

DU G.A.T.T. A L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Solange Contour

Exposé présenté en mars 1997 devant le groupe « Europe » de l'Association Henri Rochefort.

On trouvera ci-après :

- le plan de cet exposé
- un texte ayant servi de base à l'exposé.

PLAN

HISTORIQUE DU GATT

- Les origines
- Philosophie du GATT

ORGANISATION DU GATT

- Pays adhérents
- La session des parties contractantes
- Autres instances
-

REGLES DE FONCTIONNEMENT DU GATT

- La clause de la nation la plus favorisée
- La clause du traitement national
- Droits de douane
- Concurrence loyale
- Elimination des restrictions quantitatives
- Codification des pratiques commerciales
- La « consolidation »

LES ROUNDS (OU CYCLES) DE NEGOCIATION

- Premières négociations tarifaires
- Le Dillon Round (mai 1961-mars 1962)
- Le Kennedy Round (1964)
- Le Tokyo Round (1973-1979)

BILAN, EN 1996, A LA VEILLE DE L'URUGUAY ROUND

- Evolution des négociations
- Les principaux sujets de discussion

L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

- Démarrage de l'OMC
- Les principes qui inspirent le système commercial
- Les pays membres de l'OMC
- Les structures de l'OMC
- Evolution des politiques commerciales
- Le règlement des différends
- Les relations entre l'UE et l'OMC

LA CONFERENCE DE SINGAPOUR (décembre 1996)

- Dossiers ayant connu une conclusion heureuse
- Dossiers discutés sans que l'on aboutisse dans l'immédiat

- Nouveaux dossiers inscrits au programme de l'OMC
- Dossier qui a été repoussé

AVENIR DE L'OMC

TEXTE AYANT SERVI DE BASE A L'EXPOSE

HISTORIQUE DU GATT

Les origines

Il a été créé de façon empirique, sous la forme d'un Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (sigle anglais GATT) signé par 23 pays en 1947.

Au sortir de la dernière guerre, la communauté internationale cherche à améliorer les relations entre les pays en créant des institutions destinées à faciliter la coopération politique, monétaire, économique et commerciale. C'est ainsi que naissent, dans le cadre de l'ONU, des institutions telles que la FAO pour l'agriculture et l'alimentation ou bien l'UNESCO pour l'éducation et la culture.

Le 18 février 1946, le Conseil Economique et Social de l'ONU convoque une Conférence internationale. Celle-ci se tient à La Havane, du 21 novembre 1947 au 24 mars 1948 ; elle dure donc cinq mois. Elle aboutit à l'élaboration d'une Charte mondiale sur le Commerce et l'Emploi », prévoyant la création d'une Organisation Internationale du Commerce qui aurait été un organisme spécialisé, dépendant de l'ONU.

Cette charte est signée par 53 pays . Toutefois l'institution ne verra jamais le jour car, le Congrès des Etats-Unis refusant la ratification, les autres pays se découragent. Le projet sera définitivement abandonné en 1951.

L'échec du projet est sans doute dû au fait qu'il est trop ambitieux. En effet, cette organisation internationale devait non seulement établir des disciplines en matière de commerce international mais aussi en matière d'emploi, d'investissements internationaux, de services, etc. A l'époque, les esprits n'étaient pas mûrs.

Mais, parallèlement aux négociations préparatoires à la Conférence, une autre négociation a débuté, toujours à l'initiative des Etats-Unis, visant à mettre en place immédiatement une réduction des droits de douane et autres obstacles au commerce.

En 7 mois, 23 pays diminuent leurs droits de douane sur un volume d'échange représentant 50 % du commerce mondial. De plus, ils décident de mettre en vigueur, sans attendre, la partie commerciale de la Charte de la Havane, remaniée et complétée.

L'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce est signé le 30 octobre 1947 et entre en vigueur le 1^{er} janvier 1948. En anglais, cet accord s'appelle General Agreement on Tariffs and Trade dont les initiales donnent GATT.

La Charte étant définitivement enterrée, l'Accord Général ou GATT devient, par la force des choses, l'unique cadre multilatéral des échanges mondiaux (accepté par les différents pays). Ce cadre provisoire va vivre et prospérer pendant 40 ans et donner naissance, en se sabordant, à l'Organisation Mondiale du Commerce.

A noter qu'à la même époque, naissent d'autres institutions multilatérales qu'on nomme les institutions de « Bretton Woods » et qui sont connues actuellement sous le nom de Banque Mondiale et Fonds Monétaire International.

Philosophie du GATT

Depuis son lancement et à travers toutes ses vicissitudes, le GATT a été sous-tendu par la notion ultra-libérale suivante : la suppression de tout protectionnisme doit amener un développement général de l'économie mondiale et un mieux être pour toute l'humanité.

Pour la caractériser, voici deux phrases écrites dans un rapport présenté en 1983 par le directeur du GATT :

« Un commerce international ouvert est l'une des clés d'une croissance soutenue. L'échange ouvre de vastes débouchés aux entreprises de tous les pays. Il diffuse la technologie et l'innovation de par le monde et pousse chaque nation à augmenter sa productivité (...) »

« Il faut un engagement nouveau en faveur d'un commerce ouvert (...) Tous les pays, aussi bien développés qu'en voie de développement, doivent contribuer à cette entreprise ».

Le même texte semble faire peu de cas des inconvénients que peut engendrer le libéralisme. Certes, on y trouve la phrase suivante : « Pour les travailleurs qui risquent de perdre leur emploi, les promesses certaines mais peu concrètes du libre-échange ne sont qu'un piètre réconfort ».

Toutefois, les remèdes proposés paraissent bien anodins : « Si l'on veut assurer aux travailleurs qui sont aujourd'hui menacés – et à leurs enfants – des emplois abondants dans une économie en croissance, il faudra pouvoir compter sur les avantages que comporte un système de commerce plus ouvert. Il faudra également des programmes novateurs pour leur permettre de bénéficier de ces avantages, en particulier une aide à l'ajustement pour le court terme et des moyens de formation pour le long terme ».

ORGANISATION DU GATT

Conçu comme un simple accord commercial intérimaire, le GATT est devenu, avec la pratique, une véritable organisation internationale.

Pays adhérents

Le premier Accord a été signé par 23 pays. Au fil du temps, le nombre des « parties contractantes » - c'est ainsi que l'on nomme les adhérents – a considérablement augmenté pour atteindre 128 en 1995.

Y figurent la plupart des grands Etats commerçants du monde industrialisé. En effet, bien que cette institution ait été fondée par les pays d'économie libérale, des démocraties populaires ainsi que nombre de pays en développement ont accédé au GATT. D'une enceinte de pays industrialisés, le GATT est devenu, dans la pratique, une organisation mondiale.

A noter toutefois que ni l'URSS ni la Chine ne sont devenus membres du GATT bien qu'étant candidats.

L'entrée au GATT n'était pas automatique : il ne suffisait pas de demander son adhésion. L'Etat qui allait bénéficier des concessions précédemment échangées entre les pays qui sont au GATT, devait payer son entrée par des concessions tarifaires et non tarifaires. De ce fait, les adhésions correspondaient en général avec les rounds de négociation.

