

AVANT-PROPOS

Le Rapport sur le commerce mondial 2005 est structuré de la même façon que les années précédentes et contient une analyse d'un certain nombre de questions de politique commerciale essentielles auxquelles est confronté le système commercial international. Son objectif fondamental est de contribuer à mieux faire comprendre les questions de politique commerciale auxquelles les gouvernements sont confrontés. Le thème central de ce rapport annuel est le lien entre les normes et le commerce international. De courts essais ont été préparés sur trois autres thèmes – l'utilisation de l'analyse économique quantitative dans le règlement des différends à l'OMC, le commerce international des services de transport aérien et les délocalisations de services.

Mais d'abord, le rapport passe en revue les tendances récentes du commerce international. L'année 2004 a été marquée par une croissance spectaculaire du commerce, dans un contexte de forte croissance de la production. Le taux de croissance des exportations en valeur réelle en 2004, soit 9%, a doublé par rapport à 2003 et arrivait au troisième rang des taux enregistrés ces dix dernières années. Toutes les régions ont participé à cette expansion dans une certaine mesure, mais 2004 a été une année particulièrement bonne pour certains pays en développement exportateurs de produits de base, y compris en Afrique. Les autres régions ayant enregistré de solides résultats commerciaux ont été l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale, l'Asie et la Communauté d'États indépendants.

Les perspectives de croissance des échanges en 2005 ne sont pas aussi prometteuses qu'en 2004, mais s'il atteignait le niveau prévu de 6,5%, le taux de croissance réel serait encore supérieur à la moyenne enregistrée depuis 1994. Les risques de régression dans l'économie mondiale sont notamment l'effet ralentisseur des cours élevés du pétrole sur l'activité économique, ainsi que le marasme persistant de certaines économies et la volatilité des taux d'intérêt et des taux de change imputable à des déséquilibres ailleurs. J'exhorte les gouvernements à relever ces défis sans tarder et avec détermination.

L'année écoulée a été une bonne année pour l'OMC. Après la déception suscitée par la cinquième Conférence ministérielle de Cancún en septembre 2003, les Membres ont beaucoup travaillé au premier semestre de 2004 pour relancer les négociations de Doha. C'est ce qu'ils ont réussi à faire avec l'«ensemble de résultats de juillet», qui énonçait un ensemble de mandats clairs pour faire aboutir les négociations. Mais il reste beaucoup à faire. Le présent rapport est rendu public à la veille d'une étape importante du processus de négociation. D'ici à la pause du mois d'août à Genève, nous devons voir le contour d'un ensemble de résultats clairs découlant de la sixième Conférence ministérielle de Hong Kong qui fixera le cadre pour mener à bien les négociations de Doha en 2006. Cette responsabilité partagée de tous les Membres de l'OMC exige un engagement constructif et une volonté d'agir dans l'intérêt collectif en dépit de choix parfois difficiles.

Un débat intéressant s'est développé au fil des ans sur la relation, à différents moments, entre la santé de l'économie mondiale et les progrès vers la mise en place d'un système commercial international plus robuste. D'aucuns ont fait valoir, peut-être à juste titre, que les gouvernements devaient être confrontés à de mauvaises nouvelles économiques et se dire que le pire était encore à venir avant de pouvoir trouver l'élan politique qu'exigent des décisions difficiles en matière commerciale – décisions dont les avantages ne sont peut-être pas toujours immédiats. S'il faut des périodes difficiles pour prendre de bonnes décisions et que les périodes fastes poussent à l'autosatisfaction, nous laissons certainement passer de précieuses occasions de faire de réels progrès pour renforcer l'économie mondiale et relever les défis essentiels de notre temps – le développement et la lutte contre la pauvreté. Ne laissons pas les bonnes nouvelles économiques d'aujourd'hui nous faire oublier la nécessité pressante d'agir pour stimuler et promouvoir la coopération internationale dans les domaines de la politique commerciale. Marquons les dix années d'existence de l'OMC par une action décisive qui ouvrira la voie à de véritables progrès au cours de l'année à venir.

En ce qui concerne les thèmes spécifiques traités dans le Rapport sur le commerce mondial 2005, une relation stable et synergique entre les régimes de normes et les règles du commerce international est essentielle au bon fonctionnement du système commercial. Le Rapport explore de manière exhaustive cette relation et s'attache à nous faire mieux comprendre les questions en cause. Fondamentalement, le défi pour ce qui est de l'action à mener consiste à élaborer et maintenir des arrangements qui permettent aux gouvernements de poursuivre des objectifs multiples d'une manière cohérente et efficace. Les normes sont essentielles pour remédier à des

défaillances de marché telles que l'information imparfaite et à des externalités négatives telles que la dégradation de l'environnement. Elles sont importantes aussi pour faciliter le bon fonctionnement des marchés où la compatibilité technique (externalités de réseau) est importante. Mais il faut également que les normes soient conçues et appliquées de manière à éviter l'utilisation abusive ou le détournement de la politique des pouvoirs publics dans ces domaines pour ériger des obstacles injustifiés à la concurrence et au commerce.

Les questions sous-jacentes peuvent être complexes. Il faut notamment se demander si les normes devraient être harmonisées, si elles devraient être volontaires ou obligatoires, dans quelle mesure la normalisation devrait être une activité publique ou une activité privée, si les procédés de production ainsi que les normes de produit devraient faire l'objet d'obligations internationales, et qui devrait être chargé de veiller à ce que les producteurs et les fournisseurs se conforment aux normes établies. Beaucoup de ces questions n'ont pas de réponses simples. Il faut faire des choix, et les résultats souhaitables sont souvent fonction des circonstances spécifiques. Les gouvernements n'ont pas tous les mêmes préférences ou priorités en matière de politique publique.

L'OMC doit relever un défi particulier: veiller à ce que tout soit fait pour permettre aux pays en développement de participer effectivement au système commercial. Cela est aussi important dans le domaine des normes que partout ailleurs. Il s'agit notamment de faire en sorte que les pays en développement possèdent l'infrastructure nécessaire pour se conformer aux normes et pour établir leurs propres régimes de normes, qu'ils ne soient pas désavantagés dans le domaine de l'évaluation de la conformité et qu'ils puissent participer effectivement aux activités internationales de normalisation. Beaucoup est fait dans ces domaines, mais de nombreux pays en développement restent confrontés à des défis gigantesques.

Le premier des trois courts essais, sur l'utilisation de l'analyse économique quantitative dans le règlement des différends à l'OMC, traite d'une question fascinante qui ne cesse de prendre de l'importance dans le système commercial. D'une manière générale, nous avons observé un intérêt croissant en faveur de l'utilisation de l'analyse quantitative pour traiter les questions des effets des mesures de politique sur le commerce et des effets des importations sur les marchés des produits nationaux et les producteurs. Le recours à l'arbitrage a continué à se développer et les arbitres ont jugé utile de compléter leur raisonnement et leurs décisions finales par une analyse quantitative. Et les parties à un certain nombre de différends ont fait de même ces dernières années. Cet essai explore ces divers cas, après avoir soigneusement expliqué au lecteur les aspects techniques de la quantification.

Le document souligne deux aspects importants de l'utilisation de l'analyse quantitative dans les différends. Premièrement, les techniques utilisées peuvent produire seulement des estimations et non des chiffres uniques qui fassent autorité. Deuxièmement, la quantification ne peut pas régler les différends, mais seulement contribuer à leur règlement. En effet, des chiffres ne tranchent pas des points de droit – c'est le rôle du raisonnement juridique. L'analyse quantitative n'est donc pas une panacée, elle est plutôt une aide qui peut devenir de plus en plus utile dans les différends où des renseignements factuels complexes sont essentiels.

Le deuxième essai porte sur un secteur vital et complexe – les services du transport aérien. Comme d'autres industries de services de réseau, le transport aérien est à la fois un produit faisant l'objet d'échanges commerciaux et un service vital fourni aux producteurs pour le commerce d'autres produits. Le fait que les commerçants bénéficient de services de transport aérien efficaces, fiables et à prix abordable est un facteur déterminant important de la compétitivité dans toute une gamme d'activités économiques.

Compte tenu de l'importance de cette industrie pour l'économie dans son ensemble, il est satisfaisant de voir le progrès de ces dernières années en vue d'améliorer la qualité et de réduire le prix des services de transport aérien. C'est le résultat d'un ensemble d'avancées techniques et de mesures de déréglementation et de libéralisation, donnant lieu à une concurrence plus intense entre fournisseurs. L'industrie du transport aérien reste néanmoins une industrie complexe où la rentabilité est un défi constant et où un accès adéquat restera problématique pour les pays en développement de petite taille et isolés. Les tentatives faites pour appliquer une approche multilatérale à l'établissement de règles et à la libéralisation n'ont pas été couronnées de succès, et la question de savoir si davantage pourrait être offert au niveau multilatéral pour compléter ce qui a été réalisé aux niveaux bilatéral et régional ces dernières années reste posée.

Le troisième et dernier essai figurant dans le présent rapport traite des délocalisations de services, question qui a récemment fait l'objet d'un débat public animé. Il explore le concept de délocalisation en tant que sous-catégorie de l'externalisation, examine la justification économique de ce type de commerce et tente d'en estimer l'ampleur. Il vient nous rappeler de manière opportune que la délocalisation n'a rien de spécial en tant qu'activité commerciale. C'est simplement un autre exemple de la façon dont les pays peuvent bénéficier de la spécialisation. Il y a des avantages aussi bien pour les pays exportateurs que pour les pays importateurs, comme le document l'indique de façon assez détaillée.

Une constatation importante est que l'ampleur de l'effet des délocalisations sur l'emploi, la production et le commerce au niveau global est beaucoup plus modeste que ce que nous laisseraient croire le débat public et ce qui a été récemment dit dans les médias à ce sujet. Cela signifie que la perception par le public des nécessités d'ajustement associées aux délocalisations était exagérée, mais cela signifie aussi que nous ne pouvons pas faire valoir dans la même mesure les gains qui découlent du commerce. L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) offre des possibilités d'engagements en matière de libéralisation mutuellement bénéfiques, même si en lui apportant certaines clarifications et améliorations on pourrait le rendre plus attrayant encore en tant qu'instrument de libéralisation. Mais nous ne devons pas céder à l'illusion que nous devrions faire des délocalisations un cas spécial. Les progrès s'agissant de l'ouverture de ce marché ne sont ni plus ni moins importants que ceux qui peuvent être réalisés sur tout autre marché. Une approche globale et ambitieuse de la concrétisation des nouvelles possibilités commerciales: voici le défi que les négociations de Doha doivent relever, mais aussi la promesse qu'elles portent en elles.



Supachai Panitchpakdi

Directeur général

REMERCIEMENTS

Le Rapport sur le commerce mondial 2005 a été rédigé sous la supervision de Kipkorir Aly Azad Rana, Directeur général adjoint. Patrick Low, Directeur de la Division de la recherche économique et des statistiques, a dirigé l'équipe chargée de la rédaction. Les principaux auteurs du rapport sont Marc Bachetta, Bijit Bora, K. Michael Finger, Marion Jansen, Alexander Keck, Roberta Piermartini et Robert Teh. Hildegunn Kyvik Nørdas, ancienne collaboratrice de la Division de la recherche économique et des statistiques, est coauteur de l'essai sur la délocalisation, auquel Mireille Cossy de la Division du commerce des services a aussi apporté sa contribution. Robert Anderson, de la Division de la propriété intellectuelle, et Pierre Latrille, de la Division du commerce des services, sont coauteurs de l'essai sur les services du transport aérien. Lee Ann Jackson de la Division de l'agriculture et des produits de base est l'un des auteurs du chapitre II consacré aux normes. Les statistiques commerciales 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.

Aishah Colautti, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a aidé à préparer les illustrations graphiques, et Souda Tandara, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a établi la section bibliographique. Une assistance aux travaux de recherche a été fournie par Michele Budetta, Thierry Geiger, Gaurav Nayyar et Kristina Oswald. D'autres divisions du Secrétariat de l'OMC ont fait de précieux commentaires sur les projets de texte, aux différents stades de la rédaction. Les auteurs expriment en particulier leur gratitude à plusieurs membres du Secrétariat de l'Organe d'appel, de la Division de l'agriculture et des produits de base, de la Division de la propriété intellectuelle, de la Division des affaires juridiques, de la Division des règles, de la Division du commerce et de l'environnement et de la Division du commerce des services.

Les recherches et les analyses effectuées dans le Rapport sur le commerce mondial 2005 s'appuient en partie sur des données extérieures. À cet égard, les auteurs tiennent à remercier Beuth Verlag GmbH qui leur a permis de consulter amplement la base de données Perinorm. En particulier, ils tiennent à exprimer leur reconnaissance à Georg Grützner et Daniela Trescher pour leur aide précieuse. Les auteurs remercient également l'Organisation de l'aviation civile internationale et l'Association du transport aérien international d'avoir fourni des données pour l'essai sur les services de transport aérien international. Enfin, on notera que les données des tableaux concernant les profils tarifaires ont été calculées conjointement avec le Centre du commerce international (CCI) et la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

Les auteurs remercient aussi les personnes, extérieures au Secrétariat de l'OMC, qui ont pris le temps de leur faire part de leurs observations sur les projets de rapport: Chad Bown, Jonathan Buck, Jean-Pierre Chauffour, Graeme Drake, Christopher Findlay, Peter Forsyth, Joe Francois, William Gordon, Ken Heydon, Henrik Horn, Steven Jaffee, Tim Josling, Ashish Lall, Donald MacLaren, Bruce Malashevich, Petros Mavroidis, Johannes Moenius, Damien Neven, Ronald Steenblik, Richard Smithies, Désirée van Welsum, Graham Vickery.

Paulette Planchette, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a assuré la production de ce document, en étroite collaboration avec Jean-Guy Carrier et Edmundo Murray, de la Division de l'information et des relations avec les médias. Lidia Carlos Silveti et Paulette Planchette ont contribué au contrôle rédactionnel. Enfin, les auteurs remercient les traducteurs de la Division des services linguistiques et de la documentation pour le travail considérable qu'ils ont accompli.

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.

