

Une Organisation
Mondiale du Commerce
pour quoi faire ?

Les entreprises françaises et l'avenir du système commercial multilatéral





merciements				
Introduction : Une OMC en panne, des entreprises démotivées	p. 5			
I. Le rôle et les enjeux de l'OMC : un bien public mondial, un instrument d'accès aux marchés				
internationaux en croissance, une politique européenne intégrée	p. 8			
international des échanges commerciaux	p. 9			
1.2. L'OMC est l'instrument privilégié d'accès aux marchés mondiaux en croissance	p. 12 p. 14			
II. Crise de l'OMC : analyse des clivages bloquant le système commercial multilatéral	p. 15			
2.1. Défi institutionnel : commerce et développement, conflit nord-sud2.2. Défi fonctionnel : insuffisances du cadre juridique et nouveaux besoins des échanges	p. 15			
économiques internationaux	p. 18 p. 25			
III. Les entreprises françaises et l'OMC : un objectif de relance, une stratégie de présence	p. 28			
3.1. Stratégie commerciale : priorité aux intérêts offensifs, industrie et services	p. 28			
3.2. Stratégie financière : l'accompagnement financier des conséquences de la libéralisation	p. 33			
3.3. Stratégie institutionnelle : une approche pragmatique de la régulation, une clarification des responsabilités de l'OMC et des organisations onusiennes	p. 35			
3.4. Stratégie politique : la contribution des entreprises françaises au débat national	p. 38			
Les propositions du Medef	p. 41			
Annexes				
1. Lettre de mission du Comité « Avenir du Système Commercial Multilatéral »	p. 44			
2. Illustration : Calendrier d'ouverture du marché chinois d'assurance et observations	p. 45			
 3. Une évaluation résolument optimiste de l'OCDE quant aux résultats attendus du programme de Doha 4. Le niveau de protection tarifaire et non-tarifaire des principaux marchés mondiaux de textile- 	p. 47			
l'habillement	p. 48			
5. Groupements d'influence des pays membres de l'OMC	p. 51			
6. Les accords de reconnaissance mutuelle	p. 53			
7. Les "sujets de Singapour"	p. 54			
OLLA DIALE UN DUNNEL AUTICUE DAID LE LIONA L'EVENDINENT ADEUDA	U Dr			



Remerciements

Nous tenons à remercier vivement Thierry de MONTBRIAL, Directeur Général de l'IFRI et ancien Président de l'Académie des Sciences Morales et Politiques de l'Institut de France pour l'élan exceptionnel qu'il a insufflé aux travaux du Comité « Avenir du Système Commercial Multilatéral » du MEDEF alors que l'OMC et le système multilatéral qu'elle incarne traversaient une crise majeure.

Jean-Marie PAUGAM, chercheur à l'IFRI et formé à la dure école de la négociation du Cycle de Doha, a été véritablement la cheville ouvrière du Comité en lui prêtant ses grandes qualités de synthèse et de rédaction : qu'il en soit chaleureusement remercié.

Sans la participation très active des Membres du Comité qu'il s'agisse des universitaires et chercheurs : Antoine BOUET et Lionel FONTAGNIE (CEPII), Patrick MESSERLIN (IEP Paris) et des praticiens du commerce international : Maria CATTAUI et Stefano BERTASI (CCI), Jacques DESPONTS (BNP Paribas), Manuel GOMEZ (CCFA), Dominique JACOMET (Devanlay), Frédéric JENNY (Conseil de la Concurrence), Jean-Marc LEPEU (Renault), Carole PIWNICA (AMYLUM) et Jean-Louis PELLETIER (USIPA), Alain POIX et Jean-Pierre GONDRAN (FIM) ainsi que Olivier CATTANEO (AFD), le rapport n'eût pas vu le jour : nous les remercions pour leurs contributions « contradictoires » au meilleur sens du terme.



Membres du Comité « Avenir du Système Commercial Multilatéral »

Président Thierry de MONTBRIAL, Directeur Général de l'IFRI Ancien Président de l'Académie des Sciences Morales et Politiques de l'Institut de France

Rapporteur : Jean-Marie PAUGAM, Chercheur à l'IFRI

M. Antoine BOUET

Conseiller Scientifique du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)

MME. Maria CATTAUI

Secrétaire Générale de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) et M. Stefano BERTASI

M. Thierry DE MONTBRIAL

Directeur Général de l'Institut Français des Relations Internationales (IFRI)

M. Jacques DESPONTS

Président des Comités OMC du MEDEF et de l'UNICE Membre du Comité de Direction Générale de la BNP Paribas

M. Lionel FONTAGNE

Directeur du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)

M. Manuel GOMEZ

Président du Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA)

M. Dominique JACOMET

Membre du Directoire de Devanlay

M. Frédéric JENNY

Vice-Président du Conseil de la Concurrence

M. Jean-Marc LEPEU

Directeur des relations extérieures de Renault

M. Marc MAINDRAULT

Directeur Adjoint des Affaires Internationales du MEDEF

M. Patrick MESSERLIN

Professeur à l'Institut d'Etudes Politiques de Paris

Mme. Catherine MOUCHEL-ROBLIN

Directeur des Affaires Internationales du MEDEF

M. Jean-Marie PAUGAM

Chercheur à l'Institut français des relations internationales (IFRI)

Mme. Carole PIWNICA

Président d'AMYLUM

M. Alain POIX

Directeur Général de la Fédération des Industries Mécaniques (FIM) et M. Jean-Pierre GONDRAN du Groupement des Fédérations Industrielles (GFI)

M. Jean-Michel SEVERINO

Président de l'Agence Française de Développement (AFD) et M. Olivier CATTANEO



Introduction:

Une OMC en panne, des entreprises démotivées

Un constat préoccupant : la montée d'un déphasage croissant entre l'OMC et les entreprises

Les difficultés des négociations multilatérales après l'échec de Cancun, ont conduit à mettre à profit l'année 2004 pour engager un débat national sur les enjeux du système commercial multilatéral pour l'économie et la société française.

Ce débat est urgent et important, tant la relation des entreprises françaises à l'OMC apparaît dégradée. L'accord d'étape obtenu à l'été 2004 oriente et contribue à relancer les négociations engagées depuis 2001 à Doha. Reste que dans la perception et les préoccupations de la plupart des chefs d'entreprise françaises, l'OMC semble en voie de marginalisation. Les principales causes du désintérêt des entreprises apparaissent liées aux constats suivants :

Les entreprises sont de moins en moins aptes à assimiler la plupart des règles de l'OMC

a) Un système de plus en plus abstrait

Alors que le spectre des activités de l'OMC s'est considérablement accru depuis le Cycle d'Uruguay, l'attention que lui accorde la plupart des chefs d'entreprise se concentre sur un noyau dur constitué par les aspects les plus concrets des travaux de l'organisation genevoise :

- les tarifs douaniers pour les entreprises industrielles,
- les grands contentieux de l'Organe de Règlement des Différends (ORD) pour les entreprises qui y sont individuellement impliquées,
- la propriété intellectuelle, sous l'angle des contrefaçons, notamment pour les entreprises vulnérables à la piraterie.

Les autres aspects du vaste champ des Négociations Commerciales Multilatérales demeurent largement abscons (que signifie par exemple un engagement spécifique en termes de commerce international des services ? (Annexe 2). Quel est l'enjeu du Traitement Spécial et Différencié en ce qui concerne l'évaluation en douane ?) et pris en otage par des blocages résultant de motivations extra-commerciales, voire d'une pure posture politique ou enfin de rhétorique souvent imprécise sur le concept du développement durable.



Les entreprises vivent de plus en plus leur vie sans tenir compte de l'OMC

b) Un système de plus en plus décalé de la réalité économique

Né en 1947 sous les auspices du GATT et renforcé en 1994 par la création de l'Organisation Mondiale du Commerce, le système commercial multilatéral affronte depuis Seattle (1999) des blocages répétés. Ces blocages nourrissent la perception d'un système illisible pour les entreprises, déconnecté de l'évolution de leurs intérêts économiques immédiats et des enjeux de leurs décisions. Qui plus est, ce système s'avère de moins en moins réactif et capable de s'adapter aux nouvelles formes de l'échange économique international. Le « temps de l'OMC » n'est plus en phase avec le « temps des décideurs économiques ».

Surtout, l'agriculture continue de déterminer l'ensemble des marges de progrès de la négociation. La surpondération politique de l'enjeu agricole apparaît particulièrement décalée par rapport au poids spécifique du secteur, qui représente moins de 10% du total des échanges mondiaux et contribue à la dérive d'un système en perte d'efficacité. Elle s'avère encore plus exagérée en raison de l'approche extrêmement défensive de certains Membres de l'OMC.

Les décisions concernant l'OMC échappent de plus en plus aux entreprises

c) Un système de moins en moins gouverné

Les représentants des milieux d'affaires ont le sentiment d'avoir perdu le fil du dialogue quasi exclusif qui les a longtemps lié aux négociateurs nationaux et communautaires et aux représentants institutionnels du GATT (Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce) puis de l'OMC. Lors des cycles précédents, le circuit d'influence des entreprises était court et visible : tenter de faire partager leurs positions aux autorités françaises ; les faire prendre en compte par les Institutions Communautaires ; parvenir à les partager avec le partenaire américain ; en obtenir la validation par la « Quadrilatérale » (Etats-Unis, Canada, Japon, Union Européenne) qui a longtemps été le moteur des Cycles genevois, afin que cette « Quadrilatérale » y rallie enfin le reste des Membres de l'OMC.

Aujourd'hui, le processus décisionnel est devenu de plus en plus complexe et opaque. Les interlocuteurs privilégiés des entreprises perdent progressivement de leur influence au sein de l'Union Européenne, tendance que renforce encore la diminution relative du poids de la France au sein du Conseil de l'UE, suite au dernier élargissement à 25. La Commission Européenne est de plus en plus à même d'agir à sa guise. Les directives de négociation que lui confère le Conseil peuvent donner lieu à des interprétations divergentes.



Le vide ainsi créé est rempli par d'autres acteurs de la vie internationale, ONG, société civile

De nouveaux acteurs, les organisations non gouvernementales, influent toujours davantage sur l'ordre du jour des négociations de l'OMC. Leur influence est d'ores et déjà supérieure à celle des entreprises et leurs représentants. Depuis quelques années, leur action parvient à déboucher sur des résultats tangibles au sujet des questions essentielles de développement comme l'accès aux médicaments génériques et la lutte contre les subventions au coton.

Toutefois dans un certain nombre de domaines, elles prêtent à confusion en rejetant les fondements du système de l'OMC. Enfin, leur transparence et leur légitimité démocratique peuvent prêter le flanc à la critique. Inversement, les actions de « lobbying » des milieux d'affaires produisent des résultats beaucoup plus diffus et, de ce fait, moins valorisants politiquement. Par exemple, le dossier, techniquement complexe mais économiquement essentiel, des obstacles non tarifaires aux échanges n'a pratiquement enregistré aucun progrès depuis le Tokyo Round (1973-1979).

Que ces perceptions soient bien ou mal fondées dans la réalité, qu'elles soient pertinentes en tout ou partie, elles n'en produisent pas moins des effets réels.

Dans ce contexte, le Comité de réflexion a constaté que :

- une majeure partie des entreprises françaises est de plus en plus étrangère à la dynamique d'évolution d'un système qui pourtant fixe le cadre du commerce international à moyen-terme, alors même que les incidences de l'OMC s'avèrent cruciales pour leur développement international ;
- cette démobilisation contraste avec l'intérêt entretenu par d'autres milieux d'affaires internationaux, en particulier dans le monde anglo-saxon, aux Etats-Unis et également en Europe du Nord ;
- ce retrait des entreprises laisse le champ libre à une monopolisation du débat national sur les enjeux de l'OMC par d'autres organisations de la société civile ;
- il s'ensuit un affaiblissement de la position de la France dans les Négociations Commerciales Multilatérales. L'évolution de la répartition des pouvoirs au sein des institutions communautaires, et l'élargissement de l'UE à 25, réduisent mécaniquement le poids individuel relatif des Etats-membres dans la définition et le contrôle de la politique commerciale commune. Mais la perte d'influence française résulte aussi de son absence dans le débat intellectuel (là où les capacités d'analyse, de conception et de proposition permettent d'influencer « en amont » la machine communautaire et le jeu international) ;
- enfin, dans le domaine de la politique commerciale communautaire, son positionnement la situe fréquemment dans le camp minoritaire du Conseil de l'Union : son attitude apparaît en effet plus réactive que proactive et, d'autre part, elle a tendance à se focaliser en priorité vers la prise en compte d'intérêts défensifs.



Que faire pour remédier à cette situation ?

Face à ce constat préoccupant, ce rapport plaide pour une remobilisation des entreprises françaises en faveur du système commercial multilatéral et propose l'élaboration d'une nouvelle stratégie à cette fin.

- La Première Partie clarifie l'état des lieux : elle entend justifier le soutien des entreprises françaises à l'OMC en présentant clairement ses enjeux et distinguant ce que l'Organisation peut et doit faire, de ce qu'elle n'a pas vocation à faire.
- La Seconde Partie analyse la crise actuelle de l'OMC et identifie les clivages substantiels qui devront être surmontés pour relancer les négociations de Doha et refonder durablement le système commercial multilatéral.
- La Troisième Partie, suggère de nouvelles options de fond pour orienter la stratégie des entreprises françaises dans les négociations de Doha et, au-delà, dans le débat national sur la politique commerciale de l'UE.
- I. Le rôle et les enjeux de l'OMC : un bien public mondial, un instrument d'accès aux marchés internationaux en croissance, une politique européenne intégrée

Restituer le vrai sens de l'OMC : un cadre bénéfique à moyen et long terme sur tous les acteurs de la vie économique

La mauvaise perception de l'OMC par les entreprises françaises apparaît liée à des représentations imprécises et à un effet de myopie : d'aucuns attendent de l'OMC des résultats à court terme qu'elle ne peut produire, tout en négligeant, ou en les tenant pour acquis, les bénéfices qu'elle a déjà produits, et peut garantir sur le moyen et long terme.

Ce décalage a pu être alimenté par des argumentaires économiques et des discours politiques volontaristes tendant à « survendre » l'impact que peuvent avoir à court terme les négociations commerciales sur l'activité des entreprises, le niveau de vie des consommateurs et des salariés, ainsi que le développement économique des pays pauvres. (Annexe 3)

Il faut donc clarifier l'apport réel de l'OMC. En réalité, les négociations commerciales multilatérales ne produisent que peu de résultats à court terme. Ces négociations n'ont qu'une influence immédiate très limitée sur l'évolution du commerce, de la croissance et de l'emploi. Ainsi, malgré le blocage des négociations de Doha et l'échec de Cancun, le commerce international a progressé de 4,5% en 2003, deux fois plus rapidement que le PIB mondial. Les négociations de Doha auront par contre une importance déterminante sur le niveau de la croissance mondiale potentielle et sa consolidation à moyen terme.

Indépendamment des enjeux à moyen terme des négociations en cours, l'influence de l'OMC n'en est pas moins quotidiennement déterminante pour l'économie française et européenne, la vie des entreprises, des salariés et des consommateurs. Trois enjeux essentiels justifient l'attention que méritent de lui porter les entreprises.



1.1. L'OMC constitue un bien public mondial de première importance : le cadre juridique international des échanges commerciaux

Stabiliser l'environnement international des entreprises

Les principes du système commercial multilatéral constituent le socle de base du développement des relations économiques internationales depuis 1945. Les principes de non-discrimination, de prévisibilité et de transparence et l'interdiction de l'unilatéralisme le structurent.

- La non-discrimination revêt deux modalités essentielles :
 - entre concurrents étrangers (dénommée « clause de la nation la plus favorisée ou NPF ») et,
 - entre concurrents nationaux et étrangers (sous le nom de « traitement national ») ;
- La transparence et la prévisibilité résultent :
 - d'une part, des engagements fermes (« consolidation ») de maintenir inchangées les conditions d'accès à leur marché (par exemple un niveau maximal de droits de douane),
 - d'autre part, des disciplines imposées aux accords préférentiels régionaux en vue de limiter les discriminations au détriment des pays non parties à ces arrangements ;
- L'interdiction de l'unilatéralisme se traduit par l'acceptation et la mise en œuvre des décisions prises par un arbitre international indépendant : l'Organe de Règlement des Différends de l'OMC (ORD), dont les décisions s'imposent, en principe, à tous. L'OMC est la seule organisation économique multilatérale à disposer d'un mécanisme de règlement des différends efficace parce que contraignant.