La session des parties contractantes

C'était l'instance suprême du GATT. Les sessions se tenaient en général une fois par an à Genève et étaient composées de représentants des Etats signataires.

Elle constituait un forum au sein duquel avait lieu le débat général sur l'évolution du commerce mondial. Parmi ses autres prérogatives, notons :

- La vérification de la bonne application du Traité ;
- Le pouvoir de relever un pays de ses obligations en accordant des dérogations prévues à l'accord ;
- La décision d'organiser des négociations multilatérales ou rounds (voir plus loin) ;
- Le pouvoir d'arbitrage.

Dans cette assemblée, chaque partie contractante disposait d'une voix mais les décisions du GATT étaient généralement adoptées par consensus, c'est-à-dire sans recours au vote : le président déclare adoptée une décision qui n'entraîne aucune objection.

Autres instances

Citons le conseil des représentants, le groupe consultatif des 18 ainsi que de très nombreux comités et groupes de travail.

Le Secrétariat

Il comprenait environ 300 personnes, basées à Genève. Il assurait l'organisation des sessions ainsi que les travaux des différents comités et groupes de travail ; il était également chargé de la préparation et du déroulement des négociations qui se tenaient sous l'égide du GATT.

REGLES DE FONCTIONNEMENT DU GATT

La plupart de ces règles ont été transposées sans modification dans l'OMC.

Elles tournent toutes autour d'une idée centrale : la non discrimination. Quelle que soit son importance, tout pays signataire jouit des mêmes conditions que les autres pour l'accès aux débouchés.

Par ailleurs, toute mesure prise par un pays, affectant les échanges internationaux, donne lieu à une évaluation et à des compensations pour les autres pays :

- Il faut « payer » pour instaurer une nouvelle protection ;
- Il faut « rembourser » un préjudice par des concessions.

La clause de la nation la plus favorisée

C'était la pierre angulaire du GATT et ce l'est resté dans l'OMC.

En matière de protection douanière, chaque pays s'engage à accorder, à tous les partenaires signataires, un traitement égal à celui dont bénéficie, pour chaque produit, leur fournisseur le plus privilégié. Cela signifie que les avantages commerciaux, négociés entre deux pays membres du GATT, doivent être immédiatement étendus à tous les autres.

Cela concerne les droits de douane et les impositions de toutes natures (à l'importation et à l'exportation) ainsi que les réglementations qui s'y rapportent.

Lors de l'adhésion d'un pays, le jeu de la clause de « la nation la plus favorisée » fait que, du jour au lendemain, le nouvel arrivant bénéficie de toutes les concessions antérieurement réalisées entre eux par les pays participants déjà membre de l'Accord. La réciprocité implique donc que le nouveau membre paie un « droit d'entrée » sous la forme de concessions tarifaires ou non tarifaires.

La clause du traitement national

Elle a pour but d'assurer l'égalité de traitement entre produits importés et produits nationaux similaires, en matière d'imposition et de réglementation.

Depuis 1986, cette règle a été étendue aux « achats gouvernementaux », c'est-à-dire que, à partir d'un certain seuil, les procédures d'appels d'offres doivent être ouvertes aux fournisseurs étrangers.

Droits de douane

Selon les principes du GATT, les industries nationales ne doivent être protégées que par le tarif douanier, à l'exclusion de toutes autres mesures commerciales ; notamment, les restrictions quantitatives à l'importations, à des fins protectionnistes, sont interdites.

En outre, ces droits de douane doivent subir un abaissement général et progressif. L'échange des concessions tarifaires et d'avantages mutuels se fait par voie de négociations.

Les concessions accordées par un pays sont « consolidées, c'est-à-dire qu'elles sont fixées dans le cadre du GATT.

Lorsqu'un pays modifie son tarif douanier, il doit y avoir compensation. Cela signifie que toutes les hausses tarifaires, sur un produit donné, doivent être compensées par des baisses d'un montant équivalent sur d'autres produits.

Concurrence loyale

Les règles dont les pays peuvent se prévaloir pour lutter contre le dumping pratiqué par des concurrents étrangers sur leur marché intérieur sont énoncées dans l'Accord.

De même, s'ils présumant que des exportations sont subventionnées, les pays peuvent, sous réserve de se conformer aux disciplines prévues à cet effet, appliquer des droits « compensateurs » en vue de neutraliser les effets de la subvention en cause.

Elimination des restrictions quantitatives

Cette élimination concerne à la fois l'importation et l'exportation.

Elle comportait des exceptions

- Pour la protection de l'agriculture, notamment en vue de maîtriser la production et de résorber les excédents, à condition toutefois que les restrictions apportées ne soient pas abusives ;
- Pour la protection de l'équilibre de la balance des paiements, lors de difficultés graves. Dans ce cas, des quotas d'importation peuvent être institués mais leur usage doit être « raisonnable, non discriminatoire et strictement nécessaire » ;
- Pour la mise en œuvre de mesures d'urgence (clause de sauvegarde) qui permettent à un pays de limiter des importations causant un préjudice grave à ses producteurs nationaux ;

- Pour la protection des économies en voie de développement (principe de non réciprocité dans les relations commerciales entre pays développés et pays en développement) ;
- Pour la création d'unions douanières ou de zones de libre échange si celles-ci ne nuisent pas au commerce avec les pays signataires et à condition que les droits de douane soient supprimés pour l'essentiel dans les échanges commerciaux à l'intérieur de ces zones ;
- Pour le développement des relations Est-Ouest l'adhésion de certains pays de l'Est a donné lieu à des adaptations au coup par coup ;
- Pour les accords d'autolimitation, constitués de mesures restrictives, le plus souvent sous la forme de contingentements négociés entre un ou plusieurs importateurs et un ou plusieurs exportateurs (le plus célèbre de ces accords est celui sur les textiles qui devait être temporaire mais a été renouvelé et progressivement durci, tout au moins jusqu'en 1994).

Codification des pratiques commerciales

Les pratiques que nous venons de décrire ont été instituées peu à peu, à la manière d'une jurisprudence puis ont été réunies sous la forme de « codes » qui ont été annexés à l'Accord initial. Les principaux codes sont :

- le code des subventions et droits compensateurs
- le code antidumping
- le code des marchés publics
- le code des obstacles techniques au commerce
- le code des aéronefs.

Les « panels » pour le règlement des litiges

Lorsqu'un différend s'élevait entre pays ou groupes de pays en matière de relations commerciales et que les discussions bilatérales étaient dans l'impasse, le conflit pouvait être porté devant le GATT.

Il était alors constitué un groupe spécial ou « panel » composé de trois (quelquefois cinq) experts indépendants, nommés sur accord conjoint des parties (le dernier expert étant désigné par ses pairs).

La mission du panel était d'établir en quoi il y avait eu violation de l'Accord général et de formuler des recommandations, en vue d'une solution de conciliation.

Si la recommandation, adoptée par le Conseil des Représentants, était rejetée par la partie condamnée, de mesures de rétorsion étaient possibles : le pays lésé était en droit de retirer des concessions antérieurement faites à l'égard du pays incriminé.