RÉSUMÉ GÉNÉRAL

AVANT-PROPOS.....	iii
REMERCIEMENTS.....	vii
AVERTISSEMENT.....	viii
ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES.....	xvii
RÉSUMÉ ANALYTIQUE.....	xxi

I ÉVOLUTION RÉCENTE DU COMMERCE ET QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME

A TENDANCES RÉCENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	1
B QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME.....	15

II DOSSIER SPÉCIAL: LES NORMES COMMERCIALES ET L'OMC

A INTRODUCTION.....	33
B ANALYSE ÉCONOMIQUE DES LIENS ENTRE LES NORMES ET LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	35
C INSTITUTIONS ET QUESTIONS DE FOND.....	83
D LES NORMES DANS LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL.....	141
E CONCLUSION.....	175

III ESSAIS THÉMATIQUES

A L'ÉCONOMIE QUANTITATIVE DANS LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS À L'OMC.....	187
B LE COMMERCE INTERNATIONAL DES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN: ÉVOLUTION RÉCENTE ET QUESTIONS DE POLITIQUE.....	235
C LES DÉLOCALISATIONS DE SERVICES: ÉVOLUTION RÉCENTE ET PERSPECTIVES.....	291

PROFILS TARIFAIRES.....	333
-------------------------	-----

NOTES TECHNIQUES.....	359
-----------------------	-----

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	iii
REMERCIEMENTS.....	vii
AVERTISSEMENT.....	viii
ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES.....	xvii
RÉSUMÉ ANALYTIQUE.....	xxi

I ÉVOLUTION RÉCENTE DU COMMERCE ET QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME

A	TENDANCES RÉCENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL	
1.	Introduction: en 2004, l'expansion du commerce et de la production a été supérieure à la croissance enregistrée sur le long terme.....	1
2.	Évolution du commerce des marchandises en termes réels en 2004.....	4
3.	Évolution du commerce des marchandises et des services commerciaux en termes nominaux, en 2004.....	6
4.	Évolution du commerce par région.....	7
B	QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME	
1.	Évolution du marché du pétrole et pays en développement.....	15
2.	Pourquoi le commerce mondial des produits pharmaceutiques se développe-t-il aussi rapidement?..	18

GRAPHIQUES

Graphique 1	Croissance en volume du commerce mondial des marchandises et du PIB, 1994-2004.....	1
Graphique 2	Évolution des cours du pétrole brut, 1970-2004.....	3
Graphique 3	Croissance du commerce des marchandises en termes réels, par région, en 2004.....	5
Graphique 4	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Amérique du Nord, 2001-2004.....	8
Graphique 5	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Amérique du Sud et centrale, 2001-2004....	10
Graphique 6	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Europe, 2001-2004.....	10
Graphique 7	Commerce des marchandises et des services commerciaux de la CEI, 2001-2004.....	11
Graphique 8	Commerce des marchandises de l'Afrique et du Moyen-Orient, 2001-2004.....	12
Graphique 9	Commerce des marchandises et des services commerciaux de l'Asie, 2001-2004.....	13
Graphique 10	Exportations et importations de combustibles des économies en développement et des économies développées, 1990-2003.....	15
Graphique 11	Exportations de combustibles des pays en développement, par région, 1990-2003.....	15
Graphique 12	Exportations et importations de combustibles des quatre régions en développement, 1990-2003.....	16

TABLEAUX

Tableau 1	Évolution du commerce et de la production au niveau mondial, 1990-2004.....	1
Tableau 2	Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 2004.....	6
Tableau 3	Commerce mondial des marchandises, par grande région, 2001-2004.....	7
Tableau 4	Exportations mondiales de produits chimiques et de produits manufacturés, 2000-2003.....	18
Tableau 5	Principaux exportateurs et importateurs de produits pharmaceutiques, 1990-2003.....	19
Tableau 6	Part des produits pharmaceutiques dans les exportations et importations de produits chimiques des principales entités commerçantes, 1990-2003.....	20

APPENDICE TABLEAUX

App Tableau 1	Commerce mondial des marchandises, par région et pour certains pays, 2004.....	23
App Tableau 2	Commerce mondial des services commerciaux, par région et pour certains pays, 2004.....	24
App Tableau 3	Principaux exportateurs et importateurs: commerce mondial des marchandises en 2004.....	25
App Tableau 4	Principaux exportateurs et importateurs: commerce mondial des services commerciaux, en 2004....	26
App Tableau 5	Commerce des combustibles des pays africains, moyenne 2001-2003.....	27
App Tableau 6	Commerce des combustibles des pays d'Amérique latine, moyenne 2001-2003.....	28
App Tableau 7	Commerce des combustibles des pays en développement d'Asie, moyenne 2001-2003.....	29

App Tableau 8	Commerce des combustibles des pays du Moyen-Orient, moyenne 2001-2003.....	30
App Tableau 9	Exportations mondiales de produits chimiques par groupe de produits, 1990-1991 et 2001-2002.....	31
II	DOSSIER SPÉCIAL: LES NORMES COMMERCIALES ET L'OMC	
A	INTRODUCTION.....	33
B	ANALYSE ÉCONOMIQUE DES LIENS ENTRE LES NORMES ET LE COMMERCE INTERNATIONAL	
1.	Les différents types de normes et quelques questions de définition.....	36
2.	Motivation des normes et effets sur le commerce international.....	39
3.	Harmonisation et reconnaissance mutuelle.....	56
4.	Effets des normes sur les échanges internationaux: données empiriques.....	62
5.	Résumé et conclusions.....	78
	GRAPHIQUES	
Graphique 1	Nombre total de notifications OTC depuis 1995.....	64
Graphique 2	Nombre total de normes et nombre de normes partagées, par secteur (1980-2004).....	67
	TABLEAUX	
Tableau 1	Normes et étiquetage: terminologie économique et terminologie juridique.....	38
Tableau 2	Classification des normes environnementales.....	54
Tableau 3	Lignes tarifaires visées par des mesures techniques sur certains marchés.....	64
	ENCADRÉS	
Encadré 1	Le secteur de la téléphonie mobile en Europe et aux États-Unis.....	42
Encadré 2	Diffusion de la technologie et contenu technologique des normes.....	45
Encadré 3	Les services en tant que «biens» de confiance.....	48
Encadré 4	Normes et règlements fédéraux des États-Unis en matière de sécurité des véhicules automobiles.....	49
Encadré 5	Les normes, le commerce et le bien-être.....	51
Encadré 6	Les normes dans l'Union européenne: la «nouvelle approche».....	57
Encadré 7	La base de données Perinorm.....	65
C	INSTITUTIONS ET QUESTIONS DE FOND	
1.	Normalisation.....	83
2.	Évaluation de la conformité.....	107
3.	Conclusions.....	130
	GRAPHIQUES	
Graphique 3	Approches possibles en matière d'élaboration de normes.....	93
Graphique 4	Nombre de membres de l'ISO, par catégorie et par région.....	94
Graphique 5	Nombre total de normes publiées et nombre de normes internationales adoptées par les organismes nationaux de normalisation (au 31/12/2002), moyenne par région.....	97
Graphique 6	Part des normes obligatoires dans le nombre total de normes élaborées par les organismes nationaux de normalisation, moyenne par région.....	99
Graphique 7	Subventions publiques en pourcentage des recettes totales des organismes nationaux de normalisation, moyenne par région.....	101
Graphique 8	Infrastructure technique de l'évaluation de la conformité.....	108
Graphique 9	Proportion d'organismes de normalisation ayant des activités d'évaluation de la conformité.....	119
Graphique 10	Services des laboratoires d'essais des États-Unis, recettes.....	121
Graphique 11	ARM notifiés, par région et groupe de pays.....	130
	TABLEAUX	
Tableau 4	Approches traditionnelles et nouvelles approches en matière de normalisation.....	92
Tableau 5	Membres de l'ISO: personnel, organismes connexes et normes publiées, moyenne par région.....	95
Tableau 6	Liste des guides et normes du CASCO.....	112

ENCADRÉS		
Encadré 8	Les ONG en tant qu'organismes de normalisation: Fairtrade Labelling Organisations.....	87
Encadré 9	La nouvelle approche en matière d'harmonisation technique et de normalisation en Europe	89
Encadré 10	L'assistance technique liée aux mesures SPS	106
Encadré 11	«Approche globale» des CE pour les essais et la certification et directive «jouets».....	125
Encadré 12	Normes internationales de sécurité sanitaire des produits alimentaires et HACCP.....	127
Encadré 13	Exemples choisis de prescriptions relatives à l'évaluation de la conformité auxquelles sont confrontés les exportateurs des États-Unis.....	128
APPENDICE TABLEAUX		
App Tableau 1	Liste des organismes internationaux de normalisation du Réseau mondial de services de normalisation	133
App Tableau 2	Comités membres de l'ISO: Ressources et activités de normalisation, 2002	136
D	LES NORMES DANS LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL	
1.	Les normes dans les Accords de l'OMC	142
2.	Concepts essentiels du point de vue économique et juridique	147
3.	Conclusions	172
ENCADRÉS		
Encadré 14	Quelques définitions employées dans l'Accord OTC	142
Encadré 15	Qu'est-ce qu'une mesure SPS?	145
Encadré 16	Normes, directives et recommandations internationales.....	146
Encadré 17	«Mise en balance» dans l'affaire <i>Corée – Diverses mesures affectant la viande de bœuf</i> (WT/DS161, 169).....	151
Encadré 18	L'affaire <i>CE – Amiante</i> (WT/DS135) et le critère de la nécessité	152
Encadré 19	L'affaire <i>Australie – Saumons</i> (WT/DS18) et l'article 5 de l'Accord SPS	153
Encadré 20	L'affaire <i>CE – Hormones</i> (WT/DS26, WT/DS48) et le critère de la cohérence.....	155
Encadré 21	Distinction entre les normes OTC et SPS	158
Encadré 22	Les «preuves scientifiques» dans l'affaire <i>Japon – Pommes</i> (WT/DS245).....	162
Encadré 23	L'affaire <i>États-Unis – Prohibition à l'importation de certaines crevettes et de certains produits à base de crevettes</i> (WT/DS58).....	167
Encadré 24	Un différend réglé dans le cadre de l'OMC: l'affaire <i>Communautés européennes – Désignation commerciale des sardines</i>	171
E	CONCLUSION.....	175
	BIBLIOGRAPHIE.....	179
III	ESSAIS THÉMATIQUES	
A	L'ÉCONOMIE QUANTITATIVE DANS LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS À L'OMC	
1.	Introduction	187
2.	Contribution de l'analyse économique quantitative aux questions juridiques dans le règlement des différends à l'OMC	188
3.	Modèles des échanges: spécification et paramètres.....	190
4.	L'analyse économique quantitative dans certaines affaires de règlement des différends.....	196
5.	Conclusions	226
	BIBLIOGRAPHIE.....	228
GRAPHIQUES		
Graphique 1	Modèle simple des échanges.....	192
TABLEAUX		
Tableau 1	Affaires d'arbitrage à l'OMC, 1995-2004.....	200

Tableau 2	Impact estimatif sur les importations des CE en provenance des États-Unis selon quatre régimes hypothétiques différents.....	201
Tableau 3	Évolutions selon la cause	205
ENCADRÉS		
Encadré 1	Principaux types d'élasticités	194
Encadré 2	Modélisation des effets sur le commerce des transferts des pouvoirs publics dans l'affaire <i>États-Unis – Loi sur la compensation (Amendement Byrd) (CE) (article 22:6 – États-Unis)</i>	206
Encadré 3	Le modèle de l'Institut de recherche sur la politique alimentaire et agricole (FAPRI)	210
Encadré 4	Utilisation de l'analyse économétrique pour estimer les élasticités-prix croisées.....	212
Encadré 5	Élasticité-prix croisée du pisco avec le whisky, le vin et la bière selon l'estimation du Chili dans l'affaire <i>Chili – Boissons alcooliques</i>	214
Encadré 6	Outils analytiques employés dans les enquêtes en matière de mesures correctives commerciales	220
Encadré 7	Un cadre analytique simple relatif au lien de causalité	224
APPENDICE TABLEAUX		
App Tableau 1	Affaires de l'OMC citées dans le présent document.....	231
B LE COMMERCE INTERNATIONAL DES SERVICES DE TRANSPORT AÉRIEN: ÉVOLUTION RÉCENTE ET QUESTIONS DE POLITIQUE		
1.	Introduction	231
2.	Le commerce international des services de transport aérien.....	235
3.	Économie de l'industrie du transport aérien	242
4.	La concurrence dans l'industrie du transport aérien.....	255
5.	Le rôle de la législation en matière de concurrence et des organes d'application des lois.....	260
6.	La gouvernance de l'industrie internationale du transport aérien	271
7.	Conclusions.....	277
BIBLIOGRAPHIE.....		279
GRAPHIQUES		
Graphique 1	Performance de l'industrie du transport aérien, 1960-2002 (Échelle logarithmique)	237
Graphique 2	Répartition en pourcentage du trafic régulier total et tonnes-kilomètres par région d'immatriculation des compagnies aériennes, 1991-2002.....	238
Graphique 3	Répartition des recettes et des dépenses d'exploitation, 2002 (trafic intérieur et international total).....	244
TABLEAUX		
Tableau 1	Trafic international des compagnies aériennes régulières, 1991-2002	237
Tableau 2	Données d'exploitation de base et résultats financiers des services réguliers de passagers par groupes de routes internationales, 1998 et 2001	239
Tableau 3	Commerce international des services de transport aérien: principaux acteurs, 2002	240
Tableau 4	Récapitulation des valeurs d'élasticité absolue.....	244
Tableau 5	Règles en matière de participation étrangère dans le transport aérien	251
Tableau 6	Alliances entre transporteurs aériens.....	258
Tableau 7	Principes fondamentaux des accords de ciel ouvert.....	271
Tableau 8	Accords de ciel ouvert conclus, 2002	272
Tableau 9	Accords régionaux prévoyant des droits de cinquième liberté	274
ENCADRÉS		
Encadré 1	Enseignements tirés de l'expérience américaine de déréglementation du transport aérien: viabilité et avantages de la concurrence.....	248
Encadré 2	Accord entre l'Union européenne et les États-Unis sur les modalités des négociations visant à mettre fin au subventionnement des aéronefs civils gros porteurs	252
Encadré 3	Les libertés de l'air dans les accords sur les services aériens	254