Faire advenir un commerce international libre mais loyal

Ce cadre juridique mondial stabilise en permanence l'environnement international des entreprises. Quatre exemples illustrent les bénéfices de l'existence du « bien public OMC ».

- L'OMC assure la pérennité des conditions structurelles du commerce mondial, qui contribue à la stabilité macro-économique internationale : en cas de chocs économiques importants, les Etats membres de l'OMC peuvent prendre des mesures d'urgence réduisant provisoirement le commerce (« clauses de sauvegarde » et clauses « balance des paiements » pour les pays en développement) mais ne peuvent pas revenir durablement sur les engagements fondamentaux qu'ils ont pris vis à vis des autres Membres de l'OMC, par exemple en augmentant subitement leurs droits de douane pour rétablir l'équilibre de leur commerce extérieur.

L'OMC contraint les Etats à maintenir leurs engagements internationaux antérieurs.



Par exemple : la crise asiatique de 1997 n'a pas débouché sur une vague protectionniste en Asie de l'Est.

- L'OMC permet de réguler par un certain nombre d'instruments appropriés (antidumping, antisubventions et clauses de sauvegarde) les échanges internationaux par la prise en compte de la nécessité d'un commerce libre mais loyal.
- L'OMC assure la régulation des conflits économiques par le droit.
- L'OMC contribue substantiellement à la modernisation des cadres institutionnels des économies en transition et en développement.

Ces fonctions expliquent le caractère attractif du système commercial multilatéral, passé de moins d'une trentaine de Membres à l'origine du GATT, à 147 pays participant à la Conférence de Cancun. 28 demandes d'Accession sont actuellement en cours d'examen dont celles des plus grandes économies en développement et en transition. Après l'intégration réussie de la Chine en 2001, l'OMC prépare aujourd'hui l'accession de la Russie, de l'Algérie, du Vietnam et de l'Arabie Saoudite. Ces accessions contribuent à l'expansion internationale des valeurs de l'état de droit et de l'économie de marché, conditions essentielles du développement international des entreprises.



L'impact de l'adhésion de la Chine à l'OMC : le cas de l'automobile

L'industrie automobile est un bon exemple des profondes transformations qui affectent l'économie chinoise et des enjeux posés par l'adhésion de la Chine à l'OMC. Considérée comme un secteur stratégique par les pouvoirs publics, dont l'objectif initial était l'autosuffisance et qui avaient encouragé toutes les provinces à développer leur industrie automobile, elle s'était développée jusqu'à présent sous tutelle, à l'abri de barrières de toute sorte, tarifaires aussi bien que réglementaires. De fait, le secteur de l'automobile était le plus protégé et encadré de toute l'industrie chinoise : le nombre et le type de modèles, leur répartition entre constructeurs y compris pour les organes tels que moteurs et boîtes de vitesse, relevaient par exemple de décisions administratives.

L'adhésion de la Chine à l'OMC a modifié la donne par le biais de :

- l'ouverture du marché chinois avec une réduction drastique des droits de douane en cinq ans. Pour les voitures particulières, ils atteindront ainsi 25% le 1er juillet 2006 (contre 80 voire 100% au départ). Parallèlement, les restrictions quantitatives à l'importation devraient être éliminées en 2005 ;
- la liberté d'action des constructeurs chinois : sur le plan industriel, levée des contraintes sur les catégories et les modèles construits par les sociétés mixtes dans un délai de deux ans. À noter également le relèvement du seuil au dessous duquel la décision d'autoriser un investissement dépend de l'autorité des provinces (de 30 à 150 millions de \$). S'y ajoute le fait que ces décisions ne sont plus sujettes à des engagements de transfert de technologie. Enfin, les contraintes de contenu local ont officiellement été éliminées dès l'adhésion de la Chine à l'OMC ;
- l'ouverture aux services liés à l'automobile avec la libéralisation de la distribution des véhicules automobiles ainsi que des possibilités d'accorder des modalités de crédit.



Toutefois, il convient de rester vigilant au moment où l'administration chinoise définit une nouvelle loi pour le secteur automobile; les pouvoirs publics restent désireux de conserver la maîtrise politique et économique du secteur comme l'attestait leur refus, dans le cadre des négociations d'adhésion à l'OMC, de laisser le partenaire étranger détenir la majorité du capital d'une joint venture de fabrication de véhicules. Ainsi, la libéralisation de la distribution ne semble pas encore totalement acquise et une forme d'intégration locale imposée pourrait faire sa réapparition au travers de l'application du tarif douanier.

Source : Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA)

Le cas de l'assurance

Les conditions d'accès pour les assureurs français et européens en Chine ont été fortement améliorées à la suite de l'entrée de ce pays dans l'OMC en 2001.

C'est ainsi que :

- Les assureurs, les réassureurs et les intermédiaires d'assurance ont obtenu plusieurs licences
- CNP Assurance et Groupama bénéficient ainsi d'une licence d'exploitation
- Axa a obtenu en plus de sa licence une sous licence pour sa filiale d'assurance vie à Shanghai
- COFACE et Cardif ont eu l'autorisation d'ouvrir un bureau de représentation
- La China Insurance Regulatory Commission (CIAC) associe désormais davantage de sociétés étrangères à l'évolution des réglementations internes chinoises.

Source: Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA)

Les Accessions en cours :

- Algérie - Cap-vert - Seychelles - Andorre - Ethiopie - Soudan - Arabie Saoudite - Kazakhstan - Tadjikistan - République Démocratique Populaire Lao - Azerbaïdjan - Tonga - République libanaise - Ukraine - Bahamas - Népal - Ouzbékistan - Belarus - Fédération de Russie - Bhoutan - Vanuatu - Vietnam - Bosnie-Herzégovine - Samoa - Serbie et Monténégro - Yémen - Cambodge

Source: Organisation Mondiale du Commerce (OMC)



1.2. L'OMC est l'instrument privilégié d'accès aux marchés mondiaux en croissance

Permettre l'expansion des entreprises françaises sur les marchés étrangers

La France réalise environ les deux tiers de son commerce extérieur au sein de l'UE dont la vocation affirmée est l'accomplissement progressif d'un libre échange intégral. Au-delà de ce marché unique, le système juridique de l'OMC assure deux missions essentielles pour les relations commerciales des entreprises de l'Union Européenne :

- il régit les relations commerciales non préférentielles de l'Europe avec les plus grandes puissances commerciales, en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et en Asie (Japon, « Tigres d'Asie »), qui ont été et demeurent les principales sources de la croissance mondiale depuis les vingt dernières années ;
- il constitue le « plancher » sur lequel se construisent les accords commerciaux préférentiels conclus ou en cours de négociation par la Communauté avec ses partenaires commerciaux traditionnels (Afrique Caraïbes Pacifique ACP), ses voisins (Europe orientale, Méditerranée) et ses nouveaux partenaires émergents (Afrique du Sud, Mexique, Chili, Mercosur).

Du GATT à l'OMC, le système commercial multilatéral a mené à bien une réduction très substantielle des protections douanières des pays développés, avec un niveau de droits moyens pondérés par les importations désormais situé autour de 4%. Cette moyenne ne saurait faire oublier la persistance d'importants « pics tarifaires » chez certains partenaires, comme par exemple dans le secteur textile-habillement aux Etats-Unis (cf. pics de 28,3% frappant les exportations de tissus, de laine ou de poils fins). La réduction de la protection douanière demeure aujourd'hui un enjeu majeur des négociations de Doha, mais sa localisation s'est déplacée vers les grandes économies émergentes, telles que le Brésil et l'Inde, qui n'ont guère participé jusqu'ici au mouvement historique de libéralisation des tarifs industriels. (Annexe 4)



Pics tarifaires : le cas de l'automobile

La faible participation des pays en développement aux négociations tarifaires des précédents cycles du GATT/OMC a conduit à une situation très contrastée entre pays membres, où certains pays continuent d'imposer des obstacles tarifaires très élevés à l'importation de certains produits.

L'automobile illustre bien cette situation : un pays comme le Japon a depuis longtemps supprimé ses droits de douane à l'importation des matériels automobiles ; mais à l'inverse d'autres maintiennent des droits sur les véhicules montés tels que 80 – 200% (Malaisie), 80% (Thaïlande) ou encore 40 – 135% (Égypte). Si la grande majorité des pays émergents appliquent des droits de l'ordre de 30 ou 35%, des pics existent aussi dans les pays industrialisés comme en témoigne le droit de 25% appliqué par les Etats-Unis à une catégorie bien particulière de véhicules, les SUV ou 4X4.

Outre l'impératif que constitue la consolidation par tous les membres de leurs droits de douane, l'enjeu de la prochaine négociation sur l'accès au marché des produits non agricoles sera aussi d'assurer que les modalités s'appliquent réellement à tous les pays et tous les produits. Mais il faudra aussi s'assurer que les réductions mises en œuvre sur les droits de douane ne soient pas annulées par des mesures de type fiscalité intérieure.

Source : Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA)



Or, le développement international des entreprises françaises est littéralement « bridé » par le protectionnisme de certains de ses partenaires à fort potentiel de consommation tant de la part de certains pays industriels (Etats-Unis, Australie, Nouvelle Zélande qui bénéficient encore des pics tarifaires élevés) qu'émergents (Mercosur, Asie du Sud-Est réunie dans l'ASEAN...).

Promouvoir une libéralisation ordonnée du marché mondial

Vis-à-vis de ces zones géographiques en forte croissance – et donc prioritaires pour les entreprises françaises – les négociations multilatérales de l'OMC demeurent les plus efficaces :

- elles permettent de faire évoluer progressivement l'ouverture des marchés émergents tout en faisant reculer peu à peu les dérogations dont ils bénéficient ;
- elles permettent aux entreprises de se développer dans plus de transparence et de prévisibilité des règles et pratiques ;
- elles permettent d'assurer une cohérence dans le foisonnement croissant des accords bilatéraux et régionaux, en faisant en sorte que les solutions multilatérales l'emportent sur toutes les formes de discrimination. La théorie économique conclut traditionnellement à la supériorité des gains économiques suscités par la libéralisation multilatérale sur ceux de la libéralisation effectuée dans un cadre régional. Le risque est aujourd'hui de voir le système commercial international se structurer par foisonnement d'accords bilatéraux, constituant « un plat de spaghettis », suivant le mot de l'économiste J. Baghwati, c'est-à-dire un système illisible pour les entreprises.

Quatrième ou cinquième puissance commerciale mondiale, l'économie française nourrit donc un intérêt décisif pour les progrès de la libéralisation commerciale multilatérale, en particulier dans les activités industrielles et de services, sous l'égide de l'OMC.



1.3. L'OMC : la priorité de la politique commerciale européenne

La France a transféré la conduite de sa politique commerciale à l'Union Européenne

En unifiant le tarif douanier extérieur de l'Europe, le Traité de Rome créant la Communauté Economique Européenne induisait dès le départ l'intégration de la politique commerciale communautaire.

Les Institutions Communautaires disposent aujourd'hui du monopole des négociations commerciales internationales, qui sont conduites par la Commission, sur la base d'un mandat conféré par les Etats-membres et en consultation avec le Parlement Européen. En d'autres termes, un pays comme la France n'a plus les moyens de conduire seule une politique commerciale sauf à essayer de convaincre ses partenaires au sein du Conseil de la pertinence de ses choix. Cette unité de la politique commerciale européenne lui confère, en principe, plusieurs avantages à l'échelle du système multilatéral :

- un pouvoir de négociation renforcé : première puissance économique et commerciale mondiale, l'UE offre à ses partenaires un marché intérieur de 450 millions de consommateurs et parle d'une seule voix.
- une tendance à l'égalisation des conditions juridiques de la concurrence entre européens dans la compétition internationale.

De ce fait, les entreprises françaises doivent opérer de plus en plus au niveau Bruxellois pour faire prévaloir leurs vues

Le caractère communautaire de cette politique représente donc un atout essentiel pour les entreprises françaises. Celles-ci ont en conséquence développé des structures de dialogue et de représentation auprès des instances communautaires et, en particulier, avec la Commission Européenne, comme avec les grands acteurs du commerce international : patronat européen (UNICE), fora d'hommes d'affaires , Fédérations Européennes de Branches Industrielles, Organisation Internationale des Employeurs...

De plus en plus, la capacité des entreprises françaises à promouvoir leurs intérêts internationaux via le niveau communautaire est directement fonction de leur participation, le plus en amont possible, à ces enceintes de représentation du secteur privé et, au sein des Institutions Communautaires, aux travaux préparatoires à la conception des politiques commerciales internationales.



II. Crise de l'OMC : analyse des clivages bloquant le système commercial multilatéral

L'OMC à la croisée des chemins

L'OMC affronte à l'heure actuelle trois défis qui, s'ils ne sont pas relevés, peuvent déboucher sur un blocage durable du système. C'est l'enjeu des négociations qui viennent d'être remises sur les rails par l'accord cadre de l'été 2004 à Genève.

- Défi institutionnel : la vocation initiale de l'OMC parmi les organisations économiques internationales a évolué ; elle doit parvenir à dépasser la simple promotion des échanges commerciaux, pour se préoccuper de leur répartition, afin de favoriser l'intégration des pays en développement dans l'ordre économique mondial.
- Défi fonctionnel : le cadre juridique de l'OMC doit parvenir à s'adapter à l'évolution et à la diversification des formes de l'échange économique international et à l'irruption de nouvelles entraves.
- Défi politique, enfin : l'OMC doit parvenir à prendre en considération les implications non commerciales de son action, sans pour autant se substituer aux autres organisations internationales et politiques compétentes pour les prendre en charge.

2.1. Défi institutionnel : commerce et développement, conflit nord-sud

Comment gouverner efficacement une organisation internationale qui repose sur le principe de l'unanimité ?

Les échecs de Seattle et Cancun, le quasi-blocage des négociations depuis Doha ont mis en exergue la montée en puissance d'un problème de gouvernance à l'OMC. Du point de vue « mécanique », le blocage du système de décision résulte de causes bien documentées. L'accroissement du nombre de participants et de sujets de négociation favorise une multiplication des options de négociation, des groupes d'intérêts et d'alliances hétérogènes. Les différences de niveaux de développement des participants, leur degré d'insertion inégal dans les échanges mondiaux, leur implication diverse dans des systèmes d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux accroissent le champ des possibles et la complexité des équations de la négociation.

Or la gouvernance du système multilatéral reste politiquement fondée sur le principe d'unanimité des membres de l'OMC, chaque Etat disposant d'une voix égale à celle des autres. Le consensus doit donc se réaliser à 147 membres, chacun devant en principe tirer un bénéfice coût-avantage positif dans le compromis global.



Dans le passé, ce système de décision fonctionnait de facto grâce :

- à une sur-pondération implicite de la voix de la « Quad » réunissant les quatre premières puissances commerciales (Europe, Etats-Unis, Japon, Canada) qui, au demeurant, représentent encore plus des deux tiers du commerce mondial des biens- et, parmi elles, du tandem euro-américain ;
- à un désintérêt des PVD, qui de Marrackech à Cancun ont modifié radicalement leur position, passant d'une attitude de passivité globale à l'expression de revendications de plus en plus radicales.

Ce fonctionnement est demeuré inchangé alors qu'émergeaient progressivement au Sud de nouvelles puissances commerciales, au premier rang desquelles la Chine. En se réunissant à Cancun au sein du « groupe des 20 », en construisant un front du rejet des positions défendues par l'Europe et les Etats-Unis, ces nouvelles puissances ont clairement manifesté leur volonté de mettre un terme au duopole transatlantique dominant traditionnellement la gouvernance de l'Organisation.