Il a été fait grand usage des panels dans le domaine du commerce des produits agricoles.

La consolidation

Le GATT se devait également d'assurer la stabilité des droits au bas niveau atteint.

Tout Etat adhérent à l'Accord doit « consolider » ses droits de douane. Un droit consolidé n'est pas nécessairement figé. Il peut être éventuellement augmenté par la suite mais les pays qui subissent les conséquences de ce relèvement (déconsolidation) sont en droit d'exiger, à titre de compensation, des diminutions de droits sur d'autres produits représentant pour eux un volume équivalent d'exportation.

Exemple : en 1985, la CEE a augmenté les droits de douane sur les magnétoscopes, de 8 à 14 % mais a dû, en contrepartie, réduire les droits sur les semi-conducteurs et supprimer totalement les droits sur les calculatrices de poche, les récepteurs radio-portatifs, radiocassettes et réveils-radio.

Même s'ils sont négociés avec un seul pays, les droits nouveaux sont applicables à tous les adhérents du GATT, par le jeu de la clause de la nation la plus favorisée.

LES ROUNDS (OU CYCLES) DE NEGOCIATION

Le GATT est surtout connu pour l'organisation d'une série de négociations tarifaires – c'est-à-dire concernant les droits de douane. On parle de cycles de négociations mais on emploie le plus souvent le terme anglais de Rounds. Des Rounds successifs ont permis de substantielles réductions des droit de douane.

Premières négociations tarifaires

Comme dit précédemment, la première session de négociations s'est tenue à Genève (avril à octobre 1947) et elle a permis des réductions de droits, entre les 23 pays fondateurs, portant sur un volume d'échanges représentant la moitié du commerce mondial.

Les négociations d'Annecy (1949) ont conduit à une nouvelle réduction des droits de 25 % par rapport à 1948.

Les négociations de Torquay (1950-51) et de Genève (1955-56) ont abouti à des résultats assez médiocres, les concessions devenant de plus en plus difficiles au fur et à mesure du recul des quotas qui rend toute son efficacité à la protection douanière.

Une nouvelle négociation (septembre 1960-mai 1961) a examiné les conséquences de la mise en place de la CEE et notamment du tarif commun extérieur.

Le Dillon Round (mai 1961-mars 1962)

Ces négociations portent le nom du sous-secrétaire d'Etat américain qui les a proposées.

Elles inaugurent une nouvelle méthode de discussion. La CEE constatant que l'examen produit par produit ne donne plus grand résultat, a proposé une « méthode linéaire » : il s'agit de négocier une réduction générale, d'un pourcentage déterminé, des droits sur tous les produits, quitte à admettre des exceptions pour les produits « sensibles ».

L'objectif retenu au début des négociations était de 20 % (sur proposition américaine). En fin de négociation, on avait abouti à une baisse moyenne d'environ 7 %.

Le Kennedy Round (1964)

L'hypothèse de départ des négociations était une baisse linéaire de 50 % des droits, avec une modulation possible des réductions afin « d'écarter les pics tarifaires ».

En effet, le tarif CEE était relativement aplani et seuls quelques droits étaient supérieurs à 25 %. Le tarif américain, au contraire, présentait un relief beaucoup plus accidenté (plus de 1.000 positions douanières étaient au-dessus de 25 % et plus de 400 au-dessus de 35 %). Or le tarif « accidenté » demeure plus protecteur. En effet, réduire un droit de 60 à 30 % n'a pas le même impact qu'une réduction de 6 à 3 %.

En fin de négociations, la diminution des tarifs a été de l'ordre de 35 % (36 % pour la CEE), affectant les 3/4 du commerce mondial.

Par ailleurs, le Kennedy Round a débouché sur l'élaboration d'un « code antidumping » ainsi que d'un « code de la normalisation ».

Le Tokyo Round (1973-1979)

Les négociations se sont ouvertes dans un contexte totalement différent des précédentes. Jusqu'alors l'activité du GATT s'était déroulée en période de croissance économique. Avec la crise sont apparus :

- des difficultés de balance commerciale pour de nombreux pays ;
- un durcissement des relations commerciales entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon ;
- un ralentissement du commerce mondial ;
- des tentations protectionnistes de plus en plus fortes.

Les objectifs de départ sont disparates : la baisse proposée pour les droits de douane est de 40 % pour les Etats-Unis et de 25 à 30 % pour la CEE.

Malgré ces obstacles, les droits de douane sur les produits industriels passent en moyenne de 7 à 4,7 %. En outre, cette réduction, qui devait s'étaler sur 8 ans, est en fait réalisée avec deux ans d'avance, en 1986.

Par ailleurs,

- un accord très important est signé, relativement aux aéronefs civils ;
- un « code de subventions » est mis en vigueur ;
- concernant les produits agricoles, deux accords sont conclus : l'un sur la viande bovine, l'autre sur les produits laitiers.

BILAN, EN 1996, A LA VEILLE DE L'URUGUAY ROUND

Ce bilan est contrasté.

Concernant les droits de douane :

En 1973, au début du Tokyo Round, les droits de douane ne s'élevaient plus en moyenne qu'à 13,4 % pour les Etats-Unis, 11,7 % pour le Japon et 8 % pour la CEE.

Après les nouveaux efforts consentis au cours du Tokyo Round, ils ne sont plus que de 3,8 % pour les Etats-Unis, 3 % pour le Japon et 2,5 % pour la CEE.

Concernant les obstacles non tarifaires :

Dans ce domaine, les résultats se font attendre et ceci pour plusieurs raisons :

- Les résultats obtenus en ce domaine (exemple normes de qualité) sont beaucoup plus difficiles à mesurer qu'en ce qui concerne les droits de douane ;
- Les obstacles non tarifaires sont en général profondément ancrés dans le tissu socio-économique d'un pays ;
- La structure fédérale de certains Etats (exemple : Etats-Unis) fait que les engagements pris au GATT ne sont pas obligatoirement respectés par les divers Etats qui la composent ;
- L'application des règles du GATT est quasi inexistante dans les pays en développement (ils ont fait des concessions tarifaires mais ont obtenu par contre un renforcement de leur traitement préférentiel par les pays industrialisés ;

Tout cet ensemble de raisons explique que les « codes » sur les obstacles non tarifaires, issus du Tokyo Round, n'ont pas été appliqués avec beaucoup de sérieux et de détermination par les différents signataires.

Affaiblissement des disciplines

Dès l'origine, le GATT a multiplié les exceptions et les assouplissements aux règles qu'il s'efforçait de mettre en vigueur.

Certaines de ces exceptions étaient indispensables ou inévitables (traitement spécial des pays en développement et des unions économiques) mais, du même coup, l'ampleur des adaptations réalisées a fini par entamer les fondements mêmes de l'organisation.

Le champ d'application de la clause de la nation la plus favorisée, par exemple, s'est réduite comme peau de chagrin, ôtant à la règle une grande partie de sa signification concrète.

Par ailleurs, l'essor du commerce hors GATT fait échapper une fraction sans cesse croissante du commerce ; il s'agit des opérations de compensation ou des opérations commerciales réalisées par les firmes internationales.