Encadré 4	Approbation conditionnelle d'une fusion aux répercussions transnationales dans le secteur des compagnies aériennes: le cas de la fusion entre Air France et KLM	262
Encadré 5	Interaction entre les accords bilatéraux sur les services aériens et l'application des lois sur la concurrence: le projet d'alliance entre British Airways et American Airlines.....	264
Encadré 6	Allégations de fixation concertée de tarifs par les compagnies aériennes aux États-Unis et au Brésil: le rôle des systèmes électroniques d'information sur les prix	266
Encadré 7	Allégations de comportement prédateur sur le marché du transport aérien au Canada.....	268
APPENDICE TABLEAUX		
App Tableau 1	Part des pays dans le trafic aérien international, 2003	283
App Tableau 2	Classement des compagnies aériennes en fonction du trafic de passagers, 2003	286
App Tableau 3	Classement des compagnies aériennes en fonction du trafic de fret, 2002.....	288
App Tableau 4	Prévision du trafic mondial par flux régional, 1985-2023	289
C	LES DÉLOCALISATIONS DE SERVICES: ÉVOLUTION RÉCENTE ET PERSPECTIVES	
1.	Délocalisations: plus de craintes et d'espoirs que de faits réels?.....	291
2.	Définition des termes délocalisation et externalisation (sous-traitance)	293
3.	L'économie de la sous-traitance	294
4.	Ampleur actuelle des délocalisations de services	302
5.	Incidences de la sous-traitance et des délocalisations	313
6.	Les délocalisations et l'AGCS: quel est l'enjeu?	320
7.	Conclusions	324
	BIBLIOGRAPHIE.....	326
GRAPHIQUES		
Graphique 1	Types de sous-traitance	294
Graphique 2	Coûts, normalisation et types de sous-traitance	299
Graphique 3	Structure des prix avant et après sous-traitance - Scénario 2.....	317
TABLEAUX		
Tableau 1	Marchés mondiaux des technologies de l'information, échanges et services informatiques délocalisés	304
Tableau 2	Principaux acteurs du commerce des services informatiques et des services aux entreprises, 2000 et 2003 ...	306
Tableau 3	Structure des coûts dans certaines branches d'activité des États-Unis, 2002	315
ENCADRÉS		
Encadré 1	Politique des pouvoirs publics et développement des exportations indiennes de logiciels.....	301
Encadré 2	Concilier les chiffres divergents des statistiques relatives aux échanges bilatéraux de services informatiques et d'information entre l'Inde et les États-Unis	308
APPENDICE TABLEAUX		
App Tableau 1	Marchés internationaux des TIC par région, 2001-2003	329
App Tableau 2	Principaux acteurs du commerce des autres services aux entreprises, 2000-2003.....	329
App Tableau 3	Baisse des prix des lignes louées, 1992-2004	330
App Tableau 4	Rôle croissant des parcs technologiques de logiciels indiens dans les exportations indiennes de services informatiques.....	330
App Tableau 5	L'emploi aux États-Unis: ensemble des professions et professions de l'informatique, 1997-2004	330
App Tableau 6	Salaires horaires des analystes en systèmes informatiques aux États-Unis, 1997-2004	331
App Tableau 7	Emploi dans le secteur des logiciels en Irlande, 1993-2003	331
App Tableau 8	L'emploi dans le secteur des logiciels en Inde, 2000-2004	332
App Tableau 9	Travailleurs spécialisés indiens aux États-Unis (au bénéfice de visas H-1B), exercice 2000-2003	332
	PROFILS TARIFAIRES.....	333
	NOTES TECHNIQUES.....	359

ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES

AACC	American Association of Cereal Chemists
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ACIL	American Council of Independent Laboratories
ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ACR	Accord commercial régional
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AECMA-STAN	Association européenne des constructeurs de matériel aérospatial
AEQ	Association Euro-Qualiflex
AFNOR	Association française de normalisation
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AIE	Agence internationale de l'énergie
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMPS	Advanced Mobile Phone Service
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Forum de coopération économique Asie-Pacifique
APLAC	Asia Pacific Laboratory Accreditation Co-operation
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATP	Airline Tariff Publishing Company
BDI	Base de données intégrée
BDRCC	Base de données sur le renforcement des capacités liées au commerce
BIPM	Bureau international des poids et mesures
BIS	Bureau of Indian Standards
BPOM	Agence de contrôle des médicaments et des produits alimentaires
BSI	British Standard Institute
CAC	Commission du Codex Alimentarius
CASCO	Comité de l'évaluation de la conformité
CCI	Centre du commerce international
CCN	Conseil canadien des normes
CD	Disque compact
CDA	Communauté de développement de l'Afrique australe
CDI	Centre de développement de l'industrie
CDMA	Code-division multiple access
CE	Conformité européenne
CE (les)	Communautés européennes
CEI	Communauté d'États indépendants
CEI	Commission électrotechnique internationale
CEN	Comité européen de normalisation
CENELEC	Comité européen de normalisation électrotechnique
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CIMP	Commission intérimaire des mesures phytosanitaires
CIPV	Convention internationale pour la protection des végétaux
CITI	Classification internationale type par industrie de toutes les branches d'activité économique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CO ₂	Dioxyde de carbone
COMTRADE	Base de données relative au commerce international des produits de base de l'ONU
COPOLCO	Comité pour la politique en matière de consommation
CPC	Classification centrale de produits des Nations Unies
CTCI	Classification type pour le commerce international
DIN	Deutsches Institut für Normung
DOJ	Department of Justice

DOT	Department of Transportation
EA	European co-operation for Accreditation
EAC	European co-operation for Accreditation of Certification
EAL	European co-operation for Accreditation of Laboratories
EEE	Espace économique européen
EFTA	Association européenne de commerce équitable
EITO	Observatoire européen des technologies de l'information
EMA	Organisme mexicain d'accréditation
ETSI	Institut européen de normalisation des télécommunications
EU	États-Unis
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FAPRI	Institut de recherche sur la politique alimentaire et agricole
FCC	Federal Communication Commission
FDA	Food and Drug Administration (États-Unis)
FINE	FLO, IFAT, NEWS et EFTA
FLO	Fairtrade Labelling Organizations
FMI	Fonds monétaire international
FSC	Forest Stewardship Council (chapitre 2)
FSC	Sociétés de ventes à l'étranger (chapitre 3a)
FSC/ETI	Loi portant abrogation des dispositions relatives aux FSC et régissant l'exclusion des revenus extraterritoriaux (chapitre 3a)
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GPL	Gaz de pétrole liquéfié
GSM	Système mondial de communications mobiles
HACCP	Système d'analyse des risques et des points critiques pour leur maîtrise
H-IB	Travailleur temporaire au bénéfice d'un visa H-IB étranger admis aux États-Unis pour fournir des services spécialisés
HKAS	Service d'accréditation de Hong Kong
HSDC	Communication des données à grande vitesse
IAAC	Inter-American Accreditation Cooperation
IAF	Forum international d'accréditation
IANZ	Internal Accreditation New Zealand
IATA	Association du transport aérien international
IBM	International Business Machines
ICRIER	Indian Council on International Economic Relations
ICS	Classification internationale des normes
IDA	Industrial Development Agency (Irlande)
IECEE	Système CEI d'essais de conformité aux normes de sécurité de l'équipement électrique
IECEE-	
Méthode OC	Méthode de l'IECEE d'acceptation mutuelle de certificats d'essai des équipements électriques
IED	Investissement étranger direct
IFOAM	Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique
ILAC	Coopération internationale sur l'agrément des laboratoires d'essais
INMETRO	Institut national de métrologie, normalisation et qualité industrielle
ISEAL	International Social and Environmental Accreditation and Labelling
ISO	Organisation internationale de normalisation
ISPM	Normes internationales pour les mesures phytosanitaires
ISRAC	The Israel Laboratory Accreditation Authority
ITS	International Trade Statistics
JAS-ANZ	Système conjoint d'accréditation de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande
JITAP	Programme intégré conjoint d'assistance technique
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MRA	Mutual Recognition Agreement/Arrangement
NADCAP	National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Programme

NAICS	North American Industry Classification System
NASSCOM	National Association of Software and Services Companies
NATA	National Association of Testing Authorities
NEISS	National Electronic Injury Surveillance System
NHTSA	National Highway Traffic Safety Administration
NIST	National Institute of Standards and Technology
NMT	Nordic Mobile Telephone
NPF	Nation la plus favorisée
NPI	Nouveaux pays industriels
NTSC	National Television Standards Committee
NVCASE	National Voluntary Conformity Assessment Systems Evaluation
NVLAP	National Voluntary Laboratory Accreditation Programme
OACI	Organisation de l'aviation civile internationale
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OEA	Organisation des États américains
OIE	Office international des épizooties
OIML	Organisation internationale de métrologie légale
OIT	Organisation internationale du travail
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
ONG	Organisations non gouvernementales
ONU	Organisation des Nations Unies
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
ORAN	Organisation régionale africaine de normalisation
ORD	Organe de règlement des différends
OSHA	Occupational Safety and Health Administration
OTC	Obstacles techniques au commerce
PAC	Politique agricole commune
PAC	Pacific Accreditation Co-operation
PAL	Phase Alternate Lines
PC	Ordinateur personnel
PIB	Produit intérieur brut
PKR	Passagers-kilomètres réalisés
PMA	Pays les moins avancés
PMP	Procédés et méthodes de production
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PVC	Polychlorure de vinyle
R&D	Recherche-développement
SAC	Singapore Accreditation Council
SADCA	Southern African Development Cooperation for Accreditation
SANAS	South African National Accreditation System
SDoC	Déclaration de conformité des fournisseurs
SECAM	Séquentiel Couleur avec Mémoire
SGS	Société générale de surveillance
SIC	Standard Industrial Classification
SIM	Système interaméricain de métrologie
SLSI	Sri Lanka Standards Institution
SMC	Subventions et mesures compensatoires
SO ₂	Dioxyde de soufre
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
SRAS	Syndrome respiratoire aigu sévère
STPI	Software Technology Park of India
TACS	Total Access Communication System
TKR	Tonnes-kilomètres réalisées

TRAINS	Système d'analyse et d'information commerciales
TTE	Telecommunication terminal attachment equipment
UIT	Union internationale des télécommunications
UL	Underwriters Laboratories
UMTS	Universal Mobile Telecommunication System
USITC	Commission du commerce international des États-Unis
USTR	Bureau du Représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales
VAR	Vector autoregression

Les symboles suivants sont utilisés dans la présente publication:

...	non disponible
0	le chiffre est de zéro ou a été arrondi à zéro
-	sans objet
\$	dollars des États-Unis
€	euro
—	Solution de continuité dans la comparabilité des séries de données. Les chiffres figurant après le symbole ne constituent pas une série cohérente avec ceux des années précédentes.

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Le Rapport sur le commerce mondial 2005 débute par un bref aperçu des principales tendances du commerce international, traitant d'abord de l'évolution récente de la situation, puis des tendances observées sur le moyen terme dans le secteur pétrolier et le secteur pharmaceutique. La section II est consacrée au thème central du rapport de cette année, à savoir les normes et le commerce dans le contexte de l'OMC. Elle examine d'abord les aspects économiques des normes et du commerce, puis une série de questions institutionnelles et de questions de politique. Vient ensuite un exposé sur les normes dans le système commercial multilatéral. La section III du Rapport traite de trois questions d'actualité distinctes intéressant le commerce international. Les trois essais thématiques de cette section sont consacrés à l'utilisation de l'économie quantitative dans le règlement des différends soumis à l'OMC, au commerce international des services de transport aérien et aux délocalisations de services. L'essai sur l'utilisation de l'analyse économique quantitative dans les procédures de règlement des différends de l'OMC passe en revue les différentes techniques quantitatives et différents modèles économétriques qui ont été appliqués dans plusieurs différends juridiques soumis à l'OMC et explique l'utilisation qui a été faite de cette analyse dans un certain nombre d'affaires. L'essai sur le commerce des services de transport aérien est axé sur les caractéristiques essentielles de l'industrie et examine comment celle-ci a évolué au fil du temps. Il traite aussi des aspects économiques de ce secteur, et d'un certain nombre de questions relatives à la concurrence, à la réglementation, à la gouvernance et au commerce des services de transport aérien. Enfin, l'essai sur les délocalisations de services met l'accent sur les caractéristiques économiques de l'activité, sa portée et ses incidences, ainsi que son rapport avec l'Accord général sur le commerce des services.

I. ÉVOLUTION RÉCENTE DU COMMERCE ET QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME

La production et les échanges mondiaux ont progressé plus vigoureusement en 2004 que pendant les trois années précédentes.

La croissance du PIB mondial a été de 4% en 2004, ce qui assurait une base solide pour une accélération de la croissance du commerce mondial. Dans certaines régions, notamment l'Amérique centrale et du Sud et la Communauté d'États indépendants (CEI), il y avait plus de dix ans qu'elle n'avait pas atteint un tel niveau. Partout dans les sept régions définies dans le présent rapport, les taux de croissance de la production et des exportations ont été supérieurs aux taux annuels moyens des années 90.

Le commerce des marchandises en termes réels a progressé de 9%, ce qui est le meilleur résultat depuis 2000 et, par ordre d'importance, le troisième taux de cette dernière décennie. Comme toujours depuis la guerre, la croissance du commerce a été sensiblement supérieure à celle du PIB - en l'occurrence de 5 points de pourcentage. Cette tendance se poursuivant, le commerce devient une composante toujours plus cruciale de l'activité économique mondiale. En 2004, les entités commerçantes les plus dynamiques se situaient en Asie, en Amérique centrale et du Sud et dans la CEI. Dans toutes ces régions, les échanges commerciaux ont enregistré une croissance moyenne à deux chiffres. Le commerce de l'Afrique s'est fortement accru en moyenne, en partie sous l'effet du raffermissement des cours des produits de base, en particulier du pétrole et des métaux. Les prix du pétrole ont également eu une forte incidence sur la croissance des échanges au Moyen-Orient. En Amérique du Nord, la reprise des exportations s'est accélérée en 2004 par rapport aux années précédentes, mais la croissance a été inférieure à la moyenne mondiale. De même, la reprise de la croissance du commerce des marchandises en Europe en 2004 a été elle aussi très importante pour la croissance des échanges mondiaux, mais la croissance du commerce et de la production dans cette région est restée très inférieure à la moyenne mondiale.

Les variations des prix et les taux de change ont eu une grande influence sur les flux commerciaux mesurés en dollars courants. Les prix des produits primaires ont augmenté plus vite que ceux des produits manufacturés. Pour ce qui est des taux de change, l'évolution la plus notable en 2004 a été l'affaiblissement du dollar, qui s'est traduit par une nette appréciation des monnaies européennes par rapport au billet vert. Les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 21% en 2004, pour se chiffrer à 8,88 billions de dollars. En comparaison, les échanges de services commerciaux se sont accrus de 16%, atteignant 2,1 billions de dollars. En prix courants, tant le commerce des marchandises que le commerce des services ont progressé plus

vigoureusement pour la troisième année de suite, enregistrant ainsi la hausse la plus nette depuis 2000. Les combustibles dans le cas des marchandises et les transports dans le cas des services sont les secteurs où la croissance nominale a été la plus dynamique en 2004.

D'un point de vue régional, la croissance des exportations de marchandises en prix courants a été la plus forte dans la CEI, en Afrique et au Moyen-Orient, où les cours des combustibles ont joué un rôle déterminant. L'Amérique centrale et du Sud a également enregistré une forte progression de ses exportations, ce qui s'explique à la fois par la reprise économique et la hausse des cours des produits de base. Le taux de croissance nominale des exportations asiatiques, qui se situait à 25%, a également dépassé la moyenne mondiale en 2004. En Amérique du Nord et en Europe, la croissance des exportations et des importations en valeur nominale a été inférieure à la moyenne.

Certains pays en développement mais pas tous ont bénéficié du renchérissement du pétrole ces deux dernières années.

Les pays en développement en tant que groupe sont de gros exportateurs nets de combustibles, tandis que les pays développés sont importateurs nets. Du fait du renchérissement du pétrole, le groupe des pays en développement a vu ses recettes d'exportation croître, sa balance extérieure se redresser et ses termes de l'échange s'améliorer. Toutefois, le renchérissement du pétrole signifie aussi une augmentation des coûts de production dans de nombreux secteurs, comme la pétrochimie, les matières plastiques, l'aluminium et les services de transport. L'intensité pétrolière de la production tend à être plus élevée dans les pays en développement que dans les pays développés, et elle s'est accrue ces dernières décennies dans les premiers alors qu'elle baissait dans les seconds.