La ligne de partage est constituée par la confrontation Nord / Sud

Ces facteurs mécaniques de blocage du système de décision se sont aggravés en épousant une ligne de fracture idéologique opposant schématiquement les pays en développement aux pays développés. Au-delà du G20, le groupe, numériquement majoritaire, des pays en développement, considère pour l'essentiel que :

- les accords de l'OMC sont aujourd'hui déséquilibrés en leur défaveur, principalement du fait du protectionnisme des pays du Nord, dans les principaux secteurs où ils ont des avantages à l'exportation, tels que l'agriculture et les industries de main d'œuvre ;
- leur niveau de développement économique reste à confirmer et ne leur permet pas d'affronter immédiatement une concurrence globale avec les pays développés, ce qui justifie un « traitement spécial et différencié » de leurs engagements de libéralisation ;
- les pays développés doivent donc réaliser l'essentiel des efforts de libéralisation à entreprendre au titre du Cycle de Doha.

Le terrain essentiel sur lequel se cristallise cette confrontation est l'agriculture, du fait du rôle central qu'elle continue de jouer pour une majorité de pays en développement, économique pour certains, qui affichent une vocation exportatrice, social pour tous, du fait des difficultés de développement et de lutte contre la pauvreté en milieu rural.

L'OMC subit pourtant les effets d'un divorce grandissant entre le droit et le fait, en partie lié à l'hétérogénéité des pays en développement.



Or, le Sud lui-même fait apparaître des fractures déterminantes

Certains d'entre eux, fréquemment qualifiés d'émergents, parmi lesquels se distinguent notamment le Brésil, la Chine, l'Inde et l'Afrique du Sud agissent « de facto » en leaders du monde en développement même s'ils sont devenus très compétitifs dans certaines branches industrielles, en bénéficiant en partie de leurs avantages de coûts de main d'œuvre, d'effets d'échelle liés à la taille de leur marché intérieur et, dans certains secteurs, de développements technologiques significatifs. Pour autant, ces grands pays émergents refusent toute remise en cause de leur statut de pays en développement à l'OMC. Résultant initialement d'un simple mécanisme d'« auto-déclaration » des Membres, le statut juridique de PED procure, en effet, le bénéfice de nombreuses souplesses, exemptions et dérogations dans l'application des règles commerciales multilatérales. Dans le passé, ce statut de pays en développement a permis à nombre d'entre eux de développer des stratégies industrielles de substitution aux importations, derrière des barrières douanières élevées. La plupart des grands PED émergents s'est ainsi tenue à l'écart du mouvement historique de libéralisation douanière. Ils poursuivent aujourd'hui des stratégies industrielles les plus protectionnistes, tout en dénonçant le protectionnisme agricole des pays du Nord.

La solution : moduler les droits et obligations en fonction des performances des Etats du Sud

Le double défi posé à l'OMC, par le blocage de son système de décision et l'intensification des oppositions économiques entre pays développés et en développement, se ramène donc à une équation aussi simple à poser que difficile à résoudre : comment reconnaître la diversité croissante des pays en développement et l'importance acquise par les grandes économies émergentes, en adaptant le degré d'exigence et de responsabilité que doivent assumer ces nouvelles puissances économiques, dans un système rénové ? Cette question, qualifiée techniquement de « différenciation » entre pays en développement représente l'une des difficultés politiques majeures aujourd'hui rencontrées par l'OMC et, l'un des enjeux essentiels du Programme de Doha pour le Développement pour les entreprises françaises et européennes.



2.2. Défi fonctionnel : insuffisances du cadre juridique et nouveaux besoins des échanges économiques internationaux

Le cadre juridique établi par les règles de l'OMC apparaît désormais insuffisant à bien des égards, compte tenu des nouveaux besoins liés à l'essor, à la diversification et à l'innovation technologique dans les échanges. En l'état, les règles commerciales ne solutionnent que partiellement ou difficilement trois grands domaines essentiels pour les échanges économiques internationaux.

Un véritable accès aux marchés passe par l'élimination des obstacles non tarifaires dont la plupart restent intacts

a) Les barrières non tarifaires : un lancinant défi quotidien pour les exportateurs et importateurs

Avec les progrès de la libéralisation des obstacles frontaliers au commerce (droits de douane pour les biens, droit d'établissement et de libre prestation pour les services), la réduction des barrières au commerce situées au-delà des frontières prend davantage d'importance. Toute définition de ces barrières non tarifaires s'avère très difficile et aucun inventaire exhaustif n'a pu en être encore dressé. Potentiellement, celles-ci résultent de l'ensemble des réglementations et des procédures, ainsi que des régimes fiscaux qui peuvent exercer une incidence sur les conditions de l'échange. Les quotas, licences à l'importation, taxes à l'importation et à l'exportation, mesures d'autolimitation des exportations, normes techniques peuvent être cités comme exemples les plus classiques de barrières non tarifaires. (Annexe 6)

Le droit de l'OMC réglemente nombre de ces mesures, tant en matière de commerce des biens que s'agissant des échanges de services (disciplines relatives aux réglementations domestiques, test de nécessité économique). Mais une grande partie de ces barrières non tarifaires échappe toutefois à toute définition ou discipline en droit de l'OMC. Les négociations de Doha prévoient des négociations thématiques destinées à discipliner les barrières non tarifaires (règles de transparence des marchés, facilitation des échanges). Dans tous ces cas, l'enjeu des disciplines est l'application, visant à réduire les risques de « protectionnisme déguisé », des principes de transparence, non-discrimination, proportionnalité de ces mesures à l'objectif de politique publique poursuivi par les normes.

A titre d'exemple, l'Union Européenne a cité trois sujets prioritaires pour enrichir les règles de l'OMC : les taxes à l'exportation, les régimes instituant une « préférence nationale », les réglementations mises en œuvre par les entités décentralisées, en particulier au niveau sub-fédéral des Etats-fédéraux.



Exemples relatifs aux restrictions aux exportations :

A. Ce que le GATT et l'OMC prévoient : les restrictions quantitatives à l'exportation sont prohibées aux termes de l'article XI du GATT ; mais il existe des **exceptions** :

- 1- Prohibitions ou restrictions à l'exportation appliquées temporairement pour prévenir une situation critique due à une pénurie de produits alimentaires ou d'autres produits essentiels pour la partie contractante exportatrice, ou pour remédier à cette situation
- 2- Prohibitions et restrictions à l'importation ou à l'exportation, nécessaires pour l'application de normes ou réglementations concernant la classification, le contrôle de la qualité ou la mise en vente de produits destinés au commerce international
- 3- Restrictions à l'importation de tout produit de l'agriculture ou des pêches, quelle que soit la forme sous laquelle ce produit est importé, quand elles sont nécessaires à l'application de mesures gouvernementales ayant pour effet :
- De restreindre la qualité du produit national similaire qui peut être mise en vente ou produite ou, à défaut de production nationale importante du produit similaire, celle d'un produit national auquel le produit importé peut être substitué directement
- Ou de résorber un excèdent du produit national similaire ou, à défaut de production nationale importante du produit similaire, celui d'un produit auquel le produit importé peut être substitué directement, en mettant cet excèdent à la disposition de certains groupes de consommateurs du pays à titre gratuit ou à des prix inférieurs aux cours pratiqués sur le marché
- Ou de restreindre la quantité qui peut être produite de tout produit d'origine animale dont la production dépend directement, en totalité ou pour la plus grande partie, du produit importé, si la production nationale de ce dernier est relativement négligeable
- 4- Exceptions concernant la sécurité (matières fissiles, temps de guerre ou de grave tension internationale)
- 5- Restrictions destinées à protéger l'équilibre de la balance des paiement
- **B**. Ce que certains pays membres de l'OMC ont accepté dans le cadre de leur récente Accession dans le domaine des droits à l'exportation :
- 1- **Bulgarie 1996** : des taxes à l'exportation limitées à une liste de marchandises et à un recours aussi minime que possible
- 2- Lituanie 1999 : abolition de toutes les taxes à l'exportation
- 3- Estonie 1999 : engagement d'utilisation minimale des droits à l'exportation
- 4- Chine 2001 : élimination totale des taxes et effets équivalents appliqués aux exportations sauf si prévu dans le Protocole d'Accession et / ou conforme à l'article VIII du GATT
- C. Nombre de pays appliquent des taxes ou mesure d'effet équivalent à l'exportation :
- 1- Europe et Moyen Orient : 2
- 2- Amériques: 9
- 3- Asie Pacifique: 11
- 4- **Afrique**: 17
- 5-Total: 39 + cuirs au Maroc et Venezuela

Source : DG Commerce de la Commission Européenne



Mais cette négociation progresse très peu et se heurte à de nombreuses difficultés de méthode : identification, inventaire des obstacles non tarifaires et choix d'une méthode de négociation pour leur réduction ou leur élimination. Enfin, fort peu d'attention politique a été consacrée à cette question depuis le début des négociations de Doha, en raison du primat politique de la question agricole.

Ces obstacles non tarifaires jouent un rôle essentiel de frein dans le développement international des entreprises. Le renforcement de disciplines les régissant constitue un test important de la capacité du système multilatéral à enrichir ses fonctions traditionnelles. Faute de progresser vers de telles disciplines communes, la compétition des systèmes réglementaires tend à se substituer à la concurrence des produits et services.¹

1- Par exemple, les règles d'origine, les procédures d'évaluation en douane ou d'inspection avant expédition, les obstacles techniques au commerce, les normes sanitaires et phytosanitaires, droits antidumping et droits compensateurs anti-subventions...

CHINE

1- Obstacles tarifaires

Le cas du Cognac

1 Obstacles tallianes					
	Taux UE vers la Chin e	Taux Chine vers UE			
Vin	14%	< 13% vol en blles : 13,1 euros / hl > 13% et < 15% vol en blles : 13,1 euros / hl			
Champagne	14%	32 euro / hl			
Cognac	19,2% sur CIF	Néant			

Calendrier OMC pour le Cognac :

01.01.02 = 37.5% / 01.01.03 = 28.3% / 01.01.04 = 19.2% / 01.01.05 = 10%

2- Obstacles non tarifaires

*Normes sanitaires / phytosanitaires

Le Ministère de la Santé oppose à l'importation des spiritueux étrangers une norme (GB 2757-81) de 1981 laquelle fixe une limite maximum d'alcools supérieurs.

Cette norme a été établie à un moment où aucun spiritueux étranger n'avait droit de cité en Chine et n'a donc pu les prendre en compte dans son domaine d'exploitation.

En outre, toutes les études actuelles sur les alcools supérieurs, réalisées en Europe ou aux Etats-Unis démontrent le caractère non toxique de ces alcools supérieurs dans les spiritueux compte tenu des doses absorbées dans les conditions normales par un être humain.

Un groupe de travail UE-Chine est en cours de création pour analyser et tenter de régler cette question. Depuis un an, aucune expédition d'aucun spiritueux n'a été bloquée/retenue par les autorités de contrôle dépendant du Ministère de la Santé.

*Étiquetage

La « Standardisation Administration of the PRC » a notifié sa norme d'étiquetage pour les produits alimentaires pré-emballés (dont les spiritueux) à l'OMC.

Elle contient plusieurs exigences inacceptables (date de péremption, traduction en chinois dans une police de caractères aussi grande des principales informations sur la contre-étiquette, liste des ingrédients avec indication de la matière première)

La Commission Européenne (DG Entr) est saisie des demandes du secteur du cognac.

Source: Hennessy



Le cas de la Mécanique (GFCC/Avril 2004)

Matériels de chauffage central Entraves techniques aux exportations vers la Chine

1. Le marché chinois représente le premier marché d'exportation en-dehors de l'Europe pour les matériels de chauffage central et de production d'eau chaude sanitaire.

Les fabricants français leaders dans ce secteur ont, depuis plusieurs années, développé des relations commerciales et, pour certains, industrielles avec la Chine.

Leurs exportations vers la Chine (matériels de chauffage uniquement) ont évolué comme suit au cours des trois dernière années :

ANNÉES	EXPORTATIONS (en millions d'euros)	PARTS DANS LES EXPORTATIONS FRANCAISES (%)	
2001	4,6	1,2	
2002	5,9	1,8	
2003	5,6	1,6	

- **2**. Le Comité européen des fabricants de matériels de chauffage central et de production d'eau chaude sanitaire, European Heating Industry (EHI), a constaté que les exportations européennes vers la Chine se heurtent à des contraintes techniques et administratives croissantes, assimilables à des entraves techniques aux échanges.
- **3**. Dans le cadre d'une action de sensibilisation des autorités européennes et nationales conduite sous l'égide du comité européen EHI, le GFCC a réalisé une enquête auprès des principaux importateurs français.
- **4**. Cette enquête, dont on trouvera ci-joint la synthèse, met en évidence l'existence d'entraves techniques aux échanges.
- **5**. Le GFCC est prêt à constituer un dossier précis et factuel en vue d'une action auprès des autorités internationales ou chinoises.

Source : Fédération des Industries Mécaniques (FIM)



Exigences techniques pour l'exportation vers la Chine de matériels de chauffage et de production d'eau chaude Synthèse d'une enquête réalisée par le GFCC

1. Modalité de réalisation de l'enquête

L'enquête a été réalisée par questionnaire écrit en avril 2003 auprès des trois principaux exportateurs français du secteur vers la Chine.

2. Matériels exportés

Ces sociétés exportent les matériels suivants :

- Chaudières au sol pour chaufferies collectives au gaz ou au fioul.
- Chaudières au sol individuelles au gaz ou au fioul.
- Chaudières murales gaz.
- Chauffe-eau/chauffe-bains gaz.

Ainsi que

- Des ballons d'eau chaude sanitaire, brûleurs pour chaudières gaz ou fioul, radiateurs de chauffage central.

Certificat SQLO

Outre la licence d'importation, des inspections par l'organisme de certification SQLO sont requises dans l'usine française et, dans certains cas, in situ après l'installation.

Parmi les points signalés :

- Les informations demandées sont les mêmes que celles requises pour la licence d'importation, mais à travers des documents différents, et qui se caractérisent par leur lourdeur.
- La conformité à la norme chinoise SELO (précédemment SQLO) est exigée ; ce qui se traduit notamment par les contraintes et difficultés suivantes :
 - Non reconnaissance des normes européennes EN.
 - Méconnaissance et non-prise en compte des spécificités des chaudières en fonte, la norme chinoise étant conçue pour les chaudières acier.
 - Exigences techniques pas toujours clairement compréhensibles.
 - Exigences documentaires et/ou administratives irréalistes et inutiles (car répétitives).
 - Mise à jour de la norme sur un site internet sans prévis par écrit ; la date d'application des nouvelles dispositions étant généralement antérieure à la date de diffusion.
- SQLO a des exigences (récentes) relatives aux soudures très spécifiques et méconnues dans les normes européennes : soudures d'angles interdites pour le foyer chaudière ; contrôles des soudures par ultrasons et rayons X.
- Des essais de résistance à la pression sont effectués selon le code américain ASME.

4. Transport

- Les emballages bois doivent être traités et fumigés (exigence apparue en octobre 2002).
- Les documents requis par la douane se caractérisent par leur lourdeur.

Conclusion

- Le référentiel SQLO est discriminatoire.
- Les contraintes techniques et administratives relatives au transport et au passage en douane sont pénalisantes.
- Les différentes modifications récentes à ces règles semblent confirmer une volonté délibérée de créer des entraves techniques aux échanges.



Il passe aussi par une sécurisation du cadre de l'investissement international

b) Les mouvements de facteurs de production et la concurrence : le défi quotidien de l'investisseur international

Historiquement, le système commercial multilatéral ne régissait que les échanges de biens. La réglementation des échanges de facteurs de production, capitaux ou main d'œuvre, et de leurs conditions d'activité à l'étranger, relevait d'autres sphères réglementaires : politiques d'immigration ou contrôle des changes.