Enfin, la dislocation du système monétaire international, depuis 1971 et l'instabilité des taux de change viennent fortement perturber l'ordre que s'efforce d'établir le GATT. Quel est en effet l'intérêt d'un abaissement des droits de douane si les monnaies flottent les une par rapport aux autres dans des proportions supérieures.

Surtout **le monde a changé** depuis l'instauration du GATT.

On met certes au crédit du GATT de grands progrès en matière de libéralisation du commerce international. On estime en particulier que les réductions continues des droits de douane, à elles seules, ont assuré une expansion extrêmement dynamique des échanges – de 8 % par an en moyenne dans les années 1950 et 1960.

En outre, l'accroissement du commerce a été constamment supérieur à celui de la production.

Par ailleurs, l'afflux de nouveaux membres a démontré que le système commercial multilatéral était considéré favorablement par nombre de pays en développement.

Mais les résultats limités obtenus lors du Tokyo Round – indépendamment des réductions de droits de douane – traduisent un certain essoufflement.

En effet, ces réductions de droits de douane interviennent en période de difficultés économiques (années 1970 et début des années 1980), ce qui amène nombre de pays à mettre au point d'autres formes de protection pour les secteurs exposés à une concurrence accrue de l'étranger.

Des taux de chômage élevés et les fermetures constantes d'usine, en Europe et en Amérique du Nord, amènent les gouvernements à essayer de conclure des accords bilatéraux avec leurs concurrents, pour un partage des marchés.

Par ailleurs, Europe et Amérique se lancent dans une course aux subventions pour conserver leurs marchés agricoles.

Indépendamment de cette dégradation du climat commercial mondial, il apparaît, au début des années 1980, que le GATT n'est plus aussi adapté aux réalités du monde qu'il l'était dans les années 1940.

Tout d'abord, les échanges mondiaux ont acquis une importance et une complexité qu'ils étaient loin d'avoir 40 ans auparavant. En particulier, les investissements internationaux connaissent un essor sans précédent, de même que le commerce des services. Or ces deux aspects des échanges mondiaux ne sont pas couverts par les règles du GATT.

Par ailleurs, le système de règlement des différends, qui peut aboutir à des procédures qui s'éternisent, a besoin d'être rationalisé.

Tous ces facteurs conjugués amènent les membres du GATT à tenter un nouvel effort et ils lancent un nouveau cycle de négociations qui sera connu sous le nom d'Uruguay Round.

L'URUGUAY ROUND

Evolution des négociations

L'idée d'un nouveau cycle de négociations, de grande envergure, a germé en novembre 1982, lors d'une réunion ministérielle des membres du GATT, tenue à Genève.

Elle a échoué sur le problème de l'agriculture et la réunion de Genève a été, à l'époque, considérée comme un échec. Pourtant, les Ministres s'étaient entendus sur un programme de travail ; celui-ci sera effectivement utilisé lorsque les négociations reprendront ultérieurement.

Mais il faudra pour cela attendre quatre années, quatre années d'effort pour tenter d'aplanir les difficultés.

Les Ministres se réunissent en septembre 1986 à Punta del Este en Uruguay et décident de lancer ce qui sera connu comme l'Uruguay Round.

Ils ont pu accepter un programme de négociation englobant virtuellement tous les problèmes en suspens, y compris l'extension à des domaines nouveaux, en particulier les services et les droits de propriété intellectuelle. Il s'agit de la plus vaste négociation commerciale jamais entreprise et les Ministres s'accordent un délai de quatre ans pour la mener à bien.

En 1988, les négociations font l'objet d'un **examen à mi-parcours**. Il s'agit d'une réunion qui se tient au Canada, dans la ville de Montréal.

Les Ministres y approuvent un ensemble de résultats initiaux qui sont

- Des concessions améliorant l'accès aux différents marchés des produits tropicaux (aide aux pays en développement) ;
- Une rationalisation du système de règlement des différends (nous reviendrons sur cette question)
- Un mécanisme d'examen des politiques commerciales ; c'est la première fois que chaque pays membre du GATT va voir sa politique commerciale faire l'objet d'un examen périodique et systématique (nous reviendrons également sur le sujet).

Outre l'enregistrement de ces premiers résultats, les Ministres élaborent un mandat de négociation pour la seconde étape.

Théoriquement, l'Uruguay Round devrait se terminer à Bruxelles en décembre 1990. Mais le désaccord profond existant sur le commerce des produits agricoles – et dans une moindre mesure sur les textiles – amène à repousser la clôture des négociations.

En décembre 1991, est élaboré un projet complet « **d'Acte Final** » comprenant des textes sur tous les sujets dont l'étude avait été décidée à Punta del Este.

Au cours des deux années suivantes, les négociations oscillent en permanence entre l'échec certain et le succès imminent. Des délais sont successivement fixés pour mettre un terme aux négociations et ces délais sont régulièrement dépassés.

En effet, au conflit sur les produits agricoles sont venus s'ajouter d'autres points de désaccord concernant :

- les services ;
- les règles antidumping ;
- la création d'une nouvelle institution (qui sera l'OMC).

Pendant toute cette période d'après négociations, l'élément essentiel, dont dépend le succès ou l'échec, est constitué par les divergences entre les Etats-Unis et la Communauté Economique Européenne.

Le 15 décembre 1993, les dernières divergences sont aplanies. L'accord correspondant est signé, le 15 avril 1994, à Marrakech.

Le 1^{er} janvier 1995, l'Organisation du Commerce Mondial (OMC) entre en fonctionnement.

Les principaux sujets en discussion

Le commerce des produits agricoles. C'est le thème qui a suscité les difficultés les plus importantes et qui a eu le plus d'impact au niveau de la Politique Agricole Commune.

Il n'est pas question d'étudier ici en détail l'accord agricole signé à Marrakech car son application est spécifique pour chaque produit agricole et il faudrait une conférence pour traiter le sujet à soi tout seul. Les grandes lignes peuvent être résumées ainsi

- L'accès au marché des produits agricoles est désormais soumis à un régime reposant uniquement sur les droits de douane ;
- Les mesures non tarifaires à la frontière doivent obligatoirement être remplacées par des droits de douane assurant une protection équivalente ;
- Les droits de douane résultant de ce processus de « tarification » doivent eux-mêmes être abaissés de 36 % en moyenne dans les pays développés et de 24 % dans les pays en développement ; ces réductions s'opèrent sur une période de six ans pour les pays développés et de dix ans dans les pays en développement, les pays les moins avancés étant dispensés de toute réduction ;
- Les soutiens internes doivent être réduits ; la période de référence pour le calcul de la masse globale de soutien interne de chaque pays est 1986-1988 ; la somme totale ainsi calculée doit être réduite de 20 % sur six ans dans les pays développés et de 13 % sur dix ans dans les pays en développement, les pays les moins avancés en étant dispensés ;
- Les subventions directes à l'exportation doivent également être abaissées ; par rapport à un montant de référence calculé sur la période 1986-1990, les subventions doivent être réduites de 36 % sur une période de six ans dans les pays développés et de 21 %, sur un période également de six ans dans les pays en développement.

