning a Black Box into a Policy Tool', *Environment and Development Economics* (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve) 2, 4: 465-484.

Pangestu, M. (2000) 'Special and Differential Treatment in the Millennium: Special for Whom and How Different?', *World Economy* 23, 9: 1285-1302.

Paratian, R. and Torres, R. (2001) *Studies on the Social Dimensions of Globalization: Bangladesh*, Geneva: International Labour Office.

Pauwelyn, J. (2000) 'Enforcement and Countermeasures in the WTO: Rules are Rules - Toward a More Collective Approach', *The American Journal of International Law* 94, 2: 335-347.

Porter, G. (2002) 'Fisheries Subsidies and Overfishing: Towards a Structured Discussion', Nairobi: United Nations Environment Programme (UNEP). Online. Available HTTP: http://www.unep.ch/etu/etp/acts/capbld/rdtwo/FE_vol_1.pdf.

Prebisch, R. (1950) *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York: United Nations.

Radelet, S. and Sachs, J. (1998) 'Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth', mimeo, Harvard Institute for Economic Development.

Ravallion, M. (2003) 'The Debate on Globalization, Poverty and Inequality: Why Measurement Matters', *World Bank Policy Research Working Paper* 3038, Washington DC: World Bank.

Ray, G.F. (1977). 'The Real Price of Primary Products', *National Institute Economic Review*, 81: 72-76.

Rege, V. (1994) 'GATT Law and Environment-Related Issues Affect the Trade of Developing Countries', *Journal of World Trade* 28 3: 95-170.

Reinecke, G. and Torres, R. (2001) *Studies on the Social Dimensions of Globalization: Chile*, Geneva: International Labour Office.

Ministry of Finance – DREE/Tresor (2003) *Revue Elargissement*, No.37, Online. Available HTTP: <http://www.dree.org/elargissement/RapportsSite/REA37.pdf>, (20 January 2003).

Ricardo, D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London: John Murray, Albemarle-Street.

Robbins, D.J. (1996) 'HOS Hits Facts: Facts Win; Evidence on Trade and Wages in the Developing World', *Development Discussion Paper* No. 557, Harvard Institute for International Development, Harvard University.

Robertson, R. (2000) 'Wage Shocks and North American Labour-market Integration', *American Economic Review* 90, 4: 742-764.

Robinson, J.A. (2000) 'Where Does Inequality Come From? Ideas and Implications for Latin America', paper prepared for the OECD Conference on Poverty and Income Inequality in Developing Countries: A Policy Dialogue on the Effects of Globalization, Paris November 30 to December 1, 2000.

Rodriguez, F. and Rodrik, D. (2000) 'Trade Policy and Economic Growth: a Sceptic's Guide to the Cross-national Evidence', *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge: MIT Press.

Rodrik, D. (1997) *Has Globalization Gone too Far?*, Washington, DC: Institute for International Economics.

 - (1998) 'Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?', *Journal of Political Economy* 106, 5: 997-1032.
 - (2002a) 'Feasible Globalizations', Mimeo: Harvard University.