S'agissant de l'investissement international, cette situation a évolué avec l'essor de l'investissement direct international, depuis les années 1960, avec une accélération forte depuis les années 1980. L'essor des Investissements Directs à l'Etranger (IDE) et du commerce intra-firme qu'il induit ont amené l'OMC à développer progressivement certaines règles applicables aux investissements. Depuis l'Uruguay Round, l'Accord sur les « Mesures d'Investissement liées au Commerce » (MIC) instaure des règles minimales visant en particulier l'interdiction des mesures imposant un niveau de contenu local à la production des investisseurs étrangers, ou des performances minimales à l'exportation : cet accord a, par exemple, été utilisé pour contester le programme indonésien de développement d'une industrie automobile nationale.

L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) constitue la plus grande avancée des disciplines sur l'investissement. Il couvre les prestations de services assurées par l'implantation d'une présence commerciale locale : par exemple, l'ouverture d'un bureau d'architecture dans un pays étranger ou d'une filiale de compagnie d'assurance.

Malgré ces développements, l'OMC ne dispose pas d'un ensemble de disciplines cohérentes permettant de régir les mouvements d'investissement direct dans tous les secteurs économiques par l'application des principes de base de la non-discrimination, de la transparence et de la clause de la nation la plus favorisée.



L'accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce MIC

Cet accord constitue l'essentiel des disciplines de l'OMC en matière d'investissement. Il revient à déclarer comme incompatibles avec ses principes de base les dispositions tendant à imposer aux investisseurs des contraintes ayant en particulier pour effet de limiter les importations. Sont ainsi visées les mesures telles que l'exigence de contenu local ou la compensation, qui devaient donc être éliminées au plus tard le 1er janvier 2000.

Dans les faits peu de secteurs industriels ont été aussi directement affectés par cet accord que l'automobile, puisque la quasi-totalité des mesures notifiées par les membres (Argentine, Mexique, Malaisie, Philippines, Thaïlande, ...) portaient précisément sur les activités de montage des véhicules. Cette situation résulte du rôle attribué au secteur automobile en tant que vecteur d'industrialisation dans de nombreux pays émergents, en rai-



son de son effet d'entraînement sur les autres activités industrielles. Les constructeurs d'automobiles ont ainsi longtemps été contraints d'assembler les véhicules dans les pays où ils souhaitaient les vendre pour répondre aux choix de politique industrielle des pays d'accueil, plus que par décision stratégique.

Aujourd'hui, les cas ayant été notifiés ont trouvé une issue, mais cet accord est un exemple de disciplines qui, si elles vont dans le bon sens, nécessitent des mesures d'accompagnement pour assurer leur mise en œuvre.

Source : Comité des Constructeurs Français d'Automobiles



...et par le démantèlement des pratiques commerciales restrictives

L'OMC ne dispose pas non plus de règles régissant les conditions concurrentielles sur les marchés domestiques et sur les marchés internationaux de ses Membres. Or, à mesure que s'intensifient les échanges et les investissements internationaux, l'insuffisance de telles règles se fait sentir pour les entreprises : la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires n'apporte pourtant rien si les compétiteurs réagissent par des ententes ou bloquent l'accès à leur marché en abusant d'une position dominante. Le contentieux engagé et perdu en 1999 par les Etats-Unis contre l'organisation du système de distribution des films photographiques au Japon (« Affaire Fuji-Kodak ») en a offert une illustration majeure. L'absence de règles de concurrence internationale exerce également une incidence macro-économique : à titre d'illustration, les produits couverts par les cartels internationaux étudiés par la Banque Mondiale* représentent 6,7% des importations des pays en développement (PED), pour un total de 81 Md\$ de biens et services et subissent des surcoûts allant jusqu'à 40 voire 50% du prix du marché.

L'engagement à Doha de négociations sur ces deux sujets de l'investissement et de la concurrence, au sein de ce qu'il est convenu d'appeler les « questions de Singapour », représentait donc l'aboutissement d'un effort important de l'Union Européenne pour promouvoir une adaptation de l'OMC au nouveau contexte mondial des échanges. Du fait de l'opposition des pays en développement il est désormais acquis, politiquement, que ces deux sujets ne feront pas l'objet de négociations, ni d'un accord au terme du Cycle de Doha.

L'avenir du commerce mondial dépend enfin des flux de main d'oeuvre

S'agissant des mouvements de main d'œuvre, l'OMC n'a clairement pas vocation à en assurer la régulation globale, fonction dévolue aux politiques migratoires et aux organisations internationales compétentes. Mais certaines activités de services impliquent de pouvoir déplacer les personnes physiques prestataires. Cette nécessité est reconnue par l'Accord sur les Services (AGCS), qui prévoit la possibilité de négocier des régimes d'ouverture aux mouvements temporaires de prestataires physiques appelés techniquement

^{*} Global Economic Prospect 2002



engagements du « mode 4 ». Cette faculté intéresse au premier plan les investisseurs internationaux, soucieux de faciliter la mobilité internationale de certaines catégories de leurs personnels, en particulier les cadres oeuvrant à la mise en place d'une implantation à l'étranger.

L'ouverture accrue des marchés du Nord aux mouvements temporaires de personnes physiques représente aussi une demande majeure adressée par les PED aux pays développés pour faciliter la mobilité internationale de leur main d'œuvre vers les marchés porteurs. Sur ces questions, le cadre de l'OMC n'offre que des réponses partielles et, surtout, déconnectées d'avec les autres instances principalement chargées de l'organisation et du contrôle des mouvements migratoires. Cette difficulté d'adaptation du cadre multilatéral de l'OMC représente là encore une source de blocage potentiel des négociations.

2.3. Défi politique : règles commerciales et réponses aux défis de la mondialisation

La contestation de l'OMC vise le statut privilégié de l'OMC par rapport à d'autres organisations internationales en charge de missions non commerciales

La création de l'OMC et, surtout, d'un système de règlement des différends contraignant, crée un déséquilibre dans l'ensemble des politiques internationales. La mise en œuvre du droit international du commerce bénéficie en effet, dans le cadre de l'OMC, d'un régime de sanctions efficace, alors que celle des autres branches du droit international, régissant des préoccupations non économiques et commerciales, s'en voit privée. En d'autres termes, si le commerce est régi par un droit international « dur » (impliquant des sanctions), les droits de l'homme, le droit de l'environnement, de la santé, du travail sont, pour l'essentiel soumis à un droit international « doux » (reposant sur l'incitation, l'évaluation et l'émulation réciproques).

La perception de ce déséquilibre a amené une partie des opinions publiques mondiales et les gouvernements européens à réagir, en proposant une meilleure conciliation par l'OMC des enjeux commerciaux et extra-commerciaux.

- Au Nord, les thèmes du « dumping social » et « environnemental » dans un contexte de mutation des spécialisations économiques entraînant de nombreuses destructions d'emploi ont illustré cette nouvelle demande.

Les grandes affaires mettant en jeu les questions de sécurité alimentaire et de protection du consommateur (viande aux hormones, organismes génétiquement modifiés) ont, par ailleurs, nourri la crainte d'une remise en cause par l'OMC des politiques nationales.



- Au Sud, malgré les coûts sociaux des politiques d'ajustement structurel et les contraintes inhérentes à la mise en œuvre des accords commerciaux, la marginalisation de nombreux pays par rapport à l'essor des échanges mondiaux a favorisé une prise de conscience des déséquilibres du système commercial multilatéral.

Les deux perceptions ont pu se rejoindre sur un problème tel que celui de l'accès des pays les plus pauvres aux médicaments essentiels pour la lutte contre les grandes épidémies frappant leurs populations : en effet, les accords commerciaux ont représenté un obstacle à la réalisation d'une mission humanitaire et économique essentielle.

A Seattle, l'Europe et les Etats-Unis avaient donc cherché à introduire dans les négociations de l'OMC un chapitre social et un chapitre environnemental, visant à mieux concilier la mise en œuvre des obligations de l'OMC avec la prise en compte des autres sources de droit : Bureau International du Travail et Accords Environnementaux Multilatéraux (AEM). Le premier a été rejeté radicalement par les pays en développement, qui craignaient qu'une négociation pour la mise en œuvre effective des normes sociales fondamentales, ne pénalise leurs avantages comparatifs de coût de main d'œuvre. Le second a été introduit dans le mandat de Doha. Mais la négociation est restée jusqu'ici au point mort, du fait de la crainte des PED de voir introduire, sous une étiquette environnementale, de nouvelles formes de protectionnisme déguisé ciblant leurs exportations.

A ces questions de fond s'ajoute la perception généralisée d'un pouvoir et d'une procédure de négociation de l'OMC, d'autant plus opaque qu'elle s'abrite derrière des enjeux très techniques. Cela rend son contrôle d'autant plus difficile par les institutions démocratiques légitimes.

L'incapacité actuelle de l'OMC à prendre en compte les dimensions non commerciales suscite un important débat.



L'incapacité de l'OMC à traiter des questions non commerciales a suscité le débat sur les « Préférences Collectives »

A titre d'illustration, la Commission Européenne a ainsi engagé en 2004 une discussion interne, rendue publique à la mi-septembre de cette même année, sur l'idée d'introduire à l'OMC une clause générale de sauvegarde au titre des « préférences collectives » qui seraient susceptibles d'être pénalisées par l'essor des échanges commerciaux. Ce mécanisme permettrait d'adopter des restrictions aux échanges commerciaux lorsque ceux-ci risqueraient de remettre en cause des équilibres économiques et sociaux considérés comme « légitimes » aux yeux des Etats en bénéficiant. Bien que n'ayant jamais fait l'objet d'une proposition officielle de la Commission Européenne, cette idée floue a déjà été largement discutée et critiquée par nombre d'observateurs et négociateurs internationaux et suscité une vive réaction négative de la part des milieux d'affaires européens. Même si les débats sur ce thème se fondent sur une analyse indéniable des interactions complexes qui existent entre système commercial international et systèmes réglementaires nationaux, il est redouté, en effet, l'ouverture d'une brèche qui pourrait être fatale au système commercial multilatéral, via un mécanisme susceptible de légitimer toute forme de protectionnisme. L'existence de ce débat incontournable témoigne néanmoins des tensions politiques suscitées par le système commercial multilatéral et mérite à ce titre d'être pris en considération.

L'OMC ne réussira à l'avenir que si elle surmonte tous ces défis

orientée vers la refondation de l'OMC.

Au bout du compte, les trois défis s'entrelacent pour bloquer toute négociation qui permettrait de progresser et d'adapter le système multilatéral.

- Parmi les pays en développement membres de l'OMC, les plus pauvres ont du mal à identifier leur intérêt spécifique dans la participation aux négociations. Les plus émergents refusent d'assumer des responsabilités qui les conduiraient à remettre en cause le bénéfice de leur statut actuel. Enfin, les pays développés, qui continuent de représenter l'essentiel du commerce mondial, refusent de se laisser imposer par les pays émergents des concessions sans contreparties.
- Faute d'adaptation des règles multilatérales aux nouvelles conditions des échanges, les entreprises doivent résoudre, par elles-mêmes ou par négociations directes avec les Etats, les problèmes liés à leur internationalisation. Cette tendance alimente leur désintérêt pour le système multilatéral.
- L'incapacité du système international à progresser efficacement, dans ou hors de l'OMC, vers une meilleure prise en compte des enjeux non commerciaux nourrit le risque d'un renouveau du protectionnisme et d'affaiblissement de l'OMC. Les entreprises françaises doivent s'attaquer à cette triple crise, en adoptant une stratégie



III. Les entreprises françaises et l'OMC : un objectif de relance, une stratégie de présence

L'idée maîtresse du Comité est la suivante : il est aujourd'hui nécessaire de reformuler la stratégie des entreprises françaises et d'amplifier leur engagement en faveur de l'OMC. A cette fin, les recommandations présentées s'inscrivent dans une approche globale fondant des orientations de négociation, en distinguant trois niveaux d'action : (1) ce qui relève de la pure négociation commerciale ; (2) ce qui relève des enjeux extra-commerciaux et des enjeux financiers conditionnant cette négociation ; (3) ce qui relève du « process » intérieur, c'est-à-dire de la méthode d'organisation du débat national et du renforcement de l'influence internationale des positions françaises.

3.1. Stratégie commerciale : priorité aux intérêts offensifs, industrie et services

Il faut dépasser la stratégie frileuse de la Maison France vis à vis de l'OMC

La stratégie de négociation française et européenne a jusqu'ici principalement mis l'accent :

- Sur la défense de « lignes rouges » en matière :
 - D'accès au marché (la politique agricole commune, la diversité culturelle, les services publics) ;
 - De défense de certaines spécificités relatives à la culture et au caractère nonmarchand des services publics que prônent non seulement la Communauté Européenne mais encore le monde francophone ainsi qu'un nombre significatif d'états membres de l'UNESCO;
- Sur la promotion des intérêts commerciaux des pays les plus pauvres, en particulier du continent africain, par rapport à ceux des grands pays émergents ;
- Sur le développement de nouvelles dimensions régulatrices à l'OMC, comme les « sujets de Singapour » avec l'investissement la concurrence, la transparence des marchés publics et la facilitation des échanges et, dans une moindre mesure, sur d'autres volets systémiques, notamment les liens commerce / environnement et commerce / social. Cette stratégie apparaît aujourd'hui peu concluante et présente un risque de sacrifice des intérêts économiques français les plus offensifs dans le commerce international.
- En premier lieu, parce que, depuis le début du Cycle de Doha, l'Europe est constamment demeurée en position d'accusée sur le terrain agricole : elle a du régulièrement offrir de



nouvelles concessions tout en réduisant progressivement ses ambitions sur les contreparties qu'elle demandait dans les autres domaines.

- En second lieu, parce que la défense des intérêts commerciaux des pays les plus pauvres tend à figer ces derniers dans la préservation du « statu quo » des régimes d'importation préférentiels dont ils bénéficient de la part de l'Europe et des grandes puissances développées, plutôt que dans la recherche d'une stratégie active d'insertion dans les échanges mondiaux.
- En troisième lieu, parce que l'échec des négociations a été globalement constaté à Cancun et confirmé avec l'abandon, officiellement consacré à Genève en 2004, des principaux « sujets de Singapour » (investissement, concurrence et transparence des marchés publics).
- Enfin, parce que pratiquement aucun progrès n'a été enregistré dans les négociations industrielles et l'ouverture des marchés de services, domaines dans lesquels les intérêts économiques français sont largement majoritaires. Au total, le « Cycle global et ambitieux », équilibrant « libéralisation et régulation, qui inspirait l'Europe à Doha, tend aujourd'hui à ressembler de plus en plus à un Cycle strictement agricole, aux ambitions régulatrices mortes-nées ».

Une réorientation de la stratégie de négociation est souhaitable. Les entreprises françaises gagneraient à cette fin à soutenir les trois priorités suivantes.

La solution : moduler les droits et obligations en fonction des performances des Etats du Sud

1-Priorité à la libéralisation industrielle et des services dans les pays émergents

Pour l'économie mondiale et l'économie française, quatrième exportatrice mondiale de biens avec une part de marché mondial de l'ordre de 5%, le principal enjeu du programme de Doha reste la libéralisation du commerce industriel, qui représente luimême 90% du commerce mondial. Le commerce industriel reste largement entravé par le maintien de barrières douanières et non tarifaires dans les pays du Sud, notamment lorsque ceux-ci ont, dans certains secteurs, atteint un niveau de développement industriel faisant d'eux des concurrents internationaux de premier ordre.



Engagements tarifaires à l'OMC

Marchés d'importations	Etendue de la consolidation en %	Moyenne simple en %	Droit maximal en %
Afrique du Sud	96.4	19	597
Argentine	100	32	35
Australie	97	10	55
Brésil	100	31.4	85
Canada	99.7	5.1	238.3
Chili	100	25.1	98
Chine	100	10	65
Etats-Unis	100	3.6	350
Inde	73.8	49.8	300
Indonésie	96.6	37.1	210
Japon	99.5	2.9	61.9
Kenya	14.6	95.6	100
Malaisie	83.6	14.5	168
Mexique	100	35	72
Nigeria	19	119	150
Nouvelle Zélande	100	10.3	55
Philippines	67	25	60
Singapour	69.2	6.9	10
Thaïlande	75	26	200
Tunisie	58	58	226
Turquie	47.3	29.4	225
Union Européenne	100	4.1	74.9

Source:

Secrétariat de l'OMC "profils tarifaires des membres de l'OMC" doct TN / MA / 5 / 4 rev 1



La priorité française et européenne doit continuer à être l'obtention d'un résultat ambitieux en matière de réduction des droits de douanes dans les grandes économies émergentes. Cette priorité déterminera l'appréciation par les entreprises françaises des résultats globaux du Cycle et les concessions qui lui paraissent acceptables par l'Europe en contrepartie.