Santé et sécurité – L'Accord reconnaît le droit des gouvernement d'adopter des mesures sanitaires et phytosanitaires mais stipule que ces mesures doivent être fondées sur des

données scientifiques. Par ailleurs, elles ne doivent pas constituer un moyen de discrimination entre les membres.

Aide aux pays les moins avancés – Certains pays sont tributaires des produits alimentaires en provenance des pays industrialisés. Un système est mis en place pour leur apporter une aide alimentaire mais seulement sous forme de dons.

Textiles et vêtements – Depuis les années 1960, le commerce des textiles a été considéré au GATT comme un cas exceptionnel. Depuis 1974, une grande partie du commerce mondial des textiles et des vêtements a été régi par « l'Arrangement multifibres ». Cela a permis à de nombreux pays industriels d'établir des contingents d'importation des textiles et des vêtements provenant des pays en développement plus compétitifs.

Il est prévu que les produits textiles seront progressivement soumis aux mêmes conditions que les autres marchandises, ceci devant se faire par étapes successives 1995 – 1998 – 2002 – 2005 (au 1^{er} janvier 2005, les textiles seront définitivement assimilés aux autres marchandises).

Commerce des services - L'Accord de Marrakech a institué un cadre concernant le commerce des services. Il a prévu également une série de négociations successives en vue de libéraliser progressivement ce secteur (nous reviendrons sur ce sujet).

Droits de propriété intellectuelle – Ceux-ci comprennent aussi bien les droits d'auteur que les marques de fabrique, la protection de l'origine géographique, les dessins industriels, les brevets, les schémas de circuit intégré, les secrets commerciaux.

Là aussi, un cadre général a été défini. La plupart des pays ayant déjà leur propre législation en la matière, ils doivent l'adapter aux règles du GATT ; les pays développés ont eu un an pour le faire, les autres cinq ans.

Autres sujets – De nombreux autres sujets ont été traités dans l'Accord de Marrakech mais le temps nous manque pour en parler.

L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

L'OMC a vu le jour à Genève, le 1^{er} janvier 1995, succédant au GATT dont elle développe considérablement le rôle.

L'OMC constitue un cadre englobant :

- l'Accord général de 1947 et les textes qui sont venus compléter, au cours des années, ce texte fondateur du GATT ;
- Le résultat des négociations de l'Uruguay Round (Accord de Marrakech d'avril 1994) ;

Sa création n'introduit donc aucune modification de fond sur les principes du GATT. En revanche, de nouvelles structures sont créées et les anciennes changent de nom. C'est ainsi que les « parties contractantes » du GATT deviennent des « membres » de l'OMC.

L'OMC remplit cinq tâches essentielles

- Administrer et mettre en œuvre les accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux résultant de l'accord de Marrakech ;
- Servir de point de rencontre pour de nouvelles négociations ;
- Régler les litiges ;

- Surveiller les politiques commerciales nationales ;
- Coopérer avec les autres organismes internationaux sur l'élaboration des politiques économiques à l'échelle mondiale.

Démarrage de l'OMC

Il s'est fait de façon curieuse : alors que l'Accord de Marrakech est intervenu en avril 1994 et que l'OMC a été instituée le 1^{er} janvier 1995, le GATT de 1994 a continué à fonctionner : pendant toute l'année 1995, GATT et OMC ont coexisté. En effet, si 76 pays sont devenus membres de l'OMC le jour même de sa création, les autres pays ont dû entamer des procédures internes de ratification, lesquelles ont abouti de façon échelonnée tout au long de l'année 1995.

En quoi l'OMC diffère-t-elle du GATT ?

- Le GATT était un accord multilatéral dépourvu de fondement institutionnel et qui ne disposait que d'un petit secrétariat ad hoc. L'OMC est une institution permanente dotée de son propre secrétariat.
- Le GATT était appliqué à titre « provisoire », même si, après plus de 40 ans d'existence, les gouvernements en étaient venus à le considérer comme permanent. Les engagements pris sous l'égide de l'OMC existent au contraire de plein droit et sont permanents.
- Les règles du GATT s'appliquaient uniquement au commerce des marchandises. L'OMC englobe non seulement les marchandises mais aussi les services et les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ;
- Le GATT était un instrument multilatéral mais, avec le temps et en particulier dans les années 1980, de nombreux accords plurilatéraux lui avaient été ajoutés (plurilatéraux donc sélectifs). Les accords sur lesquels repose l'OMC devraient presque tous être multilatéraux et engager par conséquent tous les membres ;
- Le système de règlement des différends de l'OMC est plus rapide, plus automatique et donc moins exposé à des blocages que l'ancien système du GATT.

Les principes qui inspirent le système commercial

L'accord sur l'OMC contient 29 textes juridiques distincts qui couvrent tous les domaines, de l'agriculture aux textiles, des services aux marchés publics, des règles d'origine aux droits de propriété intellectuelle.

A cela, il faut ajouter plus de 25 autres décisions et mémorandums d'accord qui définissent d'autres engagements et obligations des membres de l'OMC.

Pour donner une idée du volume des textes régissant l'OMC, disons que l'accord de Marrakech, à lui seul, comporte quelque 4.000 pages.

Cependant, un certain nombre de principes simples et fondamentaux en constituent le fil conducteur.

Selon l'article 1^{er}, la célèbre clause de la « **nation la plus favorisée** », aucun pays membre ne doit accorder d'avantages commerciaux particuliers à un autre pays ni, a contrario, exercer une discrimination à son endroit ; tous les pays sont donc mis sur un pied d'égalité et tous partagent les avantages découlant de l'abaissement des obstacles au commerce.

Il existe cependant des exceptions en faveur des unions douanières et des zones de libre-échange (c'est une question sur laquelle nous reviendrons).

Une deuxième forme de non discrimination, connue sous le nom de « **traitement national** », veut qu'une fois que des produits étrangers ont pénétré sur un marché, ils ne doivent pas être traités de façon moins favorable que les produits équivalents d'origine nationale.

Enfin l'accès aux marchés dépend largement de l'abaissement des droits de douane. Or les droits de douane peuvent varier, les différents pays les utilisant soit pour protéger des branches de production nationale soit pour procurer des recettes. Cette pratique est autorisée par l'OMC mais ces droits de douane doivent être « **consolidés** ». Cela signifie qu'un pays ne peut relever un droit de douane s'il ne négocie pas une compensation avec ses principaux partenaires commerciaux.

L'OMC n'est pas, comme on le croit souvent, l'institution du libre échange à l'état pur puisqu'elle autorise l'application de droits de douane et, parfois, d'autres formes de protection. Elle constitue seulement un système de règles visant à garantir une concurrence libre, ouverte, absente de distorsions, en un mot des conditions commerciales loyales.

Les pays membre de l'O.M.C.

Ces membres étaient au nombre de 128 au moment de la signature de l'accord de Marrakech, en avril 1994.

Il y a toutefois deux grands absents : la Chine et la Russie. On leur reproche l'absence de transparence de leur politique commerciale, la planification, les monopoles, le contrôle des changes, etc....