- (2002b) 'Trade Policy Reform and Institutional Reform', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.), *Development, Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.
- Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2002) 'Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development', *NBER Working Paper* No. 9305.
- Röller, L.H. and Waverman, L. (2001) 'Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A simultaneous Approach', *American Economic Review* 91, 4: 909-923.
- Sachs, J.D. (2001) 'Tropical Underdevelopment', *NBER Working paper* No. 8119.
- (2003) 'Institutions don't Rule: Direct Effects on Geography on Income', *NBER Working Paper* No. 9490.
- Sala-i-Martin, X. (2002a) 'The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality', *NBER Working Paper Series*, No. 8904, National Bureau of Economic Research.
- (2002b) 'The World Distribution of Income (estimated from individual country distributions)' *NBER Working Paper* No. w8933.
- Schiff, M. and Valdes, A. (1992) *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy: a Synthesis of the Economics in Developing Countries*, World Bank comparative study, Baltimore: Johns Hopkins University.
- Schoenbaum, T.J. (2002) 'International Trade and Environmental Protection', in P. Bernie and A. Boyle (eds.) *International law & the environment*, Oxford: Oxford University Press.
- Schorr, D.K. (1999) 'Fishery Subsidies and the WTO', in G.P. Sampson and W. Bradnee Chambers (eds.) *Trade, Environment, and the Millennium*, Tokyo: United Nations University Press.
- Sen, A (1999), *Development as Freedom*, New York: Anchor Books.
- Sender, J. (1999) 'Africa's Economic Performance: Limitations of the Current Consensus', *Journal of Economic Perspectives* Vol. 13, No. 3, pp. 89-114.
- Shafrik, N. (1994) 'Economic Development and Environmental Quality: An Econometric Analysis', *Oxford Economic Papers* 46: 757-773.
- Shahin, M. (1999) 'Trade and Environment: How Real is the Debate?', in G.P. Sampson and W. Bradnee Chambers (eds.) *Trade, Environment, and the Millennium*, Tokyo: United Nations University Press.
- Singer, H. (1950) 'The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries', *American Economic Review, Papers and Proceedings* 40, 2: 473-485.
- Singh, A. and Dhumale, R. (1999) 'Competition Policy, Development and Developing Countries' *T.R.A.D.E. Working Papers*, Geneva: South Centre.
- Slaughter, M. (2000) 'Trade and Labour-Market Outcomes: What about Developing Countries?', Paper prepared for NBER Inter-American Seminar on Economics.
- Snape, W.J. and Lefkowitz, N.B. (1994) 'Searching for GATT's Environmental Miranda: Are 'Process Standards' Getting 'Due Process', *Cornell International Law Journal* 27(3):777-817.
- Soloaga, I. and Winters, A.L. (1999) 'How has Regionalism in the 1990s affected Trade?', *Policy Research Working Paper*, No. 2156, Trade Development Research Group, Washington, DC: World Bank.
- Spilimbergo, A., Londoño, J.L. and Székely, M. (1999) 'Income Distribution, Factor Endowments, and Trade Openness', *Journal of Development Economics* 59, 77-101.
- Srivastava, V. (2000) 'India's Accession to the Government Procurement Agreement: Identifying Costs and Benefits', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- Stawowy (2001) 'Calculation of *Ad valorem* Tariff Equivalents of Non- *Ad valorem* tariffs – technical notes', mimeo, Geneva: UNCTAD.
- Stephens, M. (1998) 'Export Credit Agencies, Trade Finance, and South East Asia', *IMF Working Paper* WP/98/175, Washington, DC: IMF.