De plus en plus, les exportations de combustibles des pays en développement sont destinées à d'autres pays en développement. En 2002-2003, 40% de leurs exportations de pétrole sont allés à d'autres pays en développement, contre moins de 30% dans les années 90. L'incidence de la hausse des prix de l'énergie est très différente selon les pays en développement et les régions. Parmi les quatre régions en développement identifiées dans le présent rapport, seuls le Moyen-Orient et l'Afrique sont de gros exportateurs nets de combustibles. Le groupe des pays en développement d'Asie, en particulier, est devenu un gros importateur net de combustibles.

Le commerce des produits pharmaceutiques s'est développé très rapidement ces dernières années.

Depuis 2000, la croissance des exportations mondiales de produits pharmaceutiques a été quatre fois plus rapide en moyenne que celle des exportations d'autres produits chimiques et de produits manufacturés dans leur ensemble. La part des produits pharmaceutiques dans le commerce mondial a atteint quelque 200 milliards de dollars, soit 3% du total. Cette part dépasse celles des textiles et des produits sidérurgiques.

Le commerce des produits pharmaceutiques concerne principalement les pays développés, qui contribuent pour 90% aux exportations mondiales et pour plus de 80% aux importations mondiales. Les pays développés jouent un rôle de premier plan dans les activités de recherche-développement (R&D), ils bénéficient d'un haut niveau d'échanges intrasectoriels et intra-entreprises intenses et leurs dépenses de santé sont élevées par rapport à celles de pays en développement. Plusieurs facteurs expliquent l'expansion de l'industrie pharmaceutique. L'un d'eux est la forte progression de la demande dans les pays riches, stimulée par le vieillissement des populations et l'utilisation accrue des médicaments liés au «style de vie». Il faut y ajouter les regroupements d'entreprises (fusions et acquisitions), qui ont abouti à une spécialisation accrue et à une intensification des échanges intrasectoriels et intra-entreprises. La libéralisation des échanges a peut-être aussi joué un rôle, étant donné que beaucoup de pays industrialisés ont éliminé dans le cadre du Cycle d'Uruguay leurs droits de douane sur les produits pharmaceutiques, qui s'établissaient alors en moyenne à 6,2%.

II. LES NORMES COMMERCIALES ET L'OMC

Nous vivons dans un monde qui dépend beaucoup des normes de produit. Ces normes ont sur notre vie des effets que nous ne remarquons pas toujours, mais elles peuvent avoir des incidences considérables sur l'activité économique, y compris le commerce international.

Il y a d'innombrables exemples de la façon dont les normes agissent sur le monde dans lequel nous vivons. Les normes de sécurité nous permettent de consommer des produits avec un degré de confiance qu'il serait impossible d'avoir si nous devions nous fonder à chaque fois sur notre propre jugement. Dans de nombreux domaines d'activité, les règles de conduite et les normes de produit contribuent à éviter les gaspillages, les surprises désagréables et des frais considérables. Si l'on peut envoyer des télécopies dans n'importe quel pays du monde, c'est parce que les télécopieurs obéissent à un protocole commun. Si l'on peut partager des fichiers informatiques, c'est parce que les ordinateurs emploient divers équipements et logiciels normalisés. Les normes de produit se sont imposées il y a bien longtemps. À l'ère biblique, l'absence de langue commune a semé le chaos au moment de la construction de la tour de Babel. Lors du grand incendie de Baltimore en 1904, les pompiers des villes voisines n'ont pas pu participer à la lutte contre les flammes parce que leurs tuyaux n'étaient pas adaptés aux bouches d'eau.

Les normes remplissent des fonctions spécifiques très diverses. Parmi les plus importantes, on mentionnera la compatibilité et l'information. C'est au moyen de normes communes que des partenaires anonymes sur un marché peuvent communiquer, avoir des attentes communes quant à la qualité ou à l'efficacité de leurs produits et être certains que ces produits seront compatibles. Les normes sont donc indispensables pour le bon déroulement d'échanges anonymes – et par conséquent pour le bon fonctionnement du marché. Si la normalisation est nécessaire, cela ne signifie pas pour autant que toute diversité soit indésirable. Il faut donc se demander quels sont les types de normes souhaitables à l'ère de la mondialisation et quel est leur nombre optimal.

À la fin de 2004, l'Organisation internationale de normalisation (ISO) avait publié quelque 14 900 normes internationales. Perinorm, association d'offices européens de normalisation, gère une base de données qui répertorie quelque 650 000 normes (nationales, régionales ou internationales) de 21 pays. La plupart de ces normes ont été fixées par le secteur privé et beaucoup ont une portée internationale. Diverses organisations non gouvernementales (ONG) ont aussi été associées à l'élaboration de normes, de concert avec les branches d'activité et les organisations internationales compétentes, dans des domaines comme la protection de l'environnement et la responsabilité sociale des entreprises. Le renforcement de l'activité normative s'explique, entre autres, par le fait que les consommateurs exigent des produits plus sûrs et de meilleure qualité, par l'innovation technique, par l'expansion du commerce international et par les préoccupations croissantes que suscitent les questions environnementales et sociales.

Les normes internationales contribuent à assurer la compatibilité technique des produits des différents pays et à informer les consommateurs sur les produits qui viennent de l'étranger ou sur les procédés de production employés dans d'autres pays. Elles contribuent donc à réduire les coûts de transaction et facilitent le commerce international. Toutefois, l'harmonisation internationale des normes n'est pas toujours souhaitable, car elle réduit la diversité des produits. En outre, il peut être difficile de s'accorder sur une norme mondiale, car les normes locales sont souvent le résultat des prescriptions techniques spécifiques des producteurs nationaux et le reflet des valeurs sociales de la société. Par ailleurs, les normes locales peuvent avoir pour effet de protéger les producteurs du pays contre la concurrence étrangère et les entreprises peuvent donc avoir intérêt à conserver cette protection.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) élabore les règles qui régissent le commerce international, ce qui l'a inévitablement amenée à se pencher sur le rôle des normes dans le commerce international. Plusieurs accords conclus dans son cadre font référence aux normes nationales et/ou internationales. Par le jeu de son mécanisme de règlement des différends, elle a traité plusieurs affaires concernant des normes, dont certaines ont été très médiatisées, comme les affaires *CE – Amiante*, *CE – Hormones* et *États-Unis – Crevettes*. Dans le présent rapport, on examinera son rôle en matière de normalisation, les principales dispositions de ses accords portant sur les normes et la jurisprudence de l'OMC dans ce domaine. On étudiera aussi les relations entre l'OMC et les organismes nationaux et internationaux à activité normative.

L'étude des aspects économiques des relations entre les normes et le commerce international

Les normes peuvent être publiques ou privées, volontaires ou obligatoires et viser des produits ou des procédés

Les normes peuvent être classées en deux catégories, normes privées et normes publiques, même si la frontière est parfois floue. De nombreuses normes adoptées par les gouvernements ont été fixées par des branches de production. Cette distinction est importante lorsqu'on cherche à déterminer dans l'intérêt de qui les normes peuvent avoir été établies. Dans le cas des normes publiques, on postule que les intérêts de tous les intervenants dans l'ensemble de la société sont pris en compte, alors que les normes établies par le secteur privé sont conçues de manière à maximiser les profits des entreprises. Les normes adoptées par les entreprises peuvent être optimales pour l'ensemble de la société dans de nombreuses situations (par exemple lorsqu'elles assurent la compatibilité technique de produits complémentaires), mais il se peut aussi qu'il y ait divergence entre les intérêts privés et ceux de la société dans son ensemble lorsqu'il existe des externalités et que toutes les parties intéressées n'ont pas toute l'information nécessaire sur les produits.

Les normes privées sont par définition volontaires, mais les normes publiques peuvent être volontaires ou obligatoires. Lorsqu'une norme est obligatoire, seuls les produits conformes peuvent être mis en vente sur le marché. Lorsqu'une norme est volontaire, les produits non conformes peuvent aussi être offerts à la vente. Selon la terminologie de l'OMC, les normes obligatoires sont appelées règlements techniques dans l'Accord sur les obstacles techniques au commerce et peuvent revêtir la forme de mesures sanitaires et phytosanitaires relevant de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

Il importe aussi de distinguer les normes de produit et les normes de procédé. Les normes de procédé définissent les caractéristiques du processus de production. Il est rare que les procédés de production fassent l'objet d'un échange international. En revanche, les marchandises obtenues peuvent être échangées et les normes de procédé ont donc une incidence sur le système commercial multilatéral. Cette incidence «indirecte» explique en grande partie pourquoi le droit commercial multilatéral, qui traite traditionnellement des marchandises et non des procédés de production, est quelque peu désarmé face aux normes de procédé.

Les normes de procédé sont adoptées pour diverses raisons: parce qu'elles influent sur les produits (normes d'hygiène, par exemple), l'efficacité du processus de production (par exemple en cas d'externalités de réseau) ou l'environnement (normes antipollution). Dans le premier cas, elles sont prises en compte dans le produit final et ont donc un impact direct sur le commerce international. Dans la terminologie de l'OMC, ce sont les normes visant les «procédés et méthodes de production (PMP) incorporés». Dans les autres cas, les normes de procédé ne sont pas prises en compte ni incorporées dans le produit final. Néanmoins, il se peut que les consommateurs ou les gouvernements des pays importateurs se préoccupent de la façon dont un produit importé a été obtenu, par exemple parce qu'ils se soucient des conséquences des procédés de production pour l'environnement.

Les normes ont diverses fonctions. Elles peuvent accroître le bien-être sur les marchés sur lesquels la compatibilité permet d'exploiter des externalités de réseau

Les normes de compatibilité contribuent beaucoup à accroître l'efficacité économique en cas d'externalités de réseau. Parfois, la valeur d'un produit pour un consommateur ne dépend pas seulement de la quantité ou de la qualité du produit lui-même, mais aussi de la disponibilité et de la diversité des produits complémentaires et/ou du nombre de personnes qui utilisent le même produit. Par exemple, un téléphone portable est d'autant plus utile pour un client que le nombre d'abonnés employant le même réseau ou un réseau compatible est grand. Un ordinateur est d'autant plus utile qu'il y a de logiciels compatibles disponibles sur le marché. Toutefois, le manque d'information sur la taille du réseau, les différentes préférences et les stratégies commerciales des entreprises peuvent déboucher sur une situation suboptimale: il se peut que l'offre de certaines variantes soit pléthorique et que le réseau soit trop petit, ou que les utilisateurs diffèrent l'adoption d'une nouvelle technologie ou, au contraire, adoptent hâtivement une technologie inférieure de peur d'être marginalisés. Dans tous ces cas, la normalisation permet à la branche de production concernée de résoudre le problème de la coordination entre les consommateurs.

Il n'est en général pas nécessaire que les pouvoirs publics interviennent dans les industries de réseau, car il est probable que les forces du marché donneront spontanément naissance à des normes de compatibilité. Ces industries se caractérisent par un phénomène de basculement, c'est-à-dire que lorsque telle ou telle technologie atteint une masse critique elle a tendance à dominer l'ensemble du marché. C'est pourquoi les entreprises qui ont mis au point des technologies différentes peuvent soit s'entendre sur une norme commune, soit se livrer à une concurrence féroce pour atteindre la masse critique.

Les normes de compatibilité peuvent toutefois créer des problèmes de par leurs effets anticoncurrentiels. Tel sera le cas si une entreprise dominante parvient à imposer sa propre norme (la norme exclusive *de facto* de Microsoft, par exemple) et adopte un comportement anticoncurrentiel. Le rôle du gouvernement consistera alors à redresser la situation en recourant à la politique de la concurrence.

L'argument selon lequel les normes de compatibilité peuvent résoudre le problème de la coordination dans les industries de réseau et donc accroître l'efficacité du marché et le bien-être des consommateurs est aussi valable à l'échelle mondiale. Plusieurs industries de réseau, comme les télécommunications et les transports par exemple, sont des industries de portée mondiale. Elles tendent spontanément à assurer la compatibilité au niveau mondial. Dans les secteurs où le produit final est assemblé à partir de pièces et de modules, l'adoption de normes partagées permet de densifier le marché pour les fournisseurs de composants. Les entreprises peuvent alors diversifier leurs sources d'intrants, ce qui crée un marché plus concurrentiel et fait baisser les prix des intrants intermédiaires ou des composants.

Dans la pratique, il peut être plus difficile d'assurer la compatibilité au niveau international qu'au niveau national, puisqu'il faut réaliser la coordination d'un plus grand nombre de consommateurs et que ceux-ci relèvent de juridictions différentes. En outre, des considérations stratégiques en matière de commerce et de pouvoir de marché peuvent faire obstacle à la compatibilité internationale. Dans la mesure où les normes de compatibilité permettent d'exploiter des externalités de réseau à l'échelle mondiale, aident les producteurs à coordonner plus efficacement leurs activités et véhiculent des renseignements sur les préférences des consommateurs étrangers, il est probable qu'elles auront des effets positifs sur le commerce international et le bien-être.

Les normes peuvent aussi accroître le bien-être en remédiant à l'asymétrie de l'information sur les marchés ...

Il y a asymétrie de l'information lorsque les producteurs possèdent au sujet des biens qu'ils produisent des renseignements auxquels les acheteurs n'ont pas accès. Les utilisateurs (consommateurs ou entreprises qui achètent des intrants) peuvent être très désavantagés par rapport au vendeur du fait que celui-ci possède au sujet du bien ou du service qu'il offre une information dont eux-mêmes ne disposent pas. Cette asymétrie peut nuire considérablement au bon fonctionnement du marché et les normes sont un moyen de remédier au problème et donc d'accroître l'efficacité.

La sécurité des produits est un domaine important dans lequel les normes sont employées pour corriger l'asymétrie de l'information. De nombreuses prescriptions de natures diverses, allant de la conception (jouets) à la composition (produits chimiques), en passant par les méthodes de fabrication et de production (pasteurisation du lait) et par l'efficacité (casques protecteurs) s'appliquent à toutes sortes de biens de consommation: aliments, médicaments, véhicules, appareils électriques, équipements de sécurité, etc. Le coût économique des lésions et décès accidentels peut être substantiel. Aux États-Unis par exemple, il y a eu en 2003 plus de 12 millions d'accidents liés à l'emploi de biens de consommation qui ont nécessité une hospitalisation. La Commission des États-Unis pour la sécurité des produits de consommation estime le coût économique des décès et dommages corporels accidentels à quelque 700 milliards de dollars par an. Les gains qui peuvent résulter de l'adoption de normes de sécurité sont donc considérables.

... mais, si une norme bien conçue peut accroître le bien-être dans le pays qui l'impose, elle peut aussi avoir sur le commerce international des effets tels que le bien-être au niveau mondial ne s'améliore pas nécessairement.

Si les normes de sécurité obligatoires diffèrent d'un pays à l'autre, elles peuvent avoir pour effet d'accroître les échanges commerciaux ou de les réduire ou encore n'avoir sur eux aucune incidence. Le résultat dépend en grande partie de leurs effets sur les coûts relatifs des producteurs nationaux et étrangers. Toutefois, il y a de nombreux autres facteurs qui entrent en ligne de compte, tels que l'intensité de la concurrence dans les pays exportateurs et importateurs et la disposition des consommateurs de différents pays à payer plus pour avoir des produits plus sûrs.