En ce qui concerne plus particulièrement la Chine, ces obstacles créent de nombreuses difficultés aux secteurs d'activité européens qui souhaitent commercer avec ce pays. L'Union Européenne est particulièrement vigilante en ce qui concerne la conclusion d'accords bilatéraux entre la Chine et les Etats-Unis.

La plupart des pays membres de l'OMC sont ceux qui ont signé l'Accord de Marrakech ; ce sont les membres « fondateurs ». Mais tout autre pays, à condition d'être complètement autonome en matière de politique commerciale, peut demander son adhésion.

La procédure d'agrément comprend deux volets :

- En premier lieu, le pays candidat remet un aide-mémoire présentant tous les aspects de ses politiques commerciale et économique ayant une incidence sur les accords de l'OMC ; un groupe de travail examine alors en détail ce document ;
- Parallèlement, le gouvernement demandeur mène des négociations bilatérales avec les gouvernements membres intéressés, en vue de définir quelles concessions et engagements il peut proposer, tant en ce qui concerne les marchandises qu'en ce qui concerne les services.

Il s'agit, par ce double processus, de déterminer quels avantages spécifiques les membres de l'OMC peuvent tirer de cette nouvelle adhésion.

Le groupe de travail rapproche toutes ces données et rédige un projet de protocole d'accession accompagné de la liste de toutes les concessions proposées. Celui-ci est soumis au vote. Si les 2/3 des membres de l'OMC votent favorablement, le pays candidat peut accéder à l'OMC.

Au démarrage du GATT, les participants de l'Accord étaient essentiellement des pays industrialisés. Au fil du temps, les pays en développement sont devenus majoritaires : sur 128 pays signataires de l'Accord de Marrakech, 97 étaient des pays en développement.

Une attention particulière est donc portée aux problèmes spécifiques de ces pays. En particulier, le personnel du Secrétariat de l'OMC organise des missions, des stages, etc... à destination de ces pays.

Sont également membres de l'OMC un certain nombre de pays qui avaient une économie planifiée et qui sont « en transition » vers une économie de marché. Là aussi, l'OMC s'efforce d'apporter une aide spécifique.

Les structures de l'OMC

L'OMC fonctionne grâce à :

- Une conférence ministérielle, composée de représentants de tous les membres, qui se réunit au moins une fois tous les deux ans ; sa première réunion a eu lieu à Singapour en décembre 1996 (nous reviendrons sur cette question) ;
- Un conseil général, composé également de représentants de tous les pays membres, qui se réunit lorsque nécessaire ; il a pour principale fonction d'assurer le règlement des différends et l'examen des politiques commerciales ; il supervise également les travaux des différents comités et conseils.
- Un secrétariat qui se trouve à Genève ; il comprend quelque 450 fonctionnaires et gère un budget de 83 millions de dollars. Le Secrétaire de l'OMC est élu pour 4 ans. Le premier titulaire du poste est un italien, Renato Ruggieri.

Concernant la prise de décision, l'OMC s'efforce de suivre la tradition du GATT et d'adopter les décisions par consensus plutôt que par un vote. Néanmoins, lorsqu'un consensus n'est pas possible, il y a un vote selon un système très codifié, qu'il serait trop long d'exposer ici.

A noter que l'essentiel du travail de l'OMC ne s'effectue pas lors des réunions plénières mais au sein d'un très grand nombre de groupes de travail (voir schéma). Mieux encore, beaucoup de négociations se déroulent en coulisse, au cours des multiples réunions qui se tiennent à Genève.

Evaluation des politiques commerciales

La surveillance des politiques commerciales nationales est une activité d'une importance fondamentale pour l'OMC car elle doit assurer la transparence.

Les examens sont effectués par un organe spécialisé, à partir de deux documents :

- Un exposé de politique générale établi par le gouvernement intéressé ;
- Un rapport détaillé et indépendant, préparé par le Secrétariat de l'OMC.

Ces deux rapports ainsi que le compte-rendu des débats sont ensuite publiés.

Les examens se font de manière régulière et périodique :

- Tous les deux ans pour les quatre grandes puissances commerciales : Union Européenne, Etats-Unis, Japon et Canada ;
- Tous les quatre ans pour les 16 pays qui viennent ensuite par ordre d'importance dans le commerce mondial ;
- Tous les six ans pour les autres pays, des délais plus longs pouvant même être accordés aux pays les plus en retard.

Règlement des différends

La solution des conflits qui peuvent surgir, entre deux ou plusieurs pays membres, constitue un élément essentiel dans l'action de l'OMC, dans la mesure où les dossiers doivent avancer

selon un calendrier bien défini (on ne peut plus avoir des procédures qui s'éternisent) ; en outre, les décisions prises sont contraignantes.

Nous n'avons pas le temps de décrire en détail les diverses phases de concertation qui sont prévues. On pourra se reporter au schéma.

A noter qu'il existe un organe d'appel, composé de 5 membres dont un représentant de l'Union Européenne (celle-ci avait demandé 2 postes mais ne les a pas obtenus).

Au moment où s'est ouverte la réunion de Singapour, le bilan de l'instance des règlements des conflits était plutôt flatteur : 62 litiges examinés depuis que l'instance fonctionne, c'est-à-dire depuis moins de deux ans. A noter que, dans les années 1980, le GATT n'en examinait que 4 ou 5 par an.

Le contenu des litiges est très vaste, allant des coquilles St-Jacques au riz en passant par les ordinateurs et le ciment.

Sur les 62 conflits,

- 10 cas ont été réglés par concertation (dont le conflit entre les Etats-Unis et le Japon concernant les automobiles) ;
- 36 en sont au stade des consultations entre les parties
- 9 sont au panel d'arbitrage
- enfin 5 litiges sont été tranchés et font l'objet de décisions contraignantes.

En particulier, les Etats-Unis ont été condamnés pour avoir entravé, pour des raisons techniques (normes antipollution) les importations d'essence en provenance du Venezuela et du Brésil (2 litiges).

Par ailleurs, le Japon a été condamné pour obstacle aux importations d'alcools forts (whisky, cognac) face à trois plaignants : Union Européenne, Etats-Unis et Canada (3 litiges). Le panel d'arbitrage a condamné Tokyo à éliminer toutes les taxes discriminatoires qui frappent ces alcools sur le marché nippon, face à l'alcool fort national, le shoshu. Il s'agit d'une victoire importante qui en outre peut faire réfléchir d'autres pays comme la Corée du Sud et le Chili, qui ont recours à des pratiques similaires.

Au niveau du règlement des litiges, il s'agit la plupart du temps de conflits opposant les Etats-Unis et leurs principaux partenaires. En particulier, l'OMC tend à devenir une caisse de résonance des tiraillements entre Bruxelles et Washington.

Parmi les conflits les plus importants actuellement en instance, citons l'ouverture à la concurrence étrangère du marché japonais des films photographiques. Depuis longtemps, un contentieux oppose l'américain Kodak à son concurrent japonais Fuji. Se faisant l'avocat de Kodak, les Etats-Unis reprochent à Tokyo d'avoir instauré un système de distribution qui favorise le fabricant japonais au détriment de son concurrent américain. L'Union Européenne s'est jointe aux Etats-Unis dans cette procédure, sans doute pour défendre la société européenne Agfa.