En termes techniques, les entreprises françaises ne soutiendront pas une réduction des ambitions de la négociation sur l'accès au marché non agricole (NAMA) qui se traduirait par l'abandon de l'objectif d'une formule générale de réduction des droits harmonisante et ambitieuse, telle par exemple qu'une « formule suisse »*. L'UE doit, par ailleurs, continuer de poursuivre l'objectif de négociations sectorielles permettant d'aller au-delà des ambitions de la formule transversale en matière de démantèlement des obstacles tarifaires et non tarifaires : de telles négociations demeurent par exemple une priorité pour les secteurs du textile et de l'habillement, de la chimie et d'autres secteurs envisagés dans les instances de l'OMC : produits électriques et électroniques, pierres gemmes, pièces de véhicules automobiles, cuirs, chaussures et métaux précieux.

Enfin, une intensification des efforts est nécessaire pour l'identification des barrières non tarifaires et l'engagement réel de négociations visant à leur démantèlement.

2- Différenciation des pays en développement

Les responsabilités économiques au sein de l'OMC doivent être mises à jour : la catégorie des pays en développement est devenue trop hétéroclite pour permettre de fonder une négociation Nord-Sud équilibrée. Une « différenciation » des PED constitue désormais une condition primordiale pour permettre d'ajuster leur niveau de responsabilité au regard des engagements pris à l'OMC.

- A court et moyen terme, dans le cadre du Programme de Doha pour le Développement, cette recherche de différenciation pourra être principalement réalisée de facto, dans les engagements de libéralisation qui seront adoptés en matière d'accès au marché : différenciation des coefficients de réduction tarifaire, périodes de mise en œuvre des engagements. Les flexibilités ainsi accordées pour les produits sensibles représentent autant de moyens de « moduler » le niveau de responsabilité en fonction du niveau de développement, ou de l'ampleur des engagements récemment pris par de nouveaux Etats Accédants.

^{*} La « formule suisse » est une formule mathématique permettant d'opérer une réduction de droits de douanes et ayant pour principale propriété de réduire plus fortement les taux les plus élevés, pour aboutir à un plafonnement général du tarif douanier à un niveau souhaité



- A plus long terme, un Groupe de travail devrait être instauré à l'OMC pour l'établissement de nouvelles catégories objectives permettant d'assurer une telle différenciation *de jure*, en cohérence avec le système de classification utilisé par les Nations Unies et les Institutions de Bretton Woods. L'OCDE devrait contribuer aux études nécessaires aux travaux de ce Groupe de travail. L'établissement d'une telle instance pourrait figurer parmi les objectifs de conclusion du Cycle de Doha.

Progresser dans l'ouverture des secteurs industriels et des services nécessite des avancées dans le domaine agricole, clef de voûte de la Négociation

3- Poursuite des réformes agricoles dans les pays du Nord

L'enjeu de la libéralisation agricole tient, depuis l'origine, le Cycle de Doha en otage, au détriment de tous les autres aspects de négociation : industrie, services et règles.

Cette situation doit évoluer, en particulier par une poursuite de l'effort européen de réforme de la politique agricole commune d'ores et déjà substantiellement entamée.

Quatre raisons économiques de fond militent pour un nouvel effort de réforme :

- La possibilité de gains d'efficacité économique pour l'Europe ;
- L'inadaptation de l'instrument douanier et des subventions commercialement distortives à la réalisation des objectifs sociaux poursuivis ;
- L'importance des enjeux de développement liés aux distorsions introduites par les politiques agricoles actuelles : les cas du coton et du sucre en sont des exemples majeurs ;
- L'utilité économique de plus en plus marginale des subventions aux exportations.

Trois raisons tactiques militent également pour l'engagement d'un nouvel effort de réforme agricole, dans le cadre des négociations de Doha :

- Les réformes unilatérales de l'Union Européenne telles que celles de juin 2003 ne débouchent sur aucune contrepartie et sont simplement « empochées » par les autres membres de l'OMC ;
- Il existe un risque systémique sérieux pour l'OMC de voir la réforme agricole imposée par des procédures contentieuses, dans le cadre de l'Organe de Règlement des Différends, plutôt que par la négociation : les affaires du « coton » et du « sucre » engagées respectivement par le Brésil contre les Etats-Unis et l'UE illustrent ce risque ;
- Aucune conclusion des négociations de Doha permettant la poursuite des objectifs industriels prioritaires ne sera possible sans contreparties agricoles.



Tout en acceptant le principe d'une réforme agricole progressive transférant le soutien à la production vers le soutien au revenu des producteurs, la stratégie européenne de négociation à l'OMC doit reposer sur **plusieurs exigences de contreparties** :

- Le parallélisme avec les engagements de réforme agricole de la part des autres partenaires développés (en particulier sur la question des soutiens aux exportations) et la réciprocité des efforts de libéralisation au Sud ;
- La différenciation des pays en développement à l'OMC ;
- La sanctuarisation des dispositifs de soutien au revenu agricole reconnus non distortifs pour le commerce (« boîte verte »).

3.2. Stratégie financière : l'accompagnement financier des conséquences de la libéralisation

Prendre en compte les imperfections de la libéralisation

La recherche d'un équilibre entre concessions commerciales réciproques ne doit pas occulter un problème central : d'une part, la libéralisation commerciale ne peut, à elle seule, susciter la croissance des pays en développement ; d'autre part, la libéralisation engendre un coût social et économique à court terme, qui doit être surmonté. Le principal instrument permettant de répondre à ce problème est l'aide au développement, incluant mais ne se limitant pas à l'assistance technique, dont la mobilisation doit être mieux coordonnée avec les engagements de libéralisation.

Deux orientations apparaissent centrales.

- L'élaboration de stratégies économiques de « sortie des préférences »

L'abandon des systèmes préférentiels necessite des compensations

La contradiction entre préférences et libéralisation multilatérale est intrinsèque. Elle est devenue insurmontable : les PED bénéficiant de préférences (Afrique, ACP) affrontent les nouvelles grandes puissances commerciales qui en souhaitent la disparition (République Populaire de Chine) ou la réforme (Inde). Pourtant, il est clair que les pays les plus marginalisés dans le commerce mondial ne peuvent pas brutalement subir le choc d'une disparition de leurs régimes préférentiels.

L'enjeu est donc de concevoir des stratégies d'aide orientées vers la « sortie des préférences» fondée sur un effort de modernisation et de diversification du potentiel compétitif de ces économies : à cette fin, on ne peut se contenter d'affirmer que ce résultat pourra être atteint automatiquement par la libéralisation tarifaire.



Les Institutions de Bretton Woods ont commencé à tenir compte de cette difficulté. L'effort mérite d'être amplifié et élargi : en liaison avec la CNUCED, la Banque Mondiale pourrait par exemple réaliser des études d'impact individuelles de l'érosion des préférences et concevoir des stratégies de réponse financière permettant une adaptation progressive des économies concernées. Au niveau communautaire, l'action du Fonds Européen de Développement devrait être principalement et visiblement orientée vers une stratégie d'accompagnement des efforts de libéralisation à l'OMC. Le cadre des Accords de Partenariat Economique qui sont négociés sous les auspices de la Convention de Cotonou devrait aussi pouvoir être mis à profit. Un tel effort favoriserait grandement le ralliement des pays du G-90 à la négociation.

- Le développement de politiques d'accompagnement social de la libéralisation

Les incidences sociales et humaines de la globalisation doivent être prises en compte

La libéralisation contribue à la mutation structurelle par la spécialisation des économies. La compensation des « perdants » revêt donc une importance cruciale pour construire un consensus, national et international, autour de cette politique.

Dans l'ordre international, l'apport de réponses financières aux pays susceptibles de subir des chocs macro-économiques apparaît essentiel : par exemple, les producteurs textiles détenteurs de quotas jusqu'en 2005 et les pays importateurs nets alimentaires. L'annonce récente de création d'un « Mécanisme d'Intégration Commerciale » par le Fond Monétaire International (FMI) constitue un premier pas dans cette direction : il s'agit d'une capacité de mobilisation de facilités financières, en cas de choc de balance des paiements, liée à la libéralisation ou à l'érosion des préférences commerciales. Depuis 1994, les accords de l'OMC prévoient par ailleurs des engagements d'aide alimentaire au profit des pays importateurs nets de biens alimentaires pour surmonter les impacts négatifs de la libéralisation : les modalités de mise en œuvre de ces engagements doivent être étudiées dès à présent à l'OMC, en liaison avec le Programme Alimentaire Mondial, pour mettre en confiance les pays concernés.

Dans l'ordre national et européen, il serait souhaitable d'introduire la possibilité de compensations ciblées pour les salariés les plus exposés à la libéralisation : l'utilisation des fonds structurels européens pour favoriser la restructuration et l'accompagnement des salariés des industries du textile et de l'habillement pourrait servir de précurseur, comme l'étudie actuellement le Groupe à Haut Niveau récemment institué à l'initiative de la Commission.



3.3. Stratégie institutionnelle : une approche pragmatique de la régulation, une clarification des responsabilités de l'OMC et des organisations onusiennes

Utiliser à fond la complémentarité de l'OMC et des autres organisations universelles spécialisées

En étant incitée à aller aux limites de ses compétences, l'OMC se heurte à d'autres valeurs collectives, à d'autres légitimités incarnées par d'autres organisations internationales (Organisation Internationale du Travail, Programme des Nations-Unies pour l'Environnement, Organisation Mondiale de la Santé).

Il est désormais acquis que le Cycle de Doha ne débouchera pas sur des accords multilatéraux nouveaux en matière d'investissement, de concurrence et de transparence des marchés publics. Il apparaît, par ailleurs, probable que la négociation sur les relations entre Accords Commerciaux Environnementaux pourrait ne déboucher sur rien. Enfin, les négociations relatives aux règles (antidumping, subventions, accords régionaux) ont, à ce stade, très peu progressé, en partie du fait de la rigidité américaine concernant l'antidumping. Cet état de fait souligne que la vision européenne d'une vocation de régulation équilibrant la mission de libéralisation dévolue à l'OMC n'est pas aujourd'hui acceptée par le reste du monde.

Pour autant les enjeux de régulation ne disparaissent pas avec l'échec des négociations proposées par l'Europe à l'OMC. Le projet européen visant à équilibrer « régulation » et « libéralisation » ne perd pas sa pertinence simplement parce que les pays en développement l'estiment prématuré. L'approche mérite d'être « maintenue en vie », tout en sachant être adaptée avec pragmatisme : le maintien de groupes de travail sur les questions de concurrence et d'investissement, la possibilité d'accords plurilatéraux sur les sujets de Singapour, l'inclusion de ces thèmes dans les accords régionaux et bilatéraux de l'UE sont autant de voies possibles.

Pour certains sujets, l'ouverture d'une négociation « onusienne » pourrait utilement compléter, suppléer ou alléger l'action de l'OMC. C'est par exemple le cas pour la définition d'un cadre multilatéral des mouvements migratoires, sujet qui risque de s'imposer progressivement à l'OMC via l'angle étroit des négociations sur les mouvements temporaires de prestataires de services (« mode 4 » de l'Accord Général sur le Commerce des Services : AGCS). Or, l'OMC n'est absolument pas outillée, ni compétente, pour intervenir sur le terrain des politiques migratoires. Il serait donc souhaitable, comme l'a récemment recommandé la Commission Mondiale sur la Dimension Sociale de la Mondialisation instituée à l'O.I.T, que soit engagée à l'ONU la négociation d'un cadre multilatéral de l'immigration.



Pour d'autres sujets, une simplification s'impose : c'est par exemple le cas de la négociation relative à l'articulation entre Accords Multilatéraux sur l'Environnement (AME) et droit de l'OMC. Une solution pragmatique serait de systématiser l'obligation de consultation des Secrétariats des institutions internationales compétentes en cas de panels mettant en jeu une norme extra-commerciale. Il serait laissé à la jurisprudence le soin de construire, au cas par cas, l'articulation des relations entre les deux sources de normes. Parallèlement, l'effort doit être intensifié pour la transformation du Programme des Nations Unies pour l'Environnement en véritable Organisation Mondiale de l'Environnement.

Approfondir le système multilatéral de l'OMC par un réseau complémentaire d'accords bilatéraux

Pour certains sujets, le renforcement de la mobilisation des enceintes alternatives à l'OMC s'impose. C'est, par exemple, le cas pour les normes sociales : à l'instar des Etats-Unis dans les accords récemment conclus avec le Maroc et la Jordanie, l'UE pourrait développer des chapitres sociaux et environnementaux dans ses projets d'accords de libre-échange. Les Accords d'Association euro-méditerranéens constituent, à ce titre, un bon terrain d'expérimentation. Enfin, le renforcement des pouvoirs et moyens de l'OIT en matière de promotion des normes sociales fondamentales de l'Homme au Travail doit être mené à bien.



Accord de Libre Echange Etats-Unis / Maroc : les enjeux pour le secteur textile-habillement

Un accord commercial de libre échange a été signé entre les Etats Unis et le Maroc le 2 mars 2004. Il entrera en vigueur le 1er janvier 2005 et échelonnera sur 10 ans la baisse des droits sur tous les produits des chapitres 25 à 97 selon un calendrier variable pour les différentes familles de produits. Cet accord, pour entrer en vigueur, doit être ratifié par le Parlement marocain et le Congrès américain.

Le traitement des articles du textile-habillement (chapitres 50 à 63) fait l'objet d'un traitement spécifique. 43 familles de produits textiles marocains entreront à droits nuls sur le marché américain dès la 1ère année dans la limite d'un contingent fixé à 1,2 milliards de dollars soit 20 fois supérieur au niveau actuel des exportations marocaines de ces mêmes produits vers les Etats-Unis. Le reste des produits bénéficiera d'une baisse de 50% des droits de douane jusqu'à un démantèlement tarifaire total selon le calendrier prévu dans l'accord.

De plus, les Etats-Unis ont concédé une dérogation aux règles d'origine de la triple transformation « yarn forward », dans la limite d'un contingent provisoire de 30 millions de m2 de tissus, de fils ou de fibres non originaires (par exemple, européens) pour une durée limitée de 10 ans. Ce quota sera inchangé durant les quatre premières années et dégressif à partir de la cinquième année.

La Défense des Droits de Propriété Intellectuelle sur les marchés des pays tiers : une priorité pour l'industrie textile française

Les entreprises françaises disposent d'un atout de taille dans la compétition mondiale : leur capacité de création qui s'incarne, d'une part, dans les dessins et modèles textiles originaux renouvelés chaque saison et, d'autre part, dans un patrimoine de marques mondiales. La France et l'Italie détiennent les 2/3 des marques mondiales de luxe.

Or, ces avantages distinctifs sont mis en péril sur plusieurs marchés mondiaux qui sont devenus « leaders » en matière de contrefaçon : Chine, Thaïlande, Ukraine, Taiwan, Russie, Philippines, Indonésie, Hong-Kong, Brésil...

L'Accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, y compris le commerce des marchandises de contrefaçon (accord ADPIC) adopté à Marrakech fait obligation aux Membres de l'OMC d'adopter une législation protectrice et efficace en matière de propriété intellectuelle.

Leur article 25-2 vise explicitement la mise en place d'une protection des dessins et modèles textiles nouveaux et originaux au moyen de prescriptions adaptées (c'est-à-dire non dissuasives) en termes de coût, examen ou publication. Cette obligation peut être réalisée par les Etats membres soit au titre de la législation nationale relative au droit d'auteurs, soit au titre de celle portant sur les dessins et les modèles.