Il est encore plus difficile de prédire les effets sur le bien-être que les effets sur le commerce international. Si l'application d'une norme entraîne une réduction des flux commerciaux dans le pays importateur, elle implique une perte de bien-être pour ce pays. Toutefois, dans la mesure où elle accroît la sécurité du produit et remédie donc à une défaillance du marché, elle a aussi des effets positifs sur le bien-être. Par conséquent, la norme optimale du point de vue du pays qui l'impose est celle qui permet d'obtenir le meilleur compromis entre l'effet négatif sur le commerce et le gain de bien-être dû à l'amélioration de la sécurité du produit. En d'autres termes, les normes de sécurité peuvent accroître le bien-être national même si elles font diminuer les importations. Leurs effets sur le bien-être des pays exportateurs peuvent être positifs ou négatifs. Si les consommateurs des pays exportateurs ont les mêmes préférences que ceux du pays importateur (c'est-à-dire s'ils préfèrent le produit conforme à des normes de sécurité plus rigoureuses), leur bien-être peut également augmenter. Dans ce cas, il y a un gain de bien-être à l'échelle mondiale malgré la contraction du commerce international. Toutefois, on ne peut pas exclure une perte de bien-être dans les pays exportateurs. En théorie du moins, les normes peuvent causer des conflits d'intérêts entre les partenaires commerciaux, même lorsqu'elles n'ont pas été conçues en vue de protéger les producteurs nationaux.

Les normes peuvent accroître le bien-être en réduisant les externalités environnementales négatives ...

Depuis quelques décennies, les gouvernements du monde entier intensifient l'activité réglementaire en vue de protéger l'environnement. Leur intervention a ici pour but d'inciter les consommateurs et les producteurs à tenir compte des effets de leurs activités sur l'environnement.

La théorie économique préconise l'emploi d'instruments fondés sur les prix (taxes ou redevances par exemple) pour gérer les externalités environnementales. Toutefois, l'analyse comparée des instruments fondés sur les prix et d'autres instruments de caractère quantitatif a montré que, dans certaines circonstances, les incitations économiques ne sont pas nécessairement les plus efficaces. De nombreux gouvernements ont préféré protéger l'environnement par la réglementation en raison de préoccupations relatives à la distribution, à la difficulté qu'il y a à estimer le coût et l'utilité de la réduction de la pollution et aux coûts du contrôle et des mesures d'exécution.

Il est probable que le choix des instruments de politique environnementale différera selon les pays. Certains États sont plus capables que d'autres d'absorber les coûts d'une politique de l'environnement. Les producteurs et les consommateurs dont le revenu moyen est faible sont aussi moins capables et moins désireux de supporter ces coûts. Les populations pauvres vivent dans une grande incertitude quant à leur avenir et sont donc réticentes à investir à long terme, or la protection de l'environnement est essentiellement un investissement à long terme. Pour ces diverses raisons, les pays industrialisés ont en général des normes environnementales plus rigoureuses que les pays en développement.

... mais là encore, leurs effets sur le commerce international et sur le bien-être mondial sont ambivalents. Ils peuvent être positifs ou négatifs selon que les externalités sont locales ou transfrontières, selon qu'elles sont liées à la production ou à la consommation et selon que la norme est obligatoire ou volontaire.

Les effets des normes environnementales sur le commerce international dépendent de la nature de l'externalité environnementale – selon qu'elle est liée à la production ou à la consommation et qu'elle est locale ou transfrontières – et de la nature (volontaire ou obligatoire) des normes appliquées aux produits ou aux procédés. Les effets des normes en rapport avec des externalités liées à la production peuvent différer selon que ces normes visent à la fois les producteurs étrangers et les producteurs nationaux ou seulement les producteurs nationaux.

Dans le cas d'externalités liées à la production localisées, il est logique d'appliquer les normes obligatoires seulement aux producteurs nationaux et les normes volontaires aux producteurs étrangers.

Dans la pratique, on craint que l'application des normes obligatoires aux seuls producteurs nationaux incite ceux-ci à installer leurs usines dans des pays où les normes sont moins rigoureuses, et même qu'il y ait un certain nivellement par le bas si les gouvernements rivalisent en abaissant les normes environnementales pour préserver l'emploi et attirer des investissements. Toutefois, cette hypothèse, si elle est théoriquement plausible, est rarement confirmée par les faits.

L'application de normes de procédé obligatoires à des producteurs étrangers soulève deux grandes préoccupations. Premièrement, il se peut qu'une norme nationale imposée à des producteurs étrangers ne soit pas efficiente au niveau mondial du fait que les coûts des techniques de production diffèrent selon les pays. Deuxièmement, il faut se demander qui contrôlera et fera respecter les normes dans le cas des marchandises importées, puisque ces marchandises sont produites à l'étranger.

Les normes de procédé volontaires complétées par une politique d'étiquetage laissent les producteurs étrangers libres de choisir leurs procédés. Toutefois, quelle que soit leur décision, ils peuvent être affectés par la politique d'étiquetage si celle-ci modifie les prix relatifs des produits étiquetés et non étiquetés. Si des fournisseurs étrangers veulent vendre sur un marché soucieux de l'environnement, des problèmes de contrôle et de respect des normes de procédé se posent de la même manière que dans le cas de figure précédent.

Les normes de produit visant une externalité liée à la consommation ont des incidences tant sur les produits d'origine nationale que sur les produits importés. On pourrait faire valoir qu'*a priori* il n'y a pas de raison qu'elles favorisent les entreprises nationales. Toutefois, comme l'appréciation des questions environnementales diffère selon les pays, ce qui se traduit par l'adoption de normes différentes, les entreprises étrangères peuvent être davantage pénalisées, de la même manière que dans le cas des normes de sécurité.

S'agissant des externalités environnementales transfrontières, il est probable qu'aucune norme ne sera optimale puisque les pays ne tiendront pas compte des effets de leurs actions sur les autres pays.

Face à des externalités environnementales transfrontières, il est peu probable qu'un pays puisse, individuellement, mettre au point des instruments optimaux, car il faudrait pour cela qu'il tienne compte de l'impact environnemental sur les autres pays. La collaboration internationale est donc souhaitable.

Pour résumer, les normes visant à accroître l'efficacité du marché ont des effets complexes sur le commerce international.

Les effets des normes sur la structure et le volume des échanges commerciaux sont en général complexes et doivent être analysés au cas par cas. Le plus souvent, les normes ont une incidence à la fois sur les consommateurs et sur les producteurs. Elles peuvent influencer sur la disposition des consommateurs à payer pour des variétés de produits conformes dans la mesure où elles modifient la façon dont ils perçoivent et apprécient ces variétés. Elles peuvent aussi influencer sur le coût de la fabrication de produits conformes et donc sur le prix auquel les producteurs seront disposés à les offrir. Enfin, elles peuvent modifier les flux commerciaux si elles ont des effets différents sur l'offre et la demande de variétés importées et de variétés d'origine nationale. Cela peut être le cas, par exemple, si les producteurs étrangers offrent des variétés différentes de celles des producteurs nationaux ou si les normes n'ont pas le même impact sur leur prix de revient.

Pour élaborer des normes, les gouvernements ont besoin d'informations provenant tant des consommateurs que des producteurs. Toutefois, les producteurs peuvent avoir intérêt à influencer la conception des normes pour obtenir un avantage artificiel par rapport à leurs concurrents étrangers. S'ils y parviennent, la norme adoptée aura tendance à réduire tant les échanges internationaux que le bien-être ...

Les effets des normes sur le commerce international se répercutent sur le bien-être des pays, y compris celui du pays qui adopte la norme. Pour concevoir des normes optimales, les gouvernements ont besoin d'informations provenant tant des producteurs que des consommateurs. Les producteurs peuvent avoir intérêt à influencer

sur le processus de façon que les normes pertinentes aient pour effet non seulement de cibler l'externalité environnementale ou la sécurité du produit, mais aussi de leur donner un avantage compétitif artificiel par rapport aux producteurs étrangers. Si une norme a été conçue dans un but protectionniste, elle réduira les flux d'échanges commerciaux et le bien-être aux niveaux mondial et national.

... en revanche, des normes sans visées protectionnistes peuvent accroître le bien-être même si elles font diminuer les échanges commerciaux.

Les normes qui ont pour effet de réduire les échanges commerciaux n'ont pas nécessairement pour effet de réduire le bien-être, en particulier si elles ont été conçues dans le but d'atténuer l'incidence négative sur le bien-être d'une défaillance du marché. Ainsi, des normes qui améliorent l'information à la disposition des consommateurs, qui renforcent la sécurité des consommateurs ou qui réduisent les effets négatifs des externalités environnementales, par exemple, peuvent fort bien accroître le bien-être au niveau national même si elles ont des effets négatifs sur le commerce international. Il peut donc être dans l'intérêt d'un pays de fixer des normes visant à accroître le bien-être de sa population et ayant pour effet secondaire de réduire les échanges.

L'harmonisation et la reconnaissance mutuelle sont deux approches de la normalisation sur les marchés internationaux, qui peuvent avoir des effets très différents ...

Les normes différenciées selon les pays, même si elles sont optimales par rapport à tel ou tel objectif national, peuvent entraver le commerce international. Elles peuvent réduire les possibilités d'arbitrage international et être plus onéreuses pour les entreprises étrangères que pour les entreprises nationales. Lorsqu'un pays s'ouvre au commerce extérieur, les normes préexistantes peuvent devenir suboptimales du fait qu'elles risquent de se traduire par des possibilités d'échanges perdues. Les décideurs ont le choix entre plusieurs moyens pour réduire les obstacles techniques au commerce: harmonisation intégrale, harmonisation des prescriptions essentielles, équivalence et reconnaissance mutuelle des normes de produit.

L'harmonisation complète signifie que les pays intéressés se concertent afin de définir l'objectif et de formuler les dispositions techniques détaillées nécessaires pour atteindre cet objectif. Dans le cas de la reconnaissance mutuelle, les pays se contentent d'accepter les normes de leurs partenaires. L'équivalence est une reconnaissance unilatérale. Toutefois, comme la reconnaissance mutuelle peut entraîner un nivellement par le bas, en général elle ne se pratique qu'entre pays ayant des objectifs équivalents. Si des pays veulent seulement éviter la divergence des objectifs, ils peuvent se contenter d'harmoniser certaines prescriptions essentielles et d'accepter (reconnaître mutuellement) les spécifications de conception et autres détails techniques de leurs partenaires.

S'agissant des normes sur les marchés caractérisés par des externalités de réseau, la théorie économique donne à entendre que la libéralisation du commerce international devrait en principe entraîner une harmonisation à l'initiative des groupes industriels, les coalitions d'entreprises se réorganisant au niveau international pour tirer parti des économies d'échelle dans le cadre d'une spécialisation économique plus poussée. Dans ce cas de figure, le rôle de l'État devrait être uniquement d'empêcher les pratiques anticoncurrentielles.

... et a priori rien ne permet de prédire leurs effets sur le bien-être.

On ne peut pas dire *a priori* si l'harmonisation est préférable à la reconnaissance mutuelle du point de vue du bien-être national ou mondial. Lorsque des normes visant des externalités transfrontières (externalités environnementales ou de réseau) sont fixées au niveau national, il est probable qu'elles seront inefficaces. En pareil cas, la collaboration internationale serait bénéfique même si l'harmonisation n'est pas nécessairement la solution optimale.

La théorie économique ne permet pas non plus d'affirmer que l'harmonisation des normes de produit fait davantage augmenter le commerce international que la reconnaissance mutuelle. L'avantage de l'harmonisation est qu'elle rend homogènes les produits de différents pays, qui deviennent donc plus facilement interchangeables tant pour les producteurs que pour les consommateurs. Cela peut faciliter les échanges internationaux en rassurant les acheteurs du pays importateur au sujet de la qualité des produits, en améliorant la compatibilité des produits étrangers avec les produits d'origine nationale et en intensifiant la concurrence. Toutefois,

l'harmonisation peut aussi réduire la diversité de l'offre. Dans la mesure où la demande de produits étrangers est motivée par le goût de la diversité, la différenciation réduite des produits pourrait entraver les échanges internationaux. L'autre avantage de la reconnaissance mutuelle est qu'elle permet à chaque entreprise de choisir une norme et ensuite de vendre ses produits sur tout le marché régional. Ainsi, sauf si les consommateurs ont une préférence pour les produits conformes à la norme nationale, toute entreprise établie dans la région peut librement accéder à l'ensemble du marché régional sans devoir engager les frais nécessaires pour se conformer à une norme harmonisée. Par contre, si une norme est harmonisée, la mise en conformité peut être plus coûteuse pour les entreprises de certains pays et donc constituer une entrave au commerce.

La nécessité de multiplier les essais pour contrôler la conformité à différentes prescriptions techniques accroît les coûts de transaction et peut entraver le commerce international.

Que les normes soient harmonisées ou non, les exportateurs peuvent être contraints de vérifier ou de faire certifier la conformité de leurs produits pour chacun des pays vers lesquels ils exportent. Cela peut accroître sensiblement les coûts des exportations. Pour réduire ces coûts, un certain nombre d'accords régionaux de reconnaissance mutuelle des procédures d'évaluation de la conformité ont été négociés. Ces accords ne peuvent que faciliter le commerce entre les pays qui y sont parties, mais ils peuvent être un obstacle pour les pays tiers.

Les données relatives à l'impact des normes sur le commerce international sont lacunaires mais donnent néanmoins quelques indications utiles.

La plupart des auteurs d'études empiriques ont dû se fonder sur un nombre restreint de bases de données pour mesurer l'activité normative. Toutefois, ces données ne sont généralement pas classées d'une manière correspondant aux différentes fonctions économiques des normes. Seules certaines d'entre elles permettent de déterminer si les normes sont volontaires ou obligatoires, nationales ou internationales. Il est parfois possible de savoir à quel secteur une norme s'applique, mais pas toujours de déterminer si elle vise tous les produits de ce secteur ou seulement une partie d'entre eux. En outre, l'exactitude et la mise à jour des données dépendent généralement de la bonne volonté des pays interrogés. Enfin, le nombre d'études empiriques est assez limité. Il faut tenir compte de ces différentes réserves pour l'interprétation des résultats de la littérature empirique consacrée aux effets des normes sur le commerce international.

Les branches de production caractérisées par des externalités de réseau ont tendance à multiplier les normes, tandis que les règlements techniques visent principalement à remédier à l'asymétrie de l'information.

Si l'activité normative est intense dans les industries qui se caractérisent par des externalités de réseau, l'essentiel des règlements techniques semble être conçu pour remédier à divers types de problèmes liés à l'asymétrie de l'information. Sur certains des principaux marchés, ces règlements visent un très grand nombre de lignes tarifaires et une forte proportion des importations et peuvent donc avoir un effet négatif sur le commerce international. Par exemple, le Brésil, les États-Unis et l'Australie appliquent des mesures techniques qui visent des milliers de lignes tarifaires au niveau de la position à six chiffres du SH. La proportion des importations visées par de telles mesures va de la moitié environ du total au Brésil à un tiers aux États-Unis et en Chine.