Mais la plupart des différends soumis à l'OMC opposent l'Union Européenne et les Etats-Unis.

J'ai déjà eu l'occasion d'évoquer la plainte, déposée par les Etats-Unis ainsi que par un certain nombre de pays d'Amérique latine, concernant les protections aux frontières existant dans l'Union Européenne en matière de commerce des bananes.

De même, l'Union Européenne a été mise sur la sellette pour l'embargo décidé, il y a dix ans, sur l'importation de bœuf aux hormones. Washington prétend que cette interdiction ne se justifie pas car cette viande ne ferait courir aucun risque aux consommateurs. S'estimant également lésé, le Canada s'est joint aux Etats-Unis pour obtenir la création d'une commission d'arbitrage.

De son côté, l'Union Européenne a attaqué la législation américaine sur Cuba, la loi Helms-Burton ; celle-ci prévoit des sanctions contre les sociétés étrangères qui commercent avec Cuba et brisent ainsi l'embargo institué par les Etats-Unis (cette loi permet en effet de poursuivre en dommages et intérêts, devant les tribunaux américains, les sociétés et les particuliers qui habitent ou opèrent dans des biens confisqués par le gouvernement cubain en 1959 ; il est également possible de leur refuser l'accès au territoire américain).

L'Union Européenne estime illégales ces mesures extra-territoriales. Elle a été rejointe par le Canada. Les Etats-Unis rétorquent qu'il s'agit d'un problème politique dont l'OMC n'a pas à connaître.

De même, l'Union Européenne met en cause la loi Kennedy d'Amato qui prévoit également des sanctions contre les entreprises qui commercent avec l'Iran et la Lybie.

Relations entre l'Union Européenne et l'OMC

Les différents pays actuellement membres de l'Union Européenne ont participé aux premières négociations du GATT et sont demeurés partie prenante depuis lors.

A l'heure actuelle, chacun des 15 pays est membre de l'OMC à titre personnel. Pourtant, lors des diverses négociations, elle n'a qu'un seul représentant : le Commissaire européen Sir Leon Brittan.

Toutefois, avant chaque cycle de discussions, les instances communautaires s'efforcent de définir avec précision un mandat de négociation prévoyant les concessions au-delà desquelles il n'est pas possible d'aller.

A noter toutefois que sir Brittan a tendance à dépasser ses prérogatives. En particulier, pour conclure après de nombreux mois les discussions au sein de l'Uruguay Round, il a fait en matière agricole des concessions qui n'étaient pas prévues dans son mandat. Cela lui a été beaucoup reproché par la France.

Les représentants français tant à Bruxelles qu'à Genève sont donc très vigilants vis-à-vis de ses initiatives. A l'occasion de la réunion de Singapour, il était prêt à rouvrir les discussions sur les questions agricoles alors que l'Accord de Marrakech prévoit que cela ne doit pas avoir lieu avant l'an 2000. Il est en effet très sensible aux démarches des pays du groupe de Cairn (groupe de 14 pays agricoles dont l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine, le Brésil, le Canada).

De même, à Singapour, Yves Galland, ministre français du commerce extérieur, a eu bien du mal à l'empêcher d'oublier l'exception culturelle prônée par la France.

A noter toutefois que, sous l'influence de sir Leon Brittan, la Commission européenne a récemment changé de politique en matière de commerce mondial. Jusqu'à présent, l'Europe était surtout sur la défensive. Pendant longtemps, en effet, elle s'est bornée à essayer de protéger la Communauté des pratiques déloyales : droits antidumping, clauses de sauvegarde, etc.. Récemment, elle a changé de politique en définissant une stratégie d'accès au marché. En

particulier, en novembre dernier, elle a invité les entreprises de l'Union Européenne à l'informer systématiquement des barrières qu'elles rencontrent.

Elle est en particulier entrée en lutte avec les Etats-Unis en ce qui concerne l'industrie du luxe. Selon une législation américaine mise en place en juillet dernier, les fameux carrés de soie Hermès doivent être vendus dans ce pays sous le signe « made in China », prenant en compte le pays d'origine du matériau – la soie qui vient bien de Chine – et non le pays où a eu lieu la principale transformation – la France en l'occurrence. Si une solution n'est pas trouvée, l'affaire sera portée devant l'OMC.

LA CONFERENCE DE SINGAPOUR – 9 au 13 décembre 1996

Il n'est pas possible de donner, dossier par dossier, le résultat de la Conférence de Singapour. Nous nous bornerons à évoquer les dossiers dans lesquels l'Union Européenne a joué un rôle actif.

En effet, ce n'est pas moins de 30 rapports qui ont été examinés lors de cette réunion.

Dossiers ayant connu une conclusion heureuse

On a tout d'abord enregistré un accord important sur la libéralisation **des produits des technologies de l'information**. Il a été obtenu à l'arraché par les Etats-Unis, principal demandeur. Il a été signé par 28 pays (dont les 15 de l'Union Européenne) qui représentent ensemble 84 % du commerce de ce secteur.

Le texte prévoit la suppression, en l'an 2.000, des droits de douane sur les produits des technologies de l'information (micro-ordinateurs, semi-conducteurs, composants informatiques, etc.)

Cet accord est pour l'instant plurilatéral. Pour pouvoir entrer en vigueur au niveau multilatéral, il doit maintenant être paraphé par un nombre de pays représentant 90 % du commerce mondial dans ce secteur, ce qui devrait être réalisé dans le courant du mois de mars 1997.

A noter que la France a dû batailler ferme – et même contre son propre négociateur, sir Leon Brittan – pour obtenir que l'on prenne en compte l'exception culturelle et par conséquent que les CD et CD ROM soient exclus de l'accord. Les Etats-Unis, de leur côté, ont obtenu de ne pas inclure les fibres optiques.

Par ailleurs, les Etats-Unis et l'Union Européenne se sont entendus, dans le cadre de Singapour, sur la libération du **commerce des alcools forts**. Les Etats-Unis se sont engagés à éliminer, d'ici à l'an 2000, les droits de douane sur les alcools bruns (whisky et cognac) ainsi qu'à supprimer sur cinq ans les droits sur les alcools blancs (gin, vodka). Bénéfice annuel escompté par l'Union Européenne, en raison de cet abaissement des droits de douane : 35 millions de \$.

Les deux partenaires ont appelé les autres pays de l'OMC à adopter cet accord afin qu'il devienne multilatéral. Il est important en effet pour l'Europe (et en particulier pour le cognac français) d'obtenir les mêmes concessions de la part des différents pays asiatiques (déjà le Japon a été obligé de revoir son système fiscal concernant les alcools).

A noter qu'il y a eu un échange de concessions entre les Etats-Unis et l'Union Européenne : l'Europe a cédé sur les technologies de l'information contre des concessions concernant l'alcool.

Les discussions de Singapour ont par ailleurs porté sur l'accès au marché dans le **secteur des services** et plus particulièrement les mouvements financiers, les mouvements de personnes physiques, les services de transports maritimes et les télécommunications. Ces discussions se sont révélées décevantes et, dans trois domaines, il a fallu prolonger les négociations au-delà des délais fixés initialement. Les négociations devraient reprendre en avril 1997.