Force est de constater, 10 ans après l'adoption de l'accord ADPIC, l'importance des infractions dans ce domaine et l'inexistence, à ce jour, de toute procédure engagée par l'UE devant l'ORD.

Source: Union des Industries Textiles



3.4. Stratégie politique : la contribution des entreprises françaises au débat national

Les entreprises doivent désormais faire entendre leur voix dans le concert mondial

Les bénéficiaires du système commercial multilatéral, ses usagers les plus évidents : les entreprises, doivent se donner les moyens de peser davantage sur les règles commerciales et les institutions qui en ont la charge, au premier rang desquelles l'OMC.

L'enjeu est d'améliorer la transparence des arbitrages politiques nationaux et européens. Pour nourrir la légitimité des grands choix politiques démocratiques, les arbitrages nationaux entre positions « offensives » et « défensives » dans les négociations, et l'affirmation de « préférences collectives », méritent d'être plus systématiquement évalués et débattus devant l'opinion publique.

Une fois encore, la question agricole offre l'illustration la plus évidente de l'enjeu : le maintien de droits de douane agricoles élevés est-il un instrument efficace de maintien de l'activité sur le territoire national ? La répartition des soutiens de la Politique Agricole Commune sert-elle réellement les objectifs de valorisation de la multifonctionnalité en milieu rural ?

A cette fin, les entreprises françaises doivent s'engager dans trois directions.

Il est indispensable de renforcer le potentiel des « Think-Tanks » français sur la politique commerciale

- Contribuer à développer le potentiel de recherche française en économie du commerce et économie politique des négociations commerciales, pour se donner les moyens d'exercer une influence intellectuelle internationalement reconnue. Du fait de l'affaiblissement du poids individuel des Etats-membres au sein du Conseil européen, du renforcement des compétences acquises par la Commission Européenne et, bientôt, par le Parlement Européen, une approche exclusivement « réactive » de l'élaboration de la politique commerciale communautaire est vouée à l'échec. La capacité d'action de la France dans la décision communautaire doit s'appuyer sur une véritable capacité d'influence intellectuelle « en amont » du processus de décision. A cette fin, le financement de « Think Tanks », sur le modèle américain, consacrant des ressources suffisantes à la politique commerciale pour atteindre une taille critique, en France et à l'échelle européenne, s'avère indispensable pour contrebalancer auprès des institutions communautaires et internationales le quasi-monopole anglo-saxon actuel.



Les entreprises doivent dialoguer sans complexe avec la société civile sur tous les thèmes commerciaux

- Organiser et nourrir un débat national ouvert entre acteurs : les opérateurs économiques doivent prendre l'initiative de renforcer le dialogue en matière de commerce international, tant avec les organisations non gouvernementales qu'avec les organisations syndicales. Les instituts de recherche peuvent contribuer à organiser et nourrir un tel dialogue.
- Développer une stratégie de communication et d'information pédagogiques de l'opinion publique. Les entreprises françaises ne doivent plus laisser le monopole de la communication sur le commerce mondial aux organisations non gouvernementales.

Le gouvernement doit s'impliquer davantage dans la politique commerciale en se dotant d'un Ministère des Affaires Economiques Internationales

Simultanément, il est demandé au gouvernement de s'engager rapidement dans trois directions :

- Renforcer la capacité des administrations et des institutions politiques à éclairer les citoyens et leurs représentants (syndicats, ONG) ainsi que les entreprises et leurs organisations professionnelles. Depuis quelques années, les représentants politiques et les administrations nationales en charge du commerce ont engagé un important effort de dialogue avec le parlement, les mouvements sociaux et l'opinion. Cet effort est louable, mais les moyens qui lui ont été alloués restent insuffisants. L'action d'information et communication doit être étoffée : elle doit concourir de manière décisive à l'évolution des missions des négociateurs nationaux et à l'affectation des moyens correspondants. Il s'agit là d'un enjeu majeur dans la réforme de l'Etat.
- Engager une réforme visant à restaurer l'efficacité du dispositif institutionnel de participation de la France à l'élaboration de la politique commerciale communautaire et internationale. En particulier, la création d'un portefeuille de Ministre de plein exercice, se voyant confier l'ensemble des affaires économiques internationales pourrait être envisagée pour renforcer l'actuel portefeuille du Ministère Délégué au Commerce Extérieur.
- Instituer une forme de dialogue régulier entre l'ensemble des secteurs économiques (agriculture, industrie, services) et les pouvoirs publics, sur les problématiques de l'OMC et la politique commerciale communautaire s'avère indispensable.



Les propositions du Medef

Le MEDEF renouvelle son soutien sans faille au multilatéralisme des échanges internationaux et, par voie de conséquence, à l'OMC qui l'incarne en droit.

Les difficultés aiguës qu'a rencontrées l'OMC au cours de ces dernières années dans le cadre des Négociations du Programme de Doha pour le Développement, qu'elle était censée mener à bien rapidement, ont largement démotivé les entreprises dans leur soutien actif à cette Institution.

En même temps que les ONG « investissaient » massivement et avec un succès évident I'OMC, les entreprises ont eu tendance à privilégier d'autres solutions pour résoudre leurs problèmes d'accès aux marchés, de défense commerciale ou encore d'environnement du droit international des affaires.

Par ailleurs, la complexification croissante de l'accès des opérateurs économiques aux procédures décisionnelles communautaires, désormais seules à même d'influer sur le cours des négociations de l'OMC, est venue s'ajouter à ce découragement sans parler de la diminution relative de l'influence française dans le domaine de la politique commerciale de l'Union.

Le récent succès de la Ministérielle de l'OMC de juillet dernier a modifié les termes du débat. Une amélioration de la gouvernance de l'OMC a pu en effet être constatée à cette occasion. Un directoire élargi et responsable : le G5 est apparu qui est désormais à même de dénouer les situations et les clivages les plus complexes. Un progrès supplémentaire serait d'associer à l'avenir les pays en développement et les pays les moins avancés dans le pilotage des négociations par ce « club ».

Le MEDEF ne peut que prendre acte avec satisfaction de cette nouvelle donne de Genève de juillet 2004.

Le MEDEF voit plus que jamais dans l'OMC la clef d'un meilleur accès aux marchés (y compris dans les pays émergents) dont chacun sait qu'il constitue l'avenir de nos exportations et de nos investissements à l'étranger.

En second lieu, les entreprises sont redevables à cette Institution de ce qu'elle leur garantit un développement international qui soit largement à l'abri des discriminations ainsi que des décisions unilatérales et arbitraires et qui, de surcroît, les fait bénéficier de la transparence et de la prévisibilité des règles du commerce mondial.

En vue de renforcer plus encore le système commercial multilatéral à l'avenir, le MEDEF estime nécessaire que les différentes parties prenantes assument à l'avenir une part croissante de responsabilités.



Le MEDEF recommande à l'OMC :

- d'accélérer le rythme des négociations multilatérales et d'en élargir le champ de manière à contrer les dérives et à réguler la prolifération des accords bilatéraux et régionaux ;
- d'amplifier la libéralisation du commerce international des marchandises notamment par l'élimination des entraves les plus dissuasives que sont les pics et obstacles non-tarifaires ;
- de poursuivre activement les travaux préparatoires à la facilitation de l'investissement international et des échanges hors biens industriels ;
- de lutter sans relâche contre les pressions protectionnistes ou unilatérales qui se font jour ;
- de concevoir des stratégies d'aide orientées vers la sortie des « préférences » de nombre de pays en développement et qui soient fondées sur un effort de modernisation et de diversification du potentiel compétitif de ces économies.

le MEDEF recommande aux Etats, en second lieu, de prendre en compte les besoins des Etats et des entreprises des 2 hémisphères :

- en faisant progresser de pair commerce et développement ;
- en définissant un statut différencié des PVD, les uns remplissant des obligations correspondant à leur niveau de développement économique cependant que les PMA verraient ces mêmes obligations tenir compte de leurs capacités fatalement plus limitées ;
- en promouvant le commerce Sud/Sud.

Le MEDEF recommande en outre au monde français des affaires de se mobiliser fortement dans le débat national et communautaire portant sur les avantages et inconvénients de l'internationalisation.

Ainsi, sera-t-il en mesure :

- de peser davantage sur les processus de décisions et de négociations commerciales internationales à un stade précoce ;
- d'éclairer l'opinion publique sur toutes les facettes de la progression des échanges commerciaux et financiers internationaux.



Enfin, le MEDEF demande aux autorités françaises de s'engager rapidement dans 4 directions :

- associer le secteur privé et l'organisation professionnelle à l'élaboration en amont de la stratégie commerciale française et communautaire dans le cadre de groupes permanents d'information et de consultation ;
- impliquer davantage les entreprises elles-mêmes (que ce soit au niveau de la formation, de l'information ou encore de la sensibilisation à l'ouverture des marchés internationaux via l'OMC) de manière à toujours être en mesure de faire prévaloir nos intérêts offensifs ;
- favoriser la constitution de « think tanks » à la française ;
- renforcer le poids de la France dans les différentes Institutions Communautaires (Commission, Conseil et Parlement Européen) notamment par la création d'un Ministère de plein exercice des Affaires Economiques Internationales.



Le Président

Monsieur Thierry de MONTBRIAL Directeur Institut Français des Relations Internationales (IFRI) 27, rue de la procession 75015 Paris

Paris, le 3 février 2004

Monsieur le Président,

Après le renouvellement des instances dirigeantes des principales puissances commerciales (Etats-Unis, Union Européenne, Inde...) tout sera alors prêt pour que l'OMC réactive dès le début de l'année prochaine ses travaux en perspective de la première échéance décisive : la Conférence Ministérielle de Hong Kong de décembre 2005.

Cette nouvelle phase s'avère cruciale pour l'avenir de l'industrie et des services français. Nous attendons, en effet, des résultats tangibles dans les domaines des accès aux marchés des marchandises et des services ainsi que de la régulation loyale des échanges.

Tout ceci requiert non seulement une volonté affirmée des négociateurs d'aller dans ce sens mais encore la recherche déterminée d'une amélioration des textes en cours de négociation et plus spécialement tout ce qui concerne l'accès aux marchés des services et des marchandises ou encore des règles encadrant le commerce international.

Si des phénomènes apparus récemment peuvent nous y aider, commme par exemple l'émergence des 20 Etats les plus importants du commerce mondial appelés à "piloter" les négociations, il est d'autres évènements qui paraissent devoir y faire obstacle. Je cite les tendances des grands pays nouvellement émergents d'Amérique du Sud et d'Asie à se mettre d'accord sur des solutions bilatérales certes mutuellement satisfaisantes mais au détriment des parties tierces.

Dans ce contexte, le MEDEF se doit de faire sans tarder des propositions aux pouvoirs publics de manière à mettre en valeur les atouts des entreprises dans une compétition internationale plus vive.

Je souhaiterais vivement qu'il vous soit possible d'accepter de présider aux travaux d'une instance de haut niveau chargée de suggérer aux pouvoirs publics français et communautaires les voies et moyens qui vous paraîtront les plus adéquats à la réalisation de nos objectifs économiques, financiers, commerciaux et sociaux. Nous ouvririons ainsi la voie à un renouvellement de l'expression des entreprises françaises sur le thème des échanges multilatéraux.

Je vous prie de croire, Monsieur le Président, à l'assurance de mes sentiments les meilleurs et amicaux.





Calendrier d'ouverture du marché chinois d'assurance et observations

Assurance	Dès l'accession	1 an après	2 ans après	3 ans après	4 ans après	5 ans après
Participation étrangère dans le capital des compagnies d'assurance vie	Limite de 50%					
Participation étrangère dans le capital des compagnies d'assurance non-vie	Limite de 51%		100% possible			
Branche d'assurance	L'assurance obligatoire est exclue du champ de l'accord Non-vie Accession : RC, et risques associés + assurance crédit + risques industriels des entreprises étrangères Vie Accession : assurance individuelle aux Chinois et aux étrangers		Non-vie Toutes branches pour tous clients domestiques et étrangers	Vie assurance santé, assurance de groupe et assurance retraite à des preneurs chinois ou étrangers		
Licences	Conditions 30 ans d'expérience comme membre de l'OMC, bureau de représentation en Chine depuis 2 ans, la valeur totale de ses actifs doit dépasser 5 Mds RMB					
Couverture géographique	Shangai, Guanzhou, Dalian, Shenzen, Foshan (Éventuellemnt, Pékin, Suzhou, Jiang Men et Dong Guang)		Beijing, Chengdu, Chongqing, Fuzhou, Suzhou, Xiamen, Ningbo, Shenyang, Wuhan,	Suppression de toutes les res- trictions géo- graphiques		

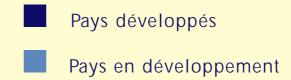


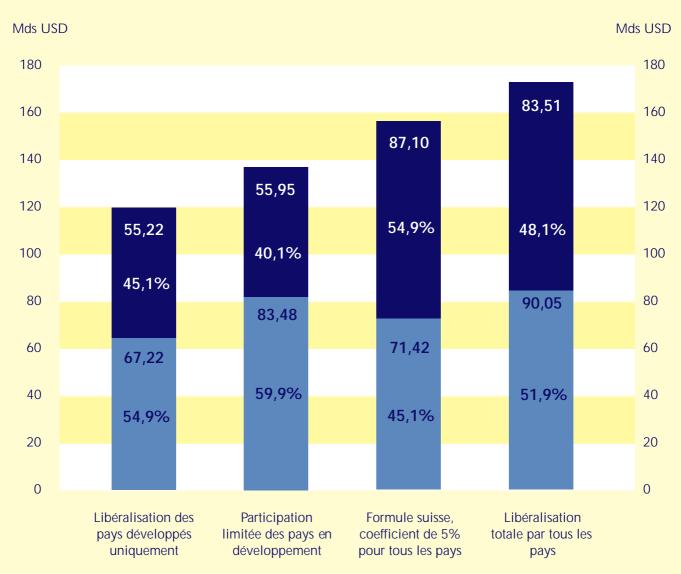
Courtage	Dès l'accession	1 an après	2 ans après	3 ans après	4 ans après	5 ans après
Branches couvertes	Activité ouverte aux courtiers établis ou non pour le MAT et la réassurance					
Participation étrangère	50% après l'accession			51%		100%
Capital minimum requis	500 millions USD	400 millions USD	300 millions USD		200 millions USD	
Réassurance	Dès l'accession	1 an après	2 ans après	3 ans après	4 ans après	5 ans après
	Liberté d'activité vie, nonvie, sous forme de succursales, de JV ou de filiales jusqu'à 100% sans aucune restriction géographique. Élimination échelonnée de la cession obligatoire sur 5 ans à China Reinsurance Compagny: Après l'accession 50%	15%	10%	5%	0%	
MNF treatment	Le paragraphe 313 de l'accord sino-européen indique que les formalités exigées pour une demande de licence par un assureur étranger ne seront pas requises des sociétés déjà installées en Chine qui cherchent à établir des nouvelles branches. Le texte précise qu'une branche et sous-branche doivent être considérées comme une extension de l'entreprise mère et non comme une entité séparée.					
Capital minimum	200 Mds RMB pour une joint-venture ou une filiale à 100% Il n'y a pas de précision sur le montant du capital nécessaire pour ouvrir des succursales dans d'autres villes ou pour une couverture nationale.					
Capital minimum	Pas de précision de la CIRC En pratique, la CIRC n'accepte pas le diplôme des actuaires français.					



Une évaluation résolument optimiste de l'OCDE : Répartition des gains de bien-être suivant les scénarios de libéralisation

Réductions des droits et des coûts commerciaux





Source:

OCDE (2003), Le programme de Doha pour le développement : gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libération des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane.



Le niveau de protection tarifaire et non-tarifaire des principaux marchés mondiaux de Textile - Habillement

M. Antoine BOUET, Professeur agrégé d'économie et conseiller du CEPII a réalisé en 2003 une étude sur le niveau de protection de 17 marchés mondiaux de textile-habillement. : l'Union européenne, le Japon, le Canada, les Etats-Unis, l'Australie, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, le Brésil, l'Argentine, l'Inde, l'Indonésie, la Corée du Sud, la Chine, le Mexique, la Thaïlande, la Malaisie et le Pakistan.