Les normes n'ont pas pour effet d'accroître sensiblement les prix de revient des grandes entreprises des pays de l'OCDE, mais pourraient créer davantage de difficultés pour les petites entreprises. En ce qui concerne les entreprises des pays en développement, le tableau est beaucoup plus contrasté - les coûts varient énormément selon les pays et dépendent de toutes sortes de facteurs.

Les effets de hausse des coûts ou des prix que peuvent avoir les normes ne paraissent pas être une préoccupation majeure dans les pays de l'OCDE. Dans l'ensemble, les entreprises interrogées n'ont pas signalé de problème majeur pour ce qui est du respect des règlements des autres pays de l'OCDE, si ce n'est que les petites entreprises semblent avoir plus de difficultés que les grandes. En ce qui concerne le coût de la mise aux normes pour les entreprises des pays en développement, le tableau est contrasté. D'après les enquêtes, le coût que ces entreprises doivent supporter pour satisfaire aux prescriptions techniques des principaux pays développés serait considérable et pourrait presque doubler leur prix de revient. Toutefois, les études de cas montrent que le coût de la mise aux normes et les gains qu'on peut en retirer varient considérablement selon les entreprises et les

pays et dépendent de nombreux facteurs tels que la structure de la branche de production, la possibilité d'une action collective, l'importance attachée par les consommateurs à la sécurité, etc.

Les premiers éléments dont on dispose pour comparer l'efficacité de la reconnaissance mutuelle et de l'harmonisation telles qu'elles ont été pratiquées dans l'Union européenne donnent à penser que la reconnaissance mutuelle permet d'accroître davantage le commerce international.

Il y a encore très peu d'études empiriques des effets des normes sur le commerce international, ce qui est dû à la difficulté de la question et à la nature des données. Une des approches employées pour quantifier l'impact des normes sur le commerce international consiste à déterminer si les effets des normes nationales sur le commerce international diffèrent de ceux des normes harmonisées au plan international. Toutes les études empiriques fondées sur cette approche emploient comme variable explicative le nombre de normes de produits spécifiques et le nombre de normes partagées dans une branche de production. L'idée est que les normes nationales peuvent stimuler ou entraver les échanges selon qu'elles entraînent ou non une réduction du coût de l'information supérieure au coût de l'adaptation pour les fournisseurs étrangers. A priori, les normes harmonisées devraient faciliter les échanges sauf dans la mesure où elles réduisent la diversité de l'offre. Toutefois, cette spécification des modèles empiriques ne permet pas de tenir compte de plusieurs aspects importants des normes, tels que leur rôle en tant que remède aux défaillances du marché, leur incidence sur le coût de la mise en conformité, leur complexité technique ou leur caractère plus ou moins novateur. Tous ces facteurs peuvent avoir des effets notables sur les échanges internationaux. En outre, les modèles économétriques employés sont souvent établis pour la circonstance et n'ont pas de base théorique. Néanmoins, quelques résultats intéressants ont été obtenus. Le plus important est que l'adoption de normes, même si elles sont purement nationales, peut accroître les échanges. D'après une estimation, lorsque le nombre de normes partagées augmente de 10%, les échanges bilatéraux augmentent de 3%.

Une autre approche destinée à quantifier l'impact de l'élimination des obstacles techniques au commerce a été de comparer les effets de l'harmonisation et ceux de la reconnaissance mutuelle des normes de produit sur le commerce international. Les premiers résultats d'une analyse portant sur l'Union européenne donnent à penser que la reconnaissance mutuelle stimule plus les échanges que l'harmonisation.

Selon certains auteurs, les mesures SPS sont généralement trop restrictives – les risques liés à l'introduction de parasites par l'importation devraient être très élevés pour justifier certaines d'entre elles. Toutefois, il apparaît aussi que l'adoption de certaines normes de qualité et de sécurité fait que les producteurs sont mieux placés pour accroître leur part du marché mondial.

Les analyses en termes de bien-être concluent qu'en général les mesures SPS sont trop restrictives et entraînent une perte de bien-être dans les pays importateurs. Selon ces études, il faudrait que le risque sanitaire ou les pertes liés à l'introduction de parasites par des produits d'importation soient extrêmement élevés pour justifier certains régimes réglementaires en place. Toutefois, la grille d'analyse employée a été contestée car il se peut que, dans certains cas, les autorités réglementaires n'aient aucun moyen de faire un calcul de probabilité crédible et aient donc plus d'aversion pour le risque que ne le postulent les auteurs des études.

Les conclusions relatives à l'impact des mesures SPS sur le commerce extérieur des pays en développement sont aussi contradictoires. Il est arrivé que des pays ne puissent pas exporter vers certains marchés pour des motifs sanitaires ou phytosanitaires, ce qui se traduit par des coûts substantiels sous forme de manque à gagner et de perte de parts de marché. Toutefois, le durcissement des normes a aussi pour effet d'amplifier les forces et les faiblesses fondamentales de la chaîne d'approvisionnement et, par conséquent, son impact sur la compétitivité diffère selon les pays. Certains pays sont en mesure d'utiliser des normes de qualité et de sécurité élevées pour se repositionner sur le marché mondial.

Les différences en matière de normes environnementales ne semblent généralement pas provoquer de nivellement par le bas ni favoriser l'apparition de havres de pollution.

Apparemment, les normes environnementales n'ont pas d'effets notables sur les échanges commerciaux et les flux d'investissement, mais quelques études récentes confirment partiellement l'hypothèse du havre de

pollution. Toutefois, la solidité de leurs conclusions laisse à désirer. L'hypothèse du « nivellement par le bas » a été moins explorée, mais les quelques études qui existent donnent à penser que le comportement des autorités réglementaires n'est guère influencé par ce genre de considérations.

Institutions et politiques

L'information relative à la normalisation au niveau international est assez détaillée et facilement accessible mais, dans de nombreux pays, il est difficile d'avoir une image complète de la situation au niveau national. Néanmoins, il est manifeste que les approches de la normalisation évoluent.

En dehors du système institutionnel composé notamment de l'ISO et de quelques autres organismes de normalisation internationaux, l'information est éparse et souvent lacunaire. Toutefois, le tour d'horizon effectué montre que les approches de la normalisation évoluent, y compris aux niveaux national et régional.

Aujourd'hui, les organismes à activité normative doivent privilégier l'élaboration de normes volontaires plutôt qu'obligatoires, suivre de plus près l'évolution du marché, s'appuyer davantage sur les normes internationales et participer plus activement aux activités internationales de normalisation. En raison de cette évolution, les organisations internationales à activité normative jouent un rôle de plus en plus important.

Au niveau régional, plusieurs initiatives visant à limiter les effets de restriction des échanges des obstacles techniques au commerce ont été prises ou annoncées. C'est probablement en Europe que l'intégration des normes et des règlements techniques est la plus avancée.

Les offices de normalisation de la plupart des pays industriels font aujourd'hui partie d'un réseau mondial. En Europe, par exemple, les offices des pays membres sont obligés de reprendre les normes européennes, et les organismes responsables de la normalisation à l'échelle européenne transposent les normes internationales.

L'évolution de l'approche de la normalisation pousse les gouvernements des pays en développement à réformer et à renforcer leurs infrastructures dans ce domaine.

Tant la nécessité d'un cadre normatif que la capacité de l'administrer dépendent de facteurs qui sont corrélés avec le niveau de développement de chaque pays. Dans de nombreux pays en développement, ce cadre fait défaut ou est rudimentaire. Les organismes nationaux de normalisation sont souvent des administrations qui connaissent mal les marchés et sont orientées vers l'intérieur.

À la fin de 2002, les organismes à activité normative d'Afrique avaient élaboré en moyenne 1 281 normes seulement, contre 15 407 en Europe occidentale. Certains pays en développement cherchent à s'intégrer dans le système. La Malaisie, par exemple, a aligné quelque 40% de ses normes sur les normes internationales. Toutefois, de nombreux pays à faible revenu ou en transition sont restés à l'écart et leurs institutions nationales ne font pas partie du réseau international. Plus de la moitié des PMA n'ont aucun contact officiel avec l'ISO, qui est l'organisation internationale la plus importante dans le domaine de la normalisation.

Le processus d'élaboration de normes volontaires fondées sur un consensus et en particulier les modalités employées par l'ISO et bon nombre des organismes qui en font partie sont régis par les codes de pratique de l'OMC et de l'ISO.

Ce processus est composé de plusieurs activités distinctes mais étroitement liées entre elles. Il est assez ouvert et transparent, mais les producteurs, qui ont des priorités claires et sont normalement mieux organisés que les consommateurs, y jouent généralement un rôle moteur. Dans certains pays industriels, l'État finance des organismes de défense des consommateurs pour accroître leur participation.

Face aux initiatives de normalisation privées, plus informelles, les organismes officiels de normalisation craignent que leur processus structuré ne soit trop lent. La tendance générale est à la séparation des activités normatives et des activités de réglementation, les premières étant confiées au secteur privé et les secondes au secteur public. Toutefois, la frontière entre les processus public et privé est parfois floue.

L'organisation du processus de normalisation est très différente selon les pays.

De façon générale, les règlements concernant la sécurité, la santé et l'environnement sont établis par les pouvoirs publics. Toutefois, il est fréquent que les mesures spécifiques à prendre pour répondre aux objectifs qui y sont fixés soient définies dans des normes techniques élaborées par des organismes privés. En Europe par exemple, les règlements officiels renvoient souvent à des normes d'origine privée.

Dans les pays pauvres, les organismes de normalisation sont généralement des institutions publiques et le secteur privé est rarement associé à leurs activités. Dans plusieurs pays, notamment en Afrique, dans la CEI et au Moyen-Orient, la part des normes nationales obligatoires dépasse 50% du nombre total des normes publiées.

Il est essentiel d'améliorer la participation des pays en développement aux activités normatives internationales.

Cette nécessité est reconnue depuis plusieurs décennies et de nombreuses initiatives ont été prises pour améliorer la situation. Toutefois, les données les plus récentes donnent à penser qu'elles n'ont pas encore eu beaucoup d'effets. Les principales difficultés des pays en développement à cet égard semblent être dues au manque d'experts compétents pouvant participer à l'aspect technique de l'élaboration des normes et au peu d'intérêt du secteur privé.

L'évaluation de la conformité n'est pas un obstacle au commerce en soi, mais une réalité quotidienne pour toute transaction commerciale. Toutefois, ses modalités peuvent avoir des effets notables sur la compétitivité et l'accès aux marchés.

Les acheteurs et les autorités réglementaires veulent s'assurer que les prescriptions et normes imposées aux fournisseurs sont respectées. Les coûts de transaction qui en résultent sont parfois plus élevés pour les fournisseurs étrangers que pour les fournisseurs nationaux.

Au sens strict, l'évaluation de la conformité englobe les essais, les inspections et la certification ainsi que la déclaration de conformité des fournisseurs soit, en d'autres termes, diverses activités qui concernent les caractéristiques du produit lui-même. Dans un sens plus général, elle englobe aussi le domaine de la métrologie, car l'utilisation d'étalons est indispensable pour toute forme d'évaluation de la conformité faisant intervenir une mesure et pour l'accréditation (examen de la compétence des organismes d'évaluation de la conformité).

Le degré auquel l'évaluation de la conformité à un règlement peut faire obstacle au commerce dépend en grande partie de la marge de manœuvre dont bénéficient les exportateurs pour le choix de l'organisme des activités et des procédures d'évaluation. Même si le pays importateur se montre assez souple en ce qui concerne le lieu et les modalités, l'évaluation peut être coûteuse pour les fournisseurs étrangers; son coût dépendra de la disponibilité, du prix et de la reconnaissance internationale des services d'évaluation compétents.

Idéalement, il faudrait qu'une seule attestation de conformité aux prescriptions réglementaires soit nécessaire, que l'évaluation soit aussi peu coûteuse que possible et qu'elle soit reconnue sur tous les marchés. Cela exige d'avoir confiance dans les travaux des organismes d'évaluation étrangers et la coopération multilatérale permet d'établir un tel climat de confiance. La coopération est facilitée par l'application de normes harmonisées concernant les pratiques optimales d'évaluation de la conformité, telles que les guides internationaux et les normes élaborés par le Comité pour l'évaluation de la conformité de l'ISO (CASCO).

Plusieurs systèmes internationaux et régionaux ont été mis en place dans le but de créer des réseaux d'organismes d'évaluation de la conformité auxquels tous les membres peuvent se fier.

La coopération en matière d'accréditation s'est révélée particulièrement utile pour réduire au minimum les efforts de coordination bilatéraux à faire si l'on veut que les modalités d'évaluation de la conformité d'autres pays inspirent confiance. Par exemple, la Coopération internationale sur l'agrément des laboratoires d'essais (ILAC) a élaboré un accord de reconnaissance mutuelle «mondial» auquel sont parties ses 46 membres de plein droit.

La participation à des arrangements internationaux plus larges est souvent précédée d'une coopération à l'échelle régionale, surtout parce que les pays voisins sont souvent les principaux partenaires commerciaux. Cependant, une coopération véritable entre des pays ayant des niveaux de développement différents n'est pas toujours facile.

La coopération régionale peut aussi contribuer à résoudre le problème de l'absence totale ou partielle de capacités dans les petits pays et les pays pauvres. Par exemple, seuls deux pays d'Afrique australe (Maurice et Afrique du Sud) ont des organismes nationaux d'accréditation et la coopération dans le cadre de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) est essentielle pour les autres membres.

Dans les pays en développement, les services d'évaluation de la conformité sont souvent insuffisants, coûteux et fournis par des administrations publiques centralisées.

L'offre commerciale de services d'évaluation de la conformité, tels que les essais, l'inspection et la certification, peut être insuffisante pour diverses raisons, notamment l'application d'une politique restrictive, l'étroitesse du marché local, le coût élevé des intrants et la pénurie de personnel qualifié. Au contraire, dans un pays comme les États-Unis, le secteur des laboratoires d'essais a progressé d'environ 11% ces dernières années. Selon une estimation prudente, ses recettes dépasseraient les 9 milliards de dollars par an.

Les pays en développement reçoivent une assistance technique internationale, régionale ou bilatérale considérable pour la mise en place de l'infrastructure d'évaluation de la conformité dont ils ont besoin. En général, on donne la priorité à l'évaluation de la conformité des produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour le pays concerné, lorsque les fournisseurs doivent satisfaire aux exigences rigoureuses des principaux pays d'exportation en la matière. Cela dit, lorsqu'un pays importateur a des exigences particulièrement rigoureuses, l'évaluation de la conformité peut être difficile même pour des pays qui disposent d'une infrastructure solide.