- Stern, R. (2002) 'Quantifying Barriers to Trade in Services', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.), *Development, Trade and WTO: A Handbook*, Washington, DC: World Bank.
- Stotsky, J. and WoldeMariam, A. (2002) 'Central American Tax Reform: Trends and Possibilities', *IMF Working Paper*, WP/02/227, Washington DC: IMF.
- Subrahmanyam, B. (2002) 'The Usage of Investment Incentives and Their Consistency with WTO Rules', mimeo, Berne: World Trade Institute.
- Subramanian, A. and Watal, J. (2000) 'Can TRIPS Serve as an Enforcement Device for Developing Countries in the WTO?' *Journal of International Economic Law* 3, 3: 403-416.
- Summers, L.H. (1991) 'Regionalism and the World Trading System', *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 295-301.
- Torras, M. and Boyce, J. (1998) 'Income, Inequality and Pollution: A Reassessment of the Environmental Kuznets Curve', *Ecological Economics* 25: 147-160.
- Trewin, R. (2000) 'A Price-impact Measure of Impediments to Trade in Telecommunications Services', in C. Findlay and T. Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services*, Measurement and Policy Implications, London: Routledge.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1994) 'Impediments and Disincentives to Trade among Developing Countries: a Survey', UNCTAD/ECDC/244, 21 October 1994, Geneva: UNCTAD.
- (1996) *World Investment Report: Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Geneva: UNCTAD.
 - (1999) *World Investment Report: Foreign Direct Investment and The Challenge of Development*, Geneva: UNCTAD.
 - (2001a) *Duty and Quota Free Market Access for LDCs: An Analysis of Quad Initiatives*, Geneva: UNCTAD.
 - (2001b) *World Investment Report: Promoting Linkages*, Geneva, UNCTAD.
 - (2002a), *UNCTAD Handbook of Statistics*, New York and Geneva: United Nations.
 - (2002b) *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, Geneva: UNCTAD.
 - (2002c) *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Geneva, UNCTAD.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and World Trade Organization (WTO) (2002) 'Trade-Related Investment Measures and Other Performance Requirements', G/C/W/307/Add.1, Council for Trade in Goods, Geneva: WTO.
- United Nations Development Programme (UNDP) (2002) *Human Development Report 2002. Deepening Democracy in a Fragmented World*, New York and Oxford: Oxford U.P.
- United Nations Economic Commission for Europe (UN-ECE) (2003) *Economic Survey*, ECE/EAD/2003/1. Online. Available HTTP: <http://www.unece.org/ead/survey.htm>.
- United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UNECLAC) (2003) 'Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2002', UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- United Nations Human Development Report (2002) *Human Development Report*, New York: UNDP.
- United States Department of Agriculture (2001) *Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets*, Washington, DC: US Department of Agriculture.
- Valles, C.M. and McGivern, B.P. (2000) 'The Right to Retaliate under the WTO Agreement: The 'Sequencing' Problem'', *Journal of World Trade* 34, 2: 63-84.
- Van der Borgh, K. (1999) 'The Advisory Center on WTO Law: Advancing Fairness and Equality' *Journal of International Economic Law* 2, 4: 723-728.

- Venables, A.J. (2001) 'Geography and International Inequalities: the Impact of New Technologies', paper prepared for World Bank Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, DC, May 2001.
- Warren, T. (2000) 'The Impact on Output of Impediments to Trade and Investment in Telecommunication Services', in C. Findlay and T. Warren (eds.), *Impediments to trade in services, Measurement and Policy Implications*, London: Routledge.
- Wei, S. (2000) 'Natural Openness and Good Government', *NBER Working Paper* No. 7765.
- Wei, S. and Wu, Y. (2001) 'Globalization and Inequality: Evidence from Within China', *NBER Working Paper* No. 8611.
- Whalley, J. (1998) 'Why do Countries seek Regional Trade Agreements?' in J. Frankel (ed.) *The Regionalization of the World Economy*, Chicago and London: The University of Chicago Press.
- (1999) 'Special and Differential Treatment in the Millennium Round', *World Economy* 22, 8: 1065-1093.
- Wijnholds, J.O.B. and Kapteyn, A. (2001) 'Reserve Adequacy in Emerging Market Economies', *IMF Working Paper* WP/01/143, Washington, DC: IMF.
- Winters, L.A. (2000) 'Trade and Poverty: Is There a Connection' in D. Ben-David, H. Nordström and A. Winters (eds.), *Trade, Income Disparity and Poverty*, Geneva: World Trade Organization.
- Wood, A. (1997) 'Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom', *The World Bank Economic Review* 11, 1: 33-58.
- World Bank (1978) *World Development Report*, Washington, DC: World Bank.
- (2000) *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington, DC: World Bank.
 - (2002) *Global Economic Prospects and the Developing Countries: Investing to Unlock Global Opportunities*, Washington DC: World Bank.
 - (2003) 'Investing to Unlock Global Opportunities', *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington DC: World Bank.
- World Health Organization (WHO) (2000) *WHO Medicines Strategy: 2000-2003*, Geneva: WHO.
- World Health Organization (WHO) and World Trade Organization (WTO) Secretariats (2001) 'Report of the Workshop on Differential Pricing and Financing of Essential Drugs', Report on the Workshop held on 8-11 April 2001, Høsbjør, Norway, mimeograph.
- World Intellectual Property Organization (WIPO) (2002) 'Traditional Knowledge – Operational Terms and Definitions', WIPO/GTRKF/IC/3/9, Intergovernmental Committee on Intellectual Property and Genetic Resources, Traditional Knowledge and Folklore, Third Session 13 to 21 June 2002, Geneva: WIPO.
- World Trade Organization (WTO) Secretariat (1996) *Annual Report: Trade and Foreign Direct Investment*, Vol I, Geneva, World Trade Organisation.
- (1998) *Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS*, Special Study No. 1, Geneva: WTO.
 - (1999a) 'Developing Countries and the Multilateral Trading System: Past and Present – Background Note by the Secretariat', Prepared for the High Level Symposium on Trade and Development, Geneva, 17-18 March 1999, mimeograph.
 - (1999b) *Trade, Finance and Financial Crises*, Special Study No. 3, Geneva: WTO. Online. Available HTTP: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_3_e.pdf.
 - (1999c) *Trade and Environment*, Special Study No. 4, Geneva: WTO. Online. Available HTTP: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_4_e.pdf.
 - (2000a) 'Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions: The Fisheries Sector - Note by the Secretariat', WT/CTE/W/167, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.