Cette analyse été réalisée à partir des données douanières de l'OMC ainsi que des calculs de l'auteur (base de données Trains). Elles portent sur les droits consolidés en 1993 et 2000. Les estimations de protection intègrent les tarifs ainsi que des équivalents ad valorem des quotas supprimés sur la période au titre de l'accord Textile-Vêtements de Marrakech.

Ses principales conclusions sont les suivantes :

1. Globalement, les pays développés présentent aujourd'hui un droit de douane moyen de 12,6% dans le textile-habillement, alors que celui des pays en développement est à 19,2%.

Tableau 1 : accès au marché dans le textile-habillement dans 9 pays en développement en 2000

2000	Chine	Thaïl.	Malais.	Brésil	Argent.	Mex.	Inde	Indon.	Pakis.
Text-Hab									
Moyenne simple	26,5	24,1	16,4	20,4	20,4	24,0	38,2	13,8	48,6
Moyenne pond	22,9	17,1	13,3	18,4	18,6	19,1	33,4	10,7	30,5
Moyenne simple									
Textile	23,0	16,4	13,6	18,9	18,9	18,2	37,1	11,4	48,6
Habillement	32,3	37,0	20,9	22,8	22,8	33,7	39,9	17,7	nd
Moyenne pond									
Textile	21,3	14,2	11,8	17,6	17,8	16,7	32,0	9,6	30,5
Habillement	30,9	31,0	20,1	22,1	22,1	30,1	39,8	16,1	nd

Source: Union des Industries Textiles (UIT)



Tableau 2 : accès au marché en 2000 dans le textile – habillement dans 8 pays développés

2000	Un eur	Japon	Canada	USA	Austr.	Norv.	Nv-Zél.	Corée Sud
Text-Hab								
Moyenne simple	8,6	6,5	8,8	9,6	12,7	7,8	5,6	9,9
Moyenne pond	10,9	10,7	12,4	11,5	19,7	12,6	11,5	8,2
Moyenne simple								
Textile	6,8	3,4	5,8	8,6	8,7	4,3	1,8	8,5
Habillement	11,6	11,6	13,8	11,2	19,4	13,6	12,0	12,3
Moyenne pond								
Textile	6,6	3,1	3,7	7,3	7,9	4,1	2,8	7,5
Habillement	12,1	12,7	14,7	12,7	22,8	14,8	13,8	11,6

Source: Trains et calculs de l'auteur

Source: Union des Industries Textiles (UIT)

^{2.} Le degré de protection, tarifaire et non tarifaire, dans le textile européen est estimé à 14,2% avant l'Uruguay Round. Il serait à l'issue de ce processus de libéralisation de 5,6%. Nous estimons que cette baisse de protection a entraîné, toutes choses égales par ailleurs, une croissance des importations européennes dans ce secteur de USD 1,3 Md par an, ce qui est la plus forte concession commerciale dans le textile pour les pays développés.

^{3.} La protection européenne est, d'un produit à l'autre, très généralement beaucoup moins dispersée que celle de ses partenaires commerciaux (le tableau 3 montre ainsi que l'Union européenne ne pratique aucun pic tarifaire (défini ici par un droit de douane supérieur à 15%), alors que 27,6% des lignes tarifaires et 48,7% de la valeur des importations sont affectées d'un pic en Australie par exemple.



Tableau 3 : pics tarifaires dans le textile - habillement en 2000

Pics - 2000	UE	Japon	Canad	da US	A Aus	tr. No	rv. Nv	- Z él. (Corée Sud
Fréquence	0,0%	8,3%	27,5%	% 16,6	5% 27,6	o% 21,4	1% 0,	0%	0,0%
Couverture	0,0%	19,4%	21,79	% 23,4	1% 48,7	1 % 40,7	7% 0,	0%	0,0%
Pics - 2000	Chine	Thaïl.	Malais.	Brésil	Argent.	Mex.	Inde	Indon	Pakis.
Pics - 2000 Fréquence	Chine 85,2%		Malais. 67,8%	Brésil 92,2%	Argent . 92,2%	Mex. 90,3%	Inde 99,8%		Pakis. 76,2%
			67,8%			90,3%			76,2%

Source: Union des Industries Textiles (UIT)



Groupements d'influence des pays membres de l'OMC

Pays les moins avancés (50)

- Afghanistan

- République d'Afrique Centrale

- Angola

- Bengladesh

- Bénin

- Bhoutan

- Burkina Faso

- Burundi

- Cambodge

- Cap Vert

- Comores

- République Démocratique du Congo

- Djibouti

- Erythrée

- Ethiopie - Gambie

- Guinée

Guinée BissauGuinée équatoriale

- Gumee equatoriale
- Haïti - Samoa
- Iles Salomon - Sao Tomé
- Kiribati - Sénégal
- Laos - Sierra Leo
- Lesotho - Somalie
- Libéria - Soudan
- Madagascar - Tanzanie
- Malaisie - Tchad
- Maldives - Timor Les
- Mali - Togo

MauritanieMozambiqueMyanmarNénal

- Népal

- Niger

- Ouganda

- Rwanda

- Sao Tomé et Principe

- Sierra Leone

- Timor Leste

- Tuvalu

- Vietnam

- Yémen

- Zambie

Pays enclavés (31)

- Afghanistan

- Arménie

- Azerbaïdjan

- Bolivie

- Botswana

- Bhoutan

- Burkina Faso

- Burundi

- République du Centre Afrique - Ethiopie

- Kazakhstan

- Kirgystan

Kirgystan
Laos
Lesotho
Macédoine
Malawi
Mali
Moldavie
Mongolie
Népal

- Népal - Niger

- Ouganda

- Ouzbékistan

- Paraguay

- Rwanda

- Swaziland

- Tadjikistan

- Tchad

- Turkménistan

- Zimbabwe

- Zambie

G90

Le G90 est formé par le groupe des Pays les Moins Avancés (PMA), les pays membres de l'Union Africaine et les pays du Groupe Afrique / Caraïbes / Pacifique.

Pays importateurs nets agricoles

- Japon

- Taïwan

- Suisse

- Israël

- Corée du Sud

- Bulgarie

- Liechtenstein

- Norvège

- Ile Maurice

Source : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)



Groupements d'influence des pays membres de l'OMC

Liste des pays membres du G-77

(Dernière mise à jour : 1^{er} mai 2004)

1- Afghanistan 45- Gabon 90- Panama 2- Algéria 46- Gambia 91- Papua New Guinea 92- Paraguay 47- Ghana 3- Angola 47- Gnana 48- Grenada 49- Guatemala 50- Guinea 51- Guinea-Bissau 52- Guyana 53- Haïti 54- Honduras 4- Antigua & Barbuda 93- Peru 94- Philippines 5- Argentina 95- Qatar 6- Bahamas 96- Romania 97- Rwanda 7- Bahrain 8- Bangladesh 98- Saint Kitts and Nevis 99- Saint Lucia 9- Barbados 10- Belize 55- India 100- Saint Vincent & 11- Benin 12- Bhutan
13- Bolivia
14- Bosnia and Herzegovina
57- Iran (Isla 58- Iraq 59- Jamaïca 59- 56- Indonesia the Grenadines 57- Iran (Islamic Republic of) 101- Samoa 102- Sao Tome and Principe 103- Saudi Arabia 16- Brazil
17- Brunei Darussalam
18- Burkina Faso
19- Burundi
20- Cambodia
21- Cameroon
22- Cape Verde
23- Central African Republic
24- Chad
26- Libyan Arab Jamahiriya
27- Madagascar 104- Senegal 105- Seychelles 106- Sierra Leone 107- Singapore 108- Salomon Islands 109- Somalia 110- South Africa 111- Sri Lanka 23- Central Chad
25- Chile
26- China
27- Colombia
27- Colombia
28- Comoros
29- Congo
30- Costa Rica
31- Côte d'Ivoire
31- Cote d'Ivoire
32- Cuba
33- Democratic People's
Republic of Korea
37- Mongolia
31- Democratic Republic
of the Congo
31- Dijibouti
35- Djibouti
36- Dominica
38- Namibia
39- Myanmar
31- Cote Republic
39- Myanmar
31- Cote Congo
39- Mozambique
39- Mozambique
31- Tunisia
31- United Arab Emirates
31- United Republic of Tanzania
32- Uruguay
33- Dominica
34- Namibia
35- Djibouti
36- Dominica
38- Namibia
39- Nepal
31- Vanuatu
31- Vanuatu 67- Libyan Arab Jamahiriya 112- Sudan 41- Equatorial Guinea 42- Eritrea 86- Oman 131 - Zambia 87- Pakistan 132- Zimbabwe 43- Ethiopia 88- Palau

Liste des pays membres du G-20

44- Fiji

1- Afrique du Sud2- Argentine3- Bolivie4- Brésil	8- Egypte 9- Inde 10- Indonésie 11- Mexique	15- Philippines 16- Thaïlande 17- Tanzanie 18- Venezuela
5- Chili 6- Chine 7- Cuba	12- Nigeria 13- Pakistan 14- Paraguay	19- Zimbabwe

89- Palestine

Remarque: Le nombre de pays membres de ce groupe appelé "G-20" ayant varié dans le temps, le nom a quand même été maintenu en l'honneur du premier accord signé par le groupe le 20 août 2003.



Accords de Reconnaissance Mutuelle

Pour l'industrie pharmaceutique, soumise à des normes techniques nombreuses et contraignantes, les Accords de Reconnaissance Mutuelle (ARM) passés entre l'Union Européenne et 6 pays industrialisés constituent un moyen important de limiter les obstacles non tarifaires et revêtent une importance toute particulière.

1. Généralités

A ce jour, des ARM ont été signés entre l'Union Européenne et les Etats Unis (1998), le Canada (1998), l'Australie et la Nouvelle Zélande (1996), la Suisse (1999) et le Japon (2001).

Pour les produits pharmaceutiques concernés, les ARM fixent le principe que chaque partie s'engage à reconnaître les évaluations de conformité aux Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF) conduites par l'autre partie sur son territoire et la validité des certificats de conformité émis.

Ainsi, les Autorités chargées ces procédures vont certifier que les sites de fabrication et/ou de contrôle sont autorisés de façon appropriée, régulièrement inspectés et en conformité avec les exigences des BPF pour les deux parties. A l'issue de cette procédure, un certificat de lot est délivré assurant la conformité de la fabrication avec les exigences des BPF.

2. Où en sont ces Accords?

UE/ETATS-UNIS

A l'issue de la période de transition qui s'est achevée le 30 novembre 2001, la situation est quasiment au point mort, l'autorité chargée de la Santé, la Food & Drug Administration (FDA) n'a toujours pas fourni le programme d'évaluation qui doit servir de référentiel pour l'application des ARM. En conséquence l'accord n'est toujours pas opérationnel.

UE/CANADA

L'ARM sur les BPF est opérationnel depuis le 1er février 2003 et fonctionne de façon globalement satisfaisante, sauf en ce qui concerne quelques produits spécifiques.

A la demande des Autorités canadiennes, une disposition complémentaire a été adoptée concernant les nouveaux Etats Membres et permettant aux Autorités canadiennes d'effectuer directement une inspection, en accord avec la Commission Européenne.

UE/AUSTRALIE, UE/NOUVELLE ZELANDE & UE/SUISSE

Ces Accords fonctionnent sans difficultés notables.

UE/JAPON

L'ARM est entrée en application le 29 Mai 2004. Il ne couvre à ce stade qu'un nombre limité de produits pharmaceutiques mais devrait pouvoir faire l'objet d'une extension ultérieure.



Les sujets de Singapour

Les Ministres des pays membres de l'OMC ont décidé à la Conférence ministérielle de Singapour de 1996 d'établir trois nouveaux groupes de travail pour examiner les questions suivantes: commerce et investissement, politique en matière de concurrence et transparence des pratiques de passation des marchés publics. Ils ont également chargé le Conseil du commerce des marchandises de réfléchir aux moyens de simplifier les procédures commerciales, question qui est parfois désignée par l'expression "facilitation des échanges". La Conférence de Singapour ayant donné le coup d'envoi aux travaux concernant ces quatre sujets, ces derniers sont parfois appelés les "questions de Singapour".

A la fin du cycle de l'Uruguay, l'Union Européenne a proposé la création de quatre groupes de travail portant sur ces sujets. Les groupes de travail devaient procéder à des travaux analytiques et exploratoires. Ils ne devaient pas négocier de nouvelles règles ni de nouveaux engagements sans qu'une décision claire soit prise par consensus à ce sujet. Dans cette optique, le mandat de Doha a prévu que les négociations sur ces sujets débuteraient après la Conférence ministérielle de Cancún de 2003, « sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations ». Les ministres ont également reconnu l'importance des travaux entrepris par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et par d'autres organisations internationales. Les groupes de travail ont été encouragés à coopérer avec ces organisations pour utiliser au mieux les ressources disponibles et pour s'assurer que les questions relatives au développement étaient pleinement prises en considération.

Pour montrer l'importance des liens qui unissent commerce et investissement, il suffit d'indiquer qu'en 1995, les échanges internes aux sociétés (par exemple entre des filiales situées dans différents pays ou entre une filiale et la société-mère) ont représenté environ un tiers de la valeur totale du commerce mondial des marchandises et des services, qui a atteint 6 100 milliards de dollars. S'il existe des milliers d'accords bilatéraux en matière d'investissement, il n'existe pas de cadre général permettant de s'assurer que, dans chaque pays, tous les investisseurs étrangers sont traités de la même façon et qu'ils sont traités de façon non discriminatoire par rapport aux investisseurs nationaux qu'il s'agisse, par exemple, des conditions dans lesquelles ils peuvent obtenir une autorisation d'investissement ou du régime fiscal qui leur sera applicable. La perspective d'une éventuelle négociation d'un accord multilatéral pour les investissements à l'OMC s'est cependant jusqu'à présent heurtée à la réticence de certains pays en voie de développement (avec l'Inde comme chef de file) qui craignaient, d'une part, qu'un tel accord les prive de la possibilité d'accorder un régime préférentiel aux investissements de leurs champions nationaux et, d'autre part, qu'un éventuel accord risque de faciliter la prise de contrôle de leurs entreprises nationales par des intérêts étrangers.

Les trois autres sujets de Singapour : la « facilitation des échanges », concurrence, et la transparence des pratiques de passation des marchés publics relèvent d'une même logique.

Tout d'abord, la négociation d'engagements tarifaires si elle permet l'ouverture des marchés nationaux, ne garantit pas celle-ci et ne garantit pas que, si cette ouverture est réalisée, elle apportera les bénéfices attendus. En effet, différents types de pratiques publiques, telles que des procédures administratives excessivement lourdes ou longues pour admettre des produits étrangers ou l'attribution de marchés publics dans des conditions opaques, ou encore l'existence des pratiques privées anticoncurrentielles ayant pour objet ou pour effet de bloquer l'accès à un marché peuvent s'opposer à la mise en application effective des accords commerciaux négociés au plan multilatéral. Evaluer l'impact de telles pratiques sur le commerce extérieur et tenter de trouver les voies par lesquelles ces pratiques pourraient être éliminées constitue donc un prolongement normal des négociations visant à faciliter l'ouverture des marchés par les concessions tarifaires.

Par ailleurs, l'élimination de ces pratiques privées et publiques est de nature à réduire l'incidence des pratiques de corruption qui leur sont fréquemment associées et qui renchérissent le coût du commerce extérieur dans des conditions souvent opaques et discriminatoires.



En dépit de leur importance pour le futur du commerce mondial, ces sujets ont connu des fortunes diverses. Le sujet le moins controversé est celui de la « facilitation des échanges » pour lequel des négociations pourraient être lancées dans le cadre du cycle de Doha si un accord est trouvé sur les autres sujets centraux de ce cycle.