Le coût de l'évaluation de la conformité peut être plus élevé pour les exportateurs en raison de plusieurs facteurs: (i) difficulté d'obtenir des renseignements sur les prescriptions en matière d'évaluation et les fournisseurs accrédités de ces services; (ii) obligation de refaire des évaluations de conformité qui ont déjà été faites pour le marché intérieur ou de les compléter; (iii) modalités d'évaluation plus coûteuses pour les exportateurs que pour les producteurs nationaux en raison, par exemple, des coûts de transport et de communication plus élevés; et (iv) retards administratifs qui peuvent être dus par exemple au rejet des rapports d'analyse et autres documents, à des demandes de compléments d'information ou, même lorsque les dossiers sont en règle, au fait que les autorités du pays importateur n'ont pas l'habitude de traiter les demandes du pays exportateur concerné.

L'analyse d'un certain nombre d'accords de reconnaissance mutuelle (ARM) intergouvernementaux, bilatéraux ou plurilatéraux, montre que les engagements concernant l'acceptation mutuelle des résultats des évaluations de la conformité aux normes dans les secteurs de la santé, la sécurité et l'environnement sont en général très limités.

Les ARM sont plus couramment conclus entre des pays avancés ayant un niveau de développement similaire. D'après la base de données de l'OMC, seuls 5% des ARM notifiés au titre de l'article 10.7 de l'Accord OTC incluent des partenaires africains. Plus de la moitié des accords notifiés (53%) sont des accords entre pays développés exclusivement.

Il existe une multitude de publications décrivant les mécanismes institutionnels et les concepts employés en matière d'évaluation de la conformité, au point qu'on risque de s'y perdre. Toutefois, la notification systématique des procédures d'évaluation de la conformité en tant qu'obstacles au commerce ou de leur coût pour les exportateurs est extrêmement rare. Cela vaut en particulier pour les pays en développement, pour lesquels on dispose tout au mieux de quelques données isolées. Il y a notamment très peu d'analyses comparées des pratiques d'évaluation de la conformité entre secteurs ou pays.

Faute de données sur le coût de l'évaluation de la conformité et le financement des organismes chargés de cette évaluation, il est difficile de déterminer l'utilité réelle d'un réseau international d'évaluation de la conformité qui devient de plus en plus complexe.

Les normes et le système commercial multilatéral

Les disciplines multilatérales visant les normes ont pour but d'établir un juste équilibre entre les engagements pris dans le cadre de l'OMC en matière de libéralisation du commerce et d'autres objectifs de politique publique.

Les Membres de l'OMC se sont engagés à faire en sorte que les normes et les règlements techniques ne créent pas d'obstacles non nécessaires au commerce international, tout en reconnaissant qu'il ne fallait pas empêcher les gouvernements d'employer des normes pour atteindre d'autres objectifs légitimes. Cela implique qu'en cas de différend, un groupe spécial peut être appelé à faire la distinction entre une norme «légitime» et une norme «illégitime», c'est-à-dire incompatible avec le droit de l'OMC.

Les Accords OTC et SPS visent à assurer que, lorsqu'ils emploient des normes à des fins non liées au commerce international, les gouvernements veillent à ce qu'elles désorganisent aussi peu que possible le commerce extérieur compte tenu de l'objectif qui les sous-tend. Les principes du traitement NPF et du traitement national sont importants à cet égard, parce qu'ils interdisent l'application de normes qui se traduiraient par un traitement moins favorable des fournisseurs étrangers que des fournisseurs nationaux. Le mécanisme de règlement des différends permet aux pays de régler leurs désaccords au sujet de la compatibilité de telle ou telle norme avec les dispositions des Accords OTC et SPS et avec les obligations découlant du GATT de 1994.

Même si les gouvernements adhèrent à l'engagement de faire en sorte que les normes ne soient pas discriminatoires et restreignent le moins possible les échanges commerciaux, il peut y avoir des désaccords au sujet de tel ou tel cas d'espèce.

Il n'est pas toujours facile de distinguer une norme «légitime» d'une norme «illégitime». Alors qu'un droit de douane a manifestement pour objectif et pour effet d'établir une discrimination entre les produits importés et les produits d'origine nationale, il peut être très difficile dans la pratique de déterminer le but et l'effet d'une norme. Les gouvernements peuvent soutenir qu'ils ont imposé une norme pour corriger une défaillance du marché alors qu'en réalité cette norme a été conçue pour donner aux producteurs nationaux un avantage comparatif artificiel. En d'autres termes, une norme peut être un instrument protectionniste déguisé. Il convient de souligner que cela n'est pas nécessairement dans l'intérêt général du pays qui l'impose puisqu'en général les politiques protectionnistes sont préjudiciables aux consommateurs. Comme les gouvernements consultent souvent les producteurs concernés avant d'élaborer une norme, il est fort possible que ceux-ci détournent le processus dans leur propre intérêt.

De plus, les normes «légitimes» peuvent avoir pour effet de réduire le commerce international si elles accroissent le coût des transactions. D'un point de vue économique, une norme bien conçue correspond au meilleur compromis possible entre les effets positifs dus à l'amélioration du fonctionnement du marché, d'une part, et le coût de son application et de ses éventuels effets négatifs sur le commerce, d'autre part. Cette notion d'équilibre est présente dans la jurisprudence de l'OMC. Le GATT ne contient pas de dispositions admettant expressément l'emploi d'un tel critère, mais la recherche d'un équilibre entre divers facteurs a été expressément mentionnée dans les affaires où l'article XX d) du GATT a été invoqué, pour l'interprétation du terme «nécessaire». Les facteurs pris en considération dans la jurisprudence sont très proches de ceux sur lesquels s'appuie la théorie économique et sont par exemple les effets positifs de la norme par rapport à l'objectif visé et ses éventuels effets négatifs sur le commerce international.

En cas de différend relatif à une norme, il n'y a généralement pas de désaccord quant à la légitimité de l'objectif de politique publique que le défendeur fait valoir. La protection de la santé des personnes ou des animaux ou la préservation de l'environnement sont des objectifs auxquels la plupart des pays adhèrent. Toutefois, il peut y avoir désaccord, au sein d'une société ou entre différents pays, quant au degré de protection souhaitable. L'existence d'un lien entre un produit pouvant faire l'objet d'échanges et l'objectif poursuivi, ou la véritable

nature de ce lien peuvent aussi être contestés. Enfin et surtout, il peut y avoir désaccord au sujet de l'efficacité d'un instrument, tel qu'une norme, comme moyen d'atteindre tel ou tel objectif. Dans la pratique, les plaintes concernant toute question de ce genre peuvent exiger une quantité considérable de données techniques.

Les données scientifiques peuvent jouer un rôle important pour la clarification de ces questions. D'ailleurs, l'Accord OTC et plus encore l'Accord SPS prescrivent l'emploi de données scientifiques pour établir des liens entre le commerce extérieur et les objectifs de politique publique et l'adéquation de telle ou telle norme à telle ou telle situation. On peut toutefois se demander si le mécanisme de règlement des différends de l'OMC est toujours à même d'évaluer les preuves scientifiques fournies par les parties ou par les experts indépendants.

Dans la pratique, les règles doivent tenir compte de la réalité, à savoir que la maximisation du bien-être national ne coïncide pas toujours avec celle du bien-être mondial quand il s'agit des normes.

La notion de «niveau de protection approprié» est étroitement liée à celle de «maximisation du bien-être national». L'OMC est une organisation multilatérale et son rôle a souvent été défini en termes de maximisation du bien-être mondial. Toutefois, dans le domaine des normes, poursuivre cet objectif peut être difficile dans la pratique car cela voudrait dire pondérer les différents «niveaux de protection appropriés» des différents Membres.

Les préférences des consommateurs jouent un rôle essentiel dans l'analyse économique, lorsqu'on cherche à définir une politique appropriée. En fait, l'intervention du gouvernement dans le processus de formulation des normes est justifiée avant tout lorsque les intérêts des producteurs ne coïncident pas avec ceux des consommateurs. Il est probable que les preuves scientifiques influent sur la position des consommateurs, ce qui soulève des questions importantes concernant l'accessibilité, la qualité et la validité de ces preuves. Les gouvernements peuvent jouer un rôle important à cet égard en communiquant dûment les preuves scientifiques disponibles aux consommateurs.

L'harmonisation internationale des normes n'est pas toujours optimale du point de vue économique, bien que les règles de l'OMC encouragent les Membres à employer des normes internationales. Cela n'est pas nécessairement contradictoire.

L'analyse économique montre que l'harmonisation internationale des normes n'est pas toujours souhaitable, que ce soit du point de vue national ou du point de vue mondial. Les Accords de l'OMC encouragent les Membres à élaborer et à employer des normes internationales. En particulier, les pays qui appliquent une norme internationale sont présumés suivre des politiques compatibles avec les règles de l'OMC telles qu'elles sont définies dans les Accords SPS et OTC. Faut-il en conclure que les Accords de l'OMC contredisent la théorie économique? Pas nécessairement, car ces deux accords tolèrent les écarts par rapport aux normes internationales dans des circonstances bien précises. De plus, l'harmonisation présente des avantages tels que la réduction des coûts de transaction et la possibilité de faire des économies d'échelle au niveau de la production.

À l'ère de la mondialisation, il est nécessaire que les règles commerciales multilatérales et les politiques de normalisation soient cohérentes pour éviter les différends entre partenaires commerciaux. Aujourd'hui, les interactions entre ces deux aspects de l'élaboration des politiques au niveau mondial ne sont pas assez bien définies. Il n'est pas certain que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC puisse toujours régler efficacement les différends qui pourraient résulter de ce manque de coordination.

Les mesures visant les procédés et méthodes de production non incorporés dans les produits pourraient mettre à l'épreuve le mécanisme de règlement des différends de l'OMC dans les années à venir.

Le système commercial multilatéral a longtemps hésité à traiter des PMP non incorporés mais, depuis la décision rendue dans l'affaire *États-Unis – Crevettes*, on peut dire que ces mesures font désormais partie du système. Toutefois, les craintes que suscite leur application n'ont pas disparu. Les PMP non incorporés ne peuvent pas être contrôlés à la frontière, ce qui suppose un contrôle sur les lieux de production dans les pays exportateurs. Il est peu probable que ces pays acceptent de bon gré que des inspecteurs des pays importateurs viennent faire des contrôles sur leur territoire. Il n'est donc pas certain qu'on pourra trouver des solutions du type de celle qui a été retenue dans l'affaire *États-Unis – Crevettes* dans les futurs différends concernant des normes de procédé.

III. ESSAIS THÉMATIQUES

L'économie quantitative dans le règlement des différends soumis à l'OMC

Le nombre d'études sur l'économie du règlement des différends augmente, même s'il reste faible.

Le présent essai est centré sur l'analyse économique quantitative et le rôle qu'elle joue dans le règlement des différends soumis à l'OMC, tant pour l'interprétation et l'application des règles de l'Organisation que pour l'arbitrage en vue de la mise en œuvre de contre-mesures autorisées. Il ne remet pas en cause la justification économique des règles de l'OMC, quand bien même il y aurait beaucoup à dire à ce sujet. Il ne traite pas non plus de la question beaucoup plus vaste de savoir comment les organes de règlement des différends de l'OMC ont utilisé les concepts et la terminologie économiques pour structurer leur raisonnement et en quoi ceux-ci les ont influencés.

L'analyse économique quantitative a été utilisée pour traiter deux grandes questions – l'effet d'une mesure sur les flux commerciaux (effets sur le commerce) et l'effet des importations sur les produits nationaux similaires ou leurs producteurs.

La première de ces questions a été traitée dans le contexte des arbitrages. L'analyse quantitative a été utilisée par certains arbitres pour les aider à déterminer le niveau des contre-mesures autorisées. Mais la question des effets sur le commerce s'est aussi posée dans le contexte de déterminations de l'existence de violations faites par des groupes spéciaux et/ou par l'Organe d'appel. Dans la plupart des cas, les effets sur le commerce n'ont pas à être démontrés pour prouver qu'il y a eu violation de dispositions des Accords de l'OMC.

Une interprétation peut être développée sur la base du sens ordinaire et du contexte d'une disposition des Accords de l'OMC, ainsi qu'à la lumière de son objet et de son but. La différence entre les arbitrages et les procédures de groupe spécial/de l'Organe d'appel peut être illustrée par l'affaire États-Unis – Loi sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention (CDSOA), où le groupe spécial et l'Organe d'appel ont constaté qu'il y avait violation en concluant que les paiements au titre de la CDSOA constituaient une mesure particulière contre le dumping qui n'était pas admissible. Toutefois, au stade de l'arbitrage, il a fallu déterminer quantitativement dans quelle mesure ces paiements pouvaient affecter le commerce.

La seconde question mentionnée ci-dessus, celle de l'effet des importations sur les produits nationaux similaires ou leurs producteurs, se pose généralement dans le contexte de la détermination de l'existence d'une violation dans les affaires concernant des mesures correctives commerciales. Il y a eu aussi à l'OMC un petit nombre d'affaires portant sur des produits «directement concurrents ou qui peuvent être directement substituables», dans lesquelles l'analyse économique quantitative a été utilisée pour fournir des éléments de preuve empiriques attestant de l'intensité de la concurrence, notamment par une estimation des élasticités-prix croisées.

L'analyse quantitative implique généralement la conception d'un modèle relativement simple qui peut être utilisé pour des estimations.

L'essai présente aussi dans leurs grandes lignes les aspects techniques de la conception des modèles commerciaux. Les caractéristiques techniques peuvent être sujettes à controverse si les modèles sont inclus dans les communications par les parties à un différend. Par exemple, l'application d'élasticités agrégées à des secteurs donnés, ou d'une élasticité moyenne tirée d'estimations désagrégées à un produit agrégé, peut se traduire, respectivement, par une sous-estimation ou une surestimation des valeurs.

Il n'est pas nécessaire que l'analyse économique quantitative soit complexe pour le règlement des différends. Les estimations de l'élasticité mesurant la réactivité d'une variable à la variation d'une autre variable sont l'élément central du modèle d'équilibre partiel («statique comparative») utilisé dans bien des cas. Généralement, il existe plusieurs options pour construire un modèle. Il faut peut-être comparer la charge que représente la collecte des données et l'établissement d'estimations avec la plus grande précision que l'on peut attendre si l'on pousse l'analyse plus loin.

La modélisation économique permet d'avoir des valeurs de référence utiles pour vérifier les résultats qualitatifs, en particulier si des résultats similaires sont obtenus avec d'autres méthodes. Cela est vrai même s'il est impossible d'arriver à la précision absolue en raison des difficultés qui caractérisent les travaux empiriques. Par exemple, une échelle de valeurs possibles donne quand même une bonne idée de l'orientation et de l'ampleur des effets réels et confirme une préférence théorique ou une supposition intuitive.

L'utilisation de l'analyse quantitative a été relativement fréquente dans les arbitrages et l'analyse d'une situation hypothétique a été essentielle dans ce contexte.

Dans les arbitrages, la notion d'effets hypothétiques sur le commerce – c'est-à-dire l'estimation du niveau des échanges qui auraient lieu si la mesure incriminée était mise en conformité – a servi de base à l'analyse. Même dans les affaires concernant des subventions, comme l'affaire *États-Unis – Traitement fiscal des «sociétés de ventes à l'étranger» (FSC)*, une certaine analyse des effets sur le commerce a été effectuée. Dans cette affaire, l'analyse a joué un rôle complémentaire, mais seulement dans la mesure où elle coïncidait avec la décision des arbitres de rendre une décision fondée sur la valeur de la subvention.