- (2000b) 'Information Relevant to the Consideration of the Market Access Effects of Eco-Labeling Schemes - Note by the Secretariat', WT/CTE/W/150, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2001a) *Trade Policy Review of Malaysia*, Geneva: WTO.
- (2001b) *Market Access: Unfinished Business*, Special Study No. 6, Geneva: WTO.
- (2001c) *Guide to the GATS: An Overview of Issues for Further Liberalisation of Trade in Services*, The Hague: Kluwer Law.
- (2001d) 'Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions: The Fisheries Sector - Note by the Secretariat', WT/CTE/W/167/Add.1, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2001e) 'Compliance and Dispute Settlement in the WTO and in MEAs – Note by the WTO and UNEP Secretariats', WT/CTE/W/191, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2002a) *Committee on Regional Trade Agreements – Coverage, Liberalization Process and Transitional Provisions in Regional Trade Agreements – Background Survey by the Secretariat*, Working Document of Committee on Regional Trade Agreement, WT/REG/W/46 No. 02-1776, Geneva: WTO.
- (2002b) *Trade Policy Review of Mexico*, Geneva: WTO.
- (2002c) *Trade Policy Review of Guatemala*, Geneva: WTO.
- (2002d) 'Working Group on Trade and Transfer of Technology – Trade of Transfer of Technology – Background Note by the Secretariat', WT/WGTT/W/1 Working document of Working Group on Trade and Transfer of Technology, No. 02-1698.
- (2002e) 'The Relationship between Trade and Finance: A Review of Selected Literature Related to Financial Crises in the 1990s – Note by the Secretariat', WT/WGTDF/W/4, Working Group on Trade, Debt and Finance, Geneva: WTO.
- (2002f) 'The Relationship between Trade and Debt: A Review of Selected Literature – Note by the Secretariat', WT/WGTDF/W/9, Working Group on Trade, Debt and Finance, Geneva: WTO.
- (2002g) 'Towards Greater Coherence' – Note by the Secretariat', WT/WGTDF/W/17, Working Group on Trade, Debt and Finance, Geneva: WTO.
- (2002h) 'Scope and Definitions: 'Investment' and 'Investor' - Note by the Secretariat', WT/WGTI/W/108, Working Group on the Relationship between Trade and Investment, Geneva: WTO.
- (2002i) 'GATT/WTO Dispute Settlement Practice Relating to GATT Article XX, Paragraphs (b), (d) and (g) – Note by the WTO Secretariat', WT/CTE/W/203, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2003a) *Trade Policy Review New Zealand*, Geneva, WTO.
- (2003b) 'Update of WTO Dispute Settlement Cases', WT/DS/OV/10, Summary prepared by the WTO Secretariat, Geneva: WTO.
- (2003c) 'Matrix on Trade Measures Pursuant to Selected Multilateral Environmental Agreements – Note by the Secretariat', WT/CTE/W/160/Rev.2 and TN/TE/S/5, Committee on Trade and Environment and Committee on Trade and Environment Special Session, Geneva: WTO.