En revanche, comme pour l'investissement, les sujets de la transparence des pratiques de passation des marchés publics et de la concurrence se heurtent à une forte résistance de la part de certains pays en développement et l'Union Européenne a, afin de faciliter la négociation sur le reste du cycle et après quelques tergiversations, admis de les exclure du cycle de Doha. Les seules questions qui ne sont pas encore tranchées sont celles de savoir, d'une part, si, sur ces sujets, les groupes de travail constitués doivent continuer leur action pédagogique et, d'autre part, si la possibilité de négocier des accords plurilatéraux, faute de chercher à parvenir à des accords multilatéraux, reste ouverte.

La proposition de l'Union Européenne dans le domaine de la concurrence consistait en la négociation d'un accord de coopération volontaire entre les pays membres de l'OMC, accord sous-tendu par le fait que tous les pays signataires seraient couverts par un droit national de la concurrence transparent, non discriminatoire et respectant les droits de la défense qui interdirait au moins les ententes injustifiables (cartels).

La réticence, voire l'opposition, de certains pays en développement (principalement les pays de l'Afrique sub-saharienne et les pays caraïbes) à la recherche d'un accord en matière de concurrence s'explique par plusieurs facteurs. En premier lieu un certain nombre de ces pays n'ont pas de droit de la concurrence ou ont une expérience très limitées dans ce domaine. Ils mesurent mal les bénéfices qu'ils pourraient retirer d'un tel accord et craignent que le coût de mise en œuvre d'un droit de la concurrence soit trop élevé pour eux. En deuxième lieu, certains de ces pays craignent que le droit de la concurrence ne leur permette pas de continuer à conduire une politique industrielle, fondée sur la promotion de champions nationaux, à laquelle ils sont très attachés (même s'il est clair que ces politiques se sont révélées inefficaces dans ces pays). En troisième lieu, certains de ces pays qui disposent d'importantes ressources pétrolières (tels que Venezuela, Trinidad et Tobago, le Nigeria, les pays du Moyen Orient) craignent qu'un accord sur la concurrence ne mette en péril l'OPEP. En quatrième lieu, ils trouvent la proposition initiale de l'Union Européenne déséquilibrée en ce qu'elle se traduirait par des obligations lourdes pour eux (en particulier, l'adoption d'un droit de la concurrence) mais par aucune obligation pour les pays développés.

Il est clair cependant que les pays développés ont un intérêt à ce que des pratiques anticoncurrentielles ne bloquent pas l'accès au marché des pays en développement (pratiques qui sont fréquemment favorisées par le fait que ces pays sont de petits pays dans lesquels la concentration des marchés est forte). Il est également clair que les pays en voie de développement ont intérêt à une coopération internationale qui leur permettrait de lutter contre les pratiques anticoncurrentielles transnationales qui affectent tant leur capacité d'exporter que le coût de leurs importations. Il est enfin clair que le système multilatéral ne pourra survivre longtemps aux critiques dont il est l'objet de la part des groupes anti-mondialistes s'il refuse d'établir certaines règles de gouvernance pour les marchés mondiaux qu'il contribue à mettre en place. Pour toutes ces raisons, il importe de poursuivre l'oeuvre de pédagogie qui a été entreprise dans les groupes de travail de l'OMC en ce qui concerne la concurrence et la transparence des marchés publics et d'obtenir la poursuite de ces groupes, même si toute négociation sur ces sujets semble exclue dans le présent cycle.

Source : Conseil de la Concurrence - Professeur Frédéric JENNY



La place du dossier agricole dans le Doha Development Agenda

On présente souvent le dossier agricole comme un facteur de blocage majeur des négociations en cours à l'OMC. L'industrie européenne n'est pas loin de se considérer comme « l'otage de l'agriculture ».

Cette vue est probablement excessive :

- 1) les bénéfices tirés par les pays en voie de développement d'une libéralisation agricole en Europe sont très divers, et largement concentrés sur un nombre limité de pays à revenu intermédiaire.
- 2) Les avancées européennes sur l'agriculture ne garantissent pas un déblocage des négociations sur les produits non agricoles, et encore moins sur les services, et ceci pour une raison stratégique simple : les pays en développement ont réussi (aidés en cela par certaines ONG) à déplacer le débat de la négociation commerciale vers des considérations d'ordre moral, faisant de la libéralisation agricole un « dû » n'appelant pas de concession en échange.
- **3)** Le recul de la pauvreté dans les pays en développement à revenu intermédiaire susceptibles de bénéficier très largement de la libéralisation agricole est lié très largement aux conditions institutionnelles internes (propriété foncière,...), alors que la perte des rentes associées aux préférences commerciales aura des effets de court ou moyen terme dévastateurs sur un certain nombre d'économies très pauvres et fortement spécialisées.

Ceci ne signifie pas que l'opportunité du DDA ne doit pas être saisie. Les raisons sont fondamentalement ailleurs. Quatre raisons de fond militent pour un nouvel effort de réforme de la politique agricole commune :

1) La possibilité de gains d'efficacité économique pour l'Europe

L'UE doit libéraliser son agriculture (et, partant, réformer sa Politique Agricole Commune) d'abord pour les bénéfices qu'elle en tirera elle-même. L'économie politique de la réforme montre que sans l'aiguillon extérieur du DDA, les avancées ne pourront se faire. La négociation à l'OMC porte sur les droits de douane et autres obstacles aux frontières (« accès au marché »), sur le soutien interne, sur les subventions aux exportations.

L'imposition de droits de douane à l'importation a plusieurs effets :

- elle augmente les prix à la consommation des biens en question à l'intérieur du territoire, ce qui réduit la consommation de ces produits. Il s'agit donc d'un effet négatif pour les consommateurs nationaux.
- elle accroît les prix à la production des biens en question à l'intérieur du territoire, ce qui incite les producteurs locaux à augmenter leur production de ces biens. Il s'agit donc d'un effet positif pour les producteurs nationaux.
- elle augmente les recettes douanières, donc les recettes publiques, ce qui est positif pour le pays (ici, pour le budget communautaire).

Globalement, l'effet est négatif : les pertes des consommateurs sont plus importantes que les gains pour les producteurs et les recettes publiques supplémentaires. L'économie politique montre que ceci constitue pourtant un équilibre puisque les coûts sont répartis et les bénéfices concentrés sur un nombre limité de producteurs. Dans le cas du sucre, où le prix intérieur européen est sans aucun rapport avec les prix mondiaux, le coût supporté par chaque consommateur sur une boîte de Coca Cola est réputé voisin d'un centime d'euro seulement. Pour l'Europe, le gain en recettes publiques est dans tous les cas de figure négligeable ... précisément parce que les importations sont faibles. Les recettes douanières associées à un droit de douane prohibitif sont bien sûr... nulles.



A l'inverse, réduire les protections douanières permettrait de bénéficier de gains d'efficacité économique, résultant de gains des consommateurs surcompensant les pertes des producteurs et des pertes de recettes douanières.

Dans le secteur des céréales, par exemple, P.A. Messerlin (2001 - 1) estime le taux de protection à 63% (2). Si ces entraves à l'échange étaient supprimées, les importations européennes augmenteraient de presque Euros 3 Mds, les consommateurs bénéficiant de gains (plus de consommation à un prix réduit) pour Euros 3.2 Mds, les producteurs européens y perdant Euros 1.8 Mds et les recettes fiscales diminuant de Euros 0.5 Md. Globalement le gain en efficacité économique tiré de cette libéralisation est estimé à Euros 0.9 Md.

2) L'utilité économique de plus en plus marginale des subventions aux exportations

Instituées depuis longtemps par la politique agricole commune, les subventions à l'exportation n'ont pas d'utilité économique clairement identifiée... si ce n'est corriger les effets de la PAC. La subvention à la production que constituent implicitement les droits de douane pousse à la surproduction, qu'il faut écouler sur les marchés extérieurs. Les subventions à l'exportation génèrent les mêmes inefficacités économiques que les droits de douane : pertes pour les consommateurs, coût pour les recettes publiques, gains pour les producteurs, et le bilan est globalement négatif pour l'économie où elles sont imposées. L'argument du gain en devises n'est plus valable au moment où l'Union européenne dégage des excédents commerciaux de 25 à 30 Mds de USD par an. L'argument de la « vocation exportatrice de l'Union » est de circonstance.

- ¹ Messerlin, P.A., 2001, Measuring the costs of protection in Europe: Europe, commercial policy in the 2000s, Washington DC: Institute for International Economics.
- ² Cette estimation inclut la protection douanière et un ensemble de barrières non tarifaires. Concernant la protection douanière, seuls les tarifs Nation la Plus Favorisée, c'est-à-dire ceux déclarés à l'Organisation Mondiale du Commerce, sont pris en compte, et non les tarifs accordés dans le cadre des régimes préférentiels (accords de Cotonou, accord Everything but Arms...). Cette méthode conduit donc forcément à une surestimation de la protection.

Les subventions à l'exportation sont très attaquées par les grandes puissances agricoles du « Sud », parce qu'elles ont des conséquences directes sur le commerce mondial. En réponse, et aussi parce qu'elles se justifient de moins en moins, l'Union européenne les a déjà fortement diminuées : de Euros 12 Mds il y a dix ans environ à Euros 3 Mds aujourd'hui. Une suppression rapide de cet instrument coûteux ne posera pas de difficultés particulières, si ce n'est en termes d'économie politique : ces 3 milliards trouvent un destinataire.

3) Le découplage du soutien interne est largement amorcé et devra se poursuivre.

Il permet de ne pas encourager à la (sur)production, tout en soutenant le revenu des agriculteurs et en maintenant les exploitations agricoles. Remède au productivisme agricole rejeté par une population européenne plus sensible que par le passé aux questions de qualité des produits et d'environnement, ce découplage a au moins un inconvénient : il coûte une petite fortune au budget européen. L'avantage lié à cet inconvénient est que le personnel politique affiche le coût des politiques qu'il mène. L'impact sur le commerce international de ces politiques et de leur amendement est moins marqué que les droits de douane ou subventions à l'exportation.

4) L'inadaptation de l'instrument douanier et des subventions commercialement distorsives à la réalisation des objectifs sociaux poursuivis

L'objectif d'indépendance alimentaire ayant présidé à la création de la Politique agricole européenne a été très largement atteint, depuis longtemps. Au-delà, une politique agricole poursuit certains objectifs, notamment sociaux ou environnementaux. Encore faut-il que la politique agricole commune utilise à cette fin les bons instruments. Ce qui n'est pas nécessairement le cas.



Quels pourraient être les objectifs légitimes d'une politique agricole ?

- un objectif de sauvegarde des emplois ; l'argument est peu recevable, puisque l'agriculture, notamment telle qu'elle est conçue en Europe, génère peu d'emplois. Le secteur céréalier par exemple est très capitalistique.
- un objectif sanitaire : garantir l'innocuité des produits alimentaires. Le régime très interventionniste conçu en Europe depuis 50 ans n'a pas empêché la survenance de nombreuses crises alimentaires (vache folle, poulet à la dioxine, peste porcine...). On ne voit pas en outre en quoi des tarifs douaniers garantissent la qualité des produits. Cet objectif légitime plutôt l'imposition de normes techniques, sanitaires et phytosanitaires, aussi bien sur la production étrangère que locale.
- un objectif environnemental : préserver l'environnement et la biodiversité. Mais les mêmes remarques s'appliquent ici aussi. La politique agricole commune a eu des conséquences néfastes sur l'environnement (nappes phréatiques, utilisation abusive des pesticides, herbicides, insecticides...) et cet objectif demande des normes et non pas des droits de douane.
- un objectif d'aménagement du territoire et d'entretien des paysages ruraux. Il y a actuellement une forte demande concernant ces services en Europe et cet objectif est tout à fait recevable. On peut parler à ce sujet de « préférence collective ». Mais la politique agricole n'a nul besoin de droits de douane ou de subventions à la production ou à l'exportation pour que son agriculture remplisse ce rôle. Les instruments souhaitables sont plutôt des subsides découplés de la production, c'est-à-dire versés sans contrepartie en termes de production ou d'élevage (les anciens contrats territoriaux d'exploitation remplissaient ce rôle). L'objet du découplage, on l'a vu, est de se concentrer sur ces instruments. Mais entretenir le grand jardin européen s'avèrera très coûteux pour les finances publiques...

En guise de conclusion

Les cas du coton et du sucre sont des exemples caractéristiques de l'importance des enjeux de développement liés aux distorsions introduites par les politiques agricoles actuelles. Les politiques agricoles actuelles dans les pays riches sont dommageables aux pays en développement pris dans leur ensemble : cumul de taux de protection douanière très élevés (17% dans l'Union Européenne, 29% au Japon, 43% en Suisse, 59% en Corée du Sud... - 3), de subventions à la production massives (le soutien au producteur 4 est estimé dans les pays de l'OCDE à 248 Mds USD en moyenne annuelle pour les années 1999-2001 - OCDE, Monitoring Report, 2002) et de subventions à l'exportation. Or les pays en développement ont des avantages comparatifs dans ces produits, qu'ils ne peuvent, du coup, véritablement exploiter : sucre et fruits et légumes en Afrique subsaharienne et au Brésil, viande en Amérique du Sud...

Le coton est l'archétype de cette situation. Et c'est bien parce qu'il s'agit d'un véritable sujet Nord-Sud que les ONG l'ont placé au cœur d'une négociation s'étant reportée sur des sujets moraux plutôt que commerciaux. Le coton est une matière première fondamentale pour certains pays d'Afrique subsaharienne (Bénin, Burkina Faso, Mali, Tchad - 5): de 40 à 75% de leurs recettes d'exportation, de 5 à 10% de leur PIB 6 entre 2000 et 2001. Ces pays sont très compétitifs dans cette production : selon l'International Cotton Advisory Committee (ICAC), le coût de production d'un Pound de coton est au Burkina Faso de US 21 cents, et de US 73 cents aux USA. Les subventions versées aux producteurs des pays riches augmentent très substantiellement la production mondiale : du coup, non seulement les pays africains perdent des marchés, mais vendent à un prix plus faible (26% selon l'ICAC) ; les pays d'Afrique subsaharienne occidentale avancent une perte annuelle de USD 250 Mios en recettes d'exportation (7).

Mais si l'impact des politiques agricoles dans les pays riches est globalement très négatif pour les pays en développement, les effets d'une libéralisation seront très diversifiés : la libéralisation des politiques agricoles stimulera certainement fortement la croissance dans plusieurs de ces pays (Argentine, Brésil, Uruguay...), mais elle pourrait néanmoins générer des problèmes considérables pour ceux qui exportent vers les grands marchés à l'aide des régimes préférentiels (Afrique, Amérique centrale et Caraïbes...), et qui du coup seront peu concernés par cette libéralisation. Il faudra donc imaginer pour ces derniers pays des solutions d'accompagnement.



On doit donc se garder de toute interprétation simplifiée et de tout angélisme : la libéralisation agricole au Nord ne résoudra pas à elle seule les problèmes de développement des pays les plus pauvres ; elle ne suffira pas non plus à ouvrir les marchés industriels des pays émergents et ces derniers seront probablement plutôt tentés de privilégier des accords Sud-Sud ; elle sera bénéfique toutefois à l'économie européenne dans son ensemble, dans la mesure où elle réduira des distorsions aujourd'hui non justifiées.

Source: CEPI - Professeur Antoine BOUET

³ Bouët A., Y. Decreux, L. Fontagné, S. Jean et D. Laborde, 2004, Computing an exhaustive and consistent, ad valorem equivalent measure of applied protection: a detailed description of MacMap-HS6 methodology, CEPII Working papers.

⁴ Attention toutefois à l'interprétation de ces chiffres, ce montant cumule les soutiens couplés et découplés

⁵ Ces 4 pays sont à l'origine de l'initiative coton, déposée au comité de l'agriculture de l'OMC le 30 avril 2003.

⁶ Chiffres tirés du rapport de la CNUCED, Economic Development in Africa, Trade performance and commodity dependance, United Nations, 2004.

⁷ Estimation basée sur les travaux de Goreux L., 2004, Prejudice caused by industrialized countries subsidies to cotton sectors in Western and central Africa, January, www.worldbank.org.

⁸ Bouët A., J.C. Bureau, Y.Decreux et S. Jean (2004), Is agricultural liberalization beneficial to developing countries?, miméo CEPII..