Les arbitres se sont montrés disposés à effectuer une analyse quantitative sur la base de modèles économiques lorsqu'ils ont jugé cela utile pour s'acquitter de leur mandat, bien que les parties se soient parfois prononcées contre une telle analyse. Dans l'affaire *États-Unis – Loi sur la compensation*, l'arbitre a conclu que si la tâche qui consiste à «évaluer les effets [d'une mesure] sur le commerce ne peut pas être accomplie avec une précision mathématique, ... la science économique ... permet bien de prendre en considération, avec un certain degré de confiance, un éventail d'effets possibles sur le commerce». (*États-Unis – Loi sur la compensation* (22:6): paragraphe 3.125)

Dans les affaires *États-Unis – FSC* (22:6) et *États-Unis – Loi sur la compensation* (22:6), les arbitres devaient choisir entre des modèles concurrents. Dans l'affaire *États-Unis – FSC*, l'arbitre a fait observer que sa «tâche ne serait pas de dire, avec une précision absolue, quel est le seul modèle correct ou quels sont les paramètres corrects, mais d'examiner les résultats de ces modèles pour voir s'ils donnent une idée de l'éventail des effets sur le commerce causés» (*États-Unis – FSC* (22:6): paragraphe 6.47). Dans l'affaire *États-Unis – Loi sur la compensation* (22:6), l'arbitre a aussi rejeté les modèles proposés par les parties, privilégiant sa propre approche.

Dans les procédures de groupe spécial et de l'Organe d'appel, les parties ont parfois présenté des analyses quantitatives, mais jusqu'ici les arbitres n'ont pas pris l'initiative d'une telle analyse.

Le type d'analyse présentée par les parties dans certaines procédures de groupe spécial et de l'Organe d'appel varie selon la nature des allégations et les dispositions juridiques invoquées. Dans les affaires où il est question de «préjudice grave», la partie plaignante doit montrer que ses flux commerciaux sont affectés, par exemple, parce que les hausses de prix qu'elle obtenait auparavant ou auxquelles elle pouvait s'attendre ont été empêchées en raison du subventionnement. Il n'y a eu à ce jour que trois différends dans lesquels un préjudice grave a été invoqué, et dans l'un d'eux seulement – la récente affaire *États-Unis – Coton upland* – une partie s'est fondée sur la modélisation économique pour présenter ses allégations et arguments.

Le groupe spécial était disposé à reconnaître que les résultats des simulations présentées étaient compatibles avec l'hypothèse générale voulant que les subventions aient des effets de distorsion de la production et des échanges et que les effets d'une subvention puissent varier en fonction de sa nature. Mais le groupe spécial ne s'est pas fondé sur les résultats quantitatifs de l'exercice de modélisation. Cela est compréhensible lorsque les désaccords concernant un modèle portent sur de multiples questions techniques, que la documentation n'est pas entièrement disponible et que les économistes eux-mêmes expriment des vues contradictoires sur les questions.

Dans certains des différends concernant les taxes sur les boissons alcooliques (différentes affaires impliquant le Chili, le Japon et la République de Corée), les parties ont fourni des éléments de preuve économétriques, en particulier sur les élasticités-prix croisées, pour voir si les produits étaient «directement concurrents ou directement substituables». L'avantage qu'il y a à utiliser ce type d'analyse est qu'il est possible de tenir compte des autres facteurs influençant la demande du produit en question. Mais pour que les résultats soient fiables, il faut que la liste des variables soit complète et que les relations invoquées soient correctement spécifiées. Si l'on utilisait alors assez de données de qualité suffisamment bonne, l'élasticité-prix croisée indiquerait tout ce

qu'il y a à savoir sur la relation entre deux produits. Toutefois, dans ces affaires, l'interprétation et la fiabilité des résultats des estimations ont suscité maintes controverses.

Dans les enquêtes sur les mesures correctives commerciales, l'analyse du lien de causalité est un élément important. En particulier, l'importance causale des effets dommageables de chaque facteur doit être comparée séparément à l'effet dommageable de l'accroissement des importations. Certains universitaires ont examiné les types de techniques analytiques qui pourraient présenter un intérêt pour l'analyse. Dans un différend au moins, on s'est demandé si les autorités chargées de l'enquête avaient correctement analysé le lien de causalité. Le groupe spécial a pris en compte les arguments des parties sur le point de savoir si une quantification était nécessaire et sur l'utilisation de modèles économétriques. Dans la même affaire, les parties plaignantes ont critiqué certaines des hypothèses simplificatrices d'un modèle que les autorités chargées de l'enquête avaient utilisé pour montrer que les mesures de sauvegarde en question n'avaient pas été appliquées au-delà de ce qui était nécessaire.

En somme, il est vraiment rare que l'analyse économique quantitative puisse fournir des réponses quantitatives précises et elle ne permet certainement pas de déterminer des points de droit ou l'issue des procédures de règlement des différends.

Mais, dans certaines affaires, l'analyse quantitative peut renforcer l'argumentation présentée par les parties au groupe spécial et aider les arbitres à rendre leur décision. L'analyse économique empirique peut certainement contribuer au raisonnement juridique. L'économie quantitative peut aider à éviter les erreurs d'interprétation quand la rationalité économique est paradoxale et peu évidente, mais néanmoins pertinente par rapport à la substance ou à l'orientation du raisonnement juridique.

Les preuves de l'utilisation constructive que l'on peut faire de l'économie quantitative dans les procédures de règlement des différends sont limitées, mais encourageantes. L'une des raisons pour lesquelles on aura peut-être davantage recours à l'avenir à l'économie quantitative est que les affaires semblent de plus en plus comporter «un grand nombre de faits». Les parties ne sont pas soumises à des restrictions en ce qui concerne le type d'élément de preuve qu'elles souhaitent fournir, et les groupes spéciaux eux-mêmes ont souvent demandé des renseignements factuels plus détaillés. On peut donc voir se dessiner une tendance à une plus grande sophistication technique des bases sur lesquelles est fondée l'argumentation juridique. Il n'y a pas de raison de croire que l'économie quantitative, si elle est correctement comprise dans son rôle de soutien, ne puisse pas contribuer davantage au bon fonctionnement du processus de règlement des différends.

Le commerce des services de transport aérien

L'industrie du transport aérien international a montré à quel point elle était capable de s'adapter aux changements et aux chocs.

Ces dix dernières années, le progrès technologique – de nouveaux aéronefs et Internet –, combiné à l'évolution de la réglementation, a eu une incidence considérable sur la structure et la performance de l'industrie. Des facteurs extérieurs, tels que la hausse des prix du carburant, les événements du 11 septembre 2001 et l'épidémie de syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), ont eux aussi eu un impact sur l'industrie.

Les services de transport aérien ont des effets directs et indirects sur le commerce international. Le secteur s'est développé dans un contexte de baisse des rendements réels et de résultats financiers statiques. Le trafic aérien reste fortement concentré par région.

Les services de transport aérien comprennent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location d'aéronefs avec équipage (affrètement) et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. L'OMC estime que le commerce mondial des services de transport aérien international représente environ 10% du commerce mondial des services commerciaux.

Le trafic total de l'industrie, mesuré en tonnes-kilomètres réalisées (TKR), a connu une augmentation constante. Les deux seules exceptions ont été les années 1991 et 2001. Les rendements réels dans l'industrie ont, par ailleurs, fléchi car le ratio des recettes aux dépenses est demeuré statique. Pris ensemble, ces deux indicateurs portent à croire que les résultats financiers de l'industrie ont été relativement statiques. Ces résultats modestes

s'inscrivent dans un contexte de hausse des coûts des facteurs de production, notamment le carburant et la main-d'œuvre, et de gains de productivité. En 2003, quelque 1 657 millions de passagers et 34,5 millions de tonnes de fret ont été transportés.

Le trafic aérien international est fortement concentré. Les vols entre trois régions du monde – Asie de l'Est, Europe et Amérique du Nord – représentent 77% du total des sièges-kilomètres disponibles sur les routes internationales. Les vols internationaux en Afrique ne représentent que 0,6% du total.

L'évolution de l'environnement opérationnel des services de transport aérien international fait que l'industrie devient de plus en plus compétitive.

Les transporteurs ont choisi différentes solutions pour soutenir la concurrence, y compris l'élaboration de nouveaux modèles d'entreprises comme les transporteurs à bas coûts et les formes de concurrence hors prix telles que les alliances de compagnies aériennes.

La déréglementation et la libéralisation de l'industrie ont permis aux transporteurs aériens internationaux de faire face à la croissance de la demande de transport aérien de deux façons. Premièrement, dans certains cas un modèle de réseau en étoile s'est développé, dans lequel les aéroports principaux de chaque région servent de pivots entre différentes régions. Deuxièmement, il existe, parallèlement à cette approche, un modèle de point à point, où le trafic aérien ne passe pas par les aéroports-pivots, mais directement entre paires de villes reliant différentes régions. Parce qu'il y a moins de réglementation des pouvoirs publics, les transporteurs doivent faire face à une concurrence accrue.

Les mesures visant à lutter contre les pratiques anticoncurrentielles privées complètent utilement les efforts de libéralisation des marchés du transport aérien international.

Si l'on autorise les transporteurs à créer un pouvoir de marché par le jeu de fusions, coentreprises et alliances stratégiques, à pratiquer la collusion ou à adopter des comportements prédateurs ou autres pratiques anticoncurrentielles, les avantages potentiels de la déréglementation et de la libéralisation seront érodés.

Le commerce des services de transport aérien international est régulé par un système d'accords bilatéraux qui ont été conçus en 1944. Les pressions concurrentielles ont abouti à l'élaboration d'un nouveau type d'accords bilatéraux, plus libéraux, dits de «ciel ouvert». Un certain nombre d'initiatives régionales ont aussi été prises pour régir le transport aérien international.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a été élaboré pour régir le commerce international des services et offrir des possibilités de libéralisation du commerce.

L'AGCS, toutefois, ne s'applique qu'à trois services se rapportant au transport aérien international, à savoir les services de réparation et de maintenance des aéronefs, la vente et la commercialisation des services de transport aérien et les services de systèmes informatisés de réservation.

Des divergences de vues persistent quant à l'opportunité d'étendre l'AGCS à tous les aspects du commerce international des services de transport aérien. Les divergences portent principalement sur le point de savoir si le rythme et l'ampleur de la libéralisation assurée par les approches bilatérales existantes sont suffisants pour créer un environnement favorable qui garantisse la croissance de l'industrie et sa contribution au commerce international.

Les délocalisations de services

Dans le débat public ou les ouvrages économiques, il n'existe pas de définition communément admise du terme «délocalisation». Toutefois, ce terme est souvent utilisé pour désigner une sous-catégorie particulière d'«externalisation». Cette dernière est définie comme «l'acte de sous-traiter auprès de fournisseurs extérieurs, dans le cadre d'un contrat, une partie des activités régulières et des droits de décision d'une entreprise». Du point de vue du commerce international, les délocalisations captives (les approvisionnements proviennent d'une entreprise affiliée située à l'étranger) et les délocalisations non captives (les approvisionnements proviennent d'une entreprise non affiliée située à l'étranger) sont particulièrement pertinentes.

L'incidence des délocalisations de services sur la structure de la production, de l'emploi et du commerce est bien moindre que ne le donnent à entendre les articles de presse ou les perceptions du public.

Le nombre des emplois touchés par les délocalisations de services informatiques est faible par rapport au niveau général de l'emploi dans les pays développés les plus affectés. Il est faible également par rapport à la main-d'œuvre totale employée dans les pays qui ont commencé à exporter des services informatiques. D'après les statistiques de la balance des paiements, les principaux bénéficiaires des délocalisations de services ont été l'Irlande et l'Inde. En Irlande, quelque 24 000 personnes étaient employées en 2003 dans le secteur des logiciels (y compris, mais pas exclusivement, les services délocalisés). Le chiffre correspondant pour l'Inde était de 568 000 personnes.

En outre, les États-Unis et le Royaume-Uni ont souvent été présentés comme les économies les plus gravement touchées par la tendance croissante à la délocalisation des services informatiques. Toutefois, tant les États-Unis que le Royaume-Uni ont enregistré en 2003 un excédent commercial plus important pour les services fournis aux entreprises (y compris les services informatiques) que l'Inde. Dans le cas du Royaume-Uni, cet excédent a même augmenté entre 2000 et 2003.

Ni l'externalisation dans le pays ni la délocalisation ne sont des phénomènes nouveaux. Elles ne sont pas conceptuellement différentes des autres formes de spécialisation qui déterminent l'avantage comparatif.

Parmi les principaux facteurs qui déterminent les décisions des entreprises de produire ou d'acheter figurent la possibilité de séparer le technique de l'institutionnel, le degré de normalisation des tâches, les coûts des transactions et de la gestion en interne par rapport au recours à des fournisseurs externes, les coûts de production et la taille du marché. En ce qui concerne le choix de l'implantation en cas de délocalisation, les facteurs déterminants sont notamment le coût de la main-d'œuvre, le coût des échanges, la qualité des institutions, le régime fiscal et le régime de l'investissement, la qualité de l'infrastructure et les compétences (en particulier linguistiques et informatiques).

Les gains procurés par la délocalisation profitent à la fois aux pays exportateurs et aux pays importateurs de services informatiques.

Les gains procurés par les délocalisations dans les pays exportateurs de services revêtent diverses formes: création d'emplois, flux de capitaux, nouveau circuit pour les transferts de technologie et possibilité de s'implanter dans de nouveaux secteurs avant que la demande intérieure ne soit suffisante pour justifier leur création. La délocalisation n'est pas, toutefois, une panacée pour les pays en développement. L'accroissement de l'emploi dans le secteur des services fournis aux entreprises axés sur l'exportation ne pourra représenter qu'une part assez réduite de l'augmentation globale de la main-d'œuvre dans les pays en développement au cours des années à venir. En outre, d'après ce que l'on a pu observer en Inde, la croissance récente des délocalisations de services concerne très peu les activités hautement spécialisées du secteur informatique.

Les pays importateurs peuvent dégager des ressources pour des utilisations plus efficaces dans d'autres domaines. Ni les gains d'efficacité ni les coûts d'ajustement des nouveaux arrangements en matière de délocalisation mis en place ces dernières années ne sont particulièrement importants, car l'activité est modeste à l'échelle d'une économie.

L'AGCS offre la possibilité de prendre des engagements multilatéraux en matière de libéralisation du commerce concernant les délocalisations de services.

Une amélioration de l'AGCS, comme une distinction plus claire dans la définition du mode 1 et du mode 2 et une plus grande clarté dans la nomenclature utilisée dans les listes d'engagements, pourrait faciliter la prise de nouveaux engagements et réduire l'incertitude quant à leurs incidences. Il s'agit là de questions qui ne sont pas limitées aux délocalisations de services, mais qui ont des conséquences plus larges pour le fonctionnement et l'utilité de l'AGCS en général.