Notons que la France est très demandeur sur le volet des services financiers puisqu'elle a le second réseau bancaire et d'assurances du monde.

Par contre, le dossier des **télécommunications** a abouti, non pas lors de la réunion de Singapour mais tout de suite après, c'est-à-dire le 15 février 1997. Cet accord est intervenu après trois années d'âpres négociations.

En Occident, la disparition des monopoles avait été décidée il y a quelques années. En Europe, la liberté sera totale le 1^{er} janvier 1998. Mais de nombreux pays, notamment en Asie, avaient maintenu des contrôles gouvernementaux sur ce secteur.

Les 68 pays signataires représentent 93 % du marché mondial. L'accord conclu marque la fin progressive du monopole sur les services téléphoniques. N'importe quel exploitant devrait pouvoir proposer librement ses services dans des pays autres que son pays d'origine. N'importe quel opérateur devrait pouvoir acquérir une participation majoritaire dans le capital de ses homologues étrangers, sans que les autorités du pays puissent y opposer leur veto.

Il y aura cependant quelques modulations :

- En Asie et en Amérique latine, il faudra attendre le plus souvent l'an 2000 et même aller jusqu'à 2010 pour une libéralisation totale ;
- Par ailleurs, le Japon et le Canada ont refusé d'ouvrir le capital de leurs opérateurs au-delà respectivement de 20 % et 46,7 % ;
- Suite à cette prise de position, les Etats-Unis ont décidé d'exclure de l'accord les services de télédiffusion par satellite.

Dossiers discutés sans que l'on aboutisse dans l'immédiat

Les pays membres de l'OMC ont largement débattu de l'adhésion éventuelle de **nouveaux membres** (28 demandes en instance), au premier rang desquels la **Chine**.

L'Union Européenne, les Etats-Unis, le Japon et le Canada ont apporté leur soutien à cette adhésion, mais sous certaines conditions. La conclusion de cette discussion quadripartite est que la rapidité des négociations dépend de la capacité de la Chine à présenter une proposition nouvelle, plus détaillée et plus ambitieuse.

A noter que la Chine maintient des droits de douane à 30 % alors qu'il lui est demandé de les abaisser à 8 %.

Concernant les relations entre le **commerce et l'environnement**, les membres de l'OMC, réunis à Singapour – Union Européenne en tête – ont beaucoup regretté l'absence de progrès et demandé au groupe de travail un effort plus soutenu.

En effet, tant que les dommages infligés à l'environnement ne seront pas intégrés dans les coûts de production, il y aura une mauvaise allocation des ressources.

Nouveaux dossiers inscrits au programme de l'OMC

Les Quinze avaient également amené à Singapour plusieurs dossiers qu'ils souhaitaient voir inclus dans le programme de travail de l'OMC.

Ils ont obtenu satisfaction en ce qui concerne la question des **investissements** puisqu'un groupe de travail a été créé à cet effet au sein de l'Organisation. Un avantage modeste mais qui porte, selon Leon Brittan, sur le thème le plus important pour le futur de l'économie mondiale.

L'enjeu est d'offrir dans tous les pays de l'OMC des règles minimales d'accueil pour les investissements. En effet, les grands pays riches n'ont aucune peine à attirer les investisseurs tandis que les pays petits et pauvres ne sauraient y parvenir s'ils n'appliquent pas un certain nombre de règles de base en matière de protection des investissements étrangers.

A noter qu'au départ, certains pays s'opposaient à la création de ce groupe de travail, groupe de pays emmenés par l'Inde et comprenant l'Indonésie, la Malaisie, l'Égypte, etc....

Toujours à la demande de l'Union Européenne, les membres de l'OMC ont décidé de créer un nouveau groupe de travail sur les **pratiques anticoncurrentielles** (monopoles, cartels) et de lancer une étude sur la transparence dans les marchés publics. Cette étude devrait servir de base à la négociation d'un accord en la matière. Ce sera la première étape vers la multéralisation de l'accord plurilatéral existant actuellement.

L'Union a également mis tout son poids dans la balance pour que les pays les moins avancés bénéficient dans l'avenir d'une assistance technique accrue afin de profiter, eux aussi, de la libéralisation du commerce international. Dans leur déclaration finale, les membres de l'OMC s'engagent à présenter, avant la fin 1997, un plan d'action opérationnel afin d'aider ces pays à exporter.

Dossier qui a été repoussé

Sur un autre dossier, l'Union Européenne n'a pas été entendue comme elle le souhaitait. Avec d'autres pays, en particulier les Etats-Unis, elle proposait d'inscrire au programme de l'OMC la « **clause sociale** » ou plus précisément les relations entre le commerce et les normes de travail minimales internationalement reconnues (par exemple interdiction du travail des enfants ou de prisonniers, respect d'un minimum de droits syndicaux).

Les pays en développement y voient au contraire un moyen de protectionnisme déguisé. Aux yeux des pays émergents, chacun doit rester maître chez soi concernant la réglementation du travail. Si les pays occidentaux insistent, disent-ils, c'est pour rogner l'avantage que représente pour ces pays une main d'œuvre bon marché.

En la matière, les discussions ont été à ce point virulentes que le représentant de l'Organisation Internationale du Travail, qui devait prendre la parole à Singapour, a été décommandé et par conséquent interdit de parole.

Au demeurant, la position des quinze pays de l'Union Européenne sur cette question n'était pas unanime : trois d'entre eux étaient contre, notamment Allemagne et Grande-Bretagne. En effet, certains pays industrialisés pensent que l'on ne peut intervenir brutalement : il est bon par exemple d'interdire le travail des enfants mais à condition d'établir des écoles ; dans le cas contraire, ils vont se retrouver à la rue sans bénéfice pour personne.

Quoiqu'il en soit, dans la déclaration finale, les membres de l'OMC réitèrent leur engagement à respecter les normes sociales fondamentales reconnues internationalement et prennent acte

de la compétence de l'Organisation Internationale du Travail pour définir ces normes. Ils ont toutefois rejeté l'emploi de mesures de nature commerciale pour les faire respecter.

AVENIR DE L'O.M.C.

En marge des négociation et sans que cela apparaisse dans les différents document officiels, il semble bien que les principaux pays membres se soient entendus pour entamer un nouveau et très important cycle de négociations au tournant du siècle.

Par ailleurs, on peut s'interroger sur le caractère **positif ou négatif de la mondialisation** telle qu'elle est prônée par l'OMC.

A ce sujet, j'ai relevé une phrase figurant en conclusion d'un rapport de l'OCDE, daté de juillet 1996 :

« L'intégration économique a des effets douloureux, non seulement pour les pays traditionnellement riches, en raison des délocalisations industrielles et de l'accroissement du chômage, mais également pour les pays en développement qui sont aussi fortement affectés.

« Il n'est cependant pas possible de revenir en arrière car, en nous isolant, nos pays se mettraient à l'écart du « cercle des connaissances » qui gouverne de plus en plus le développement de l'économie mondiale, nous serions boudés par les investisseurs, exclus des nouveaux marchés à l'exportation et le prix à payer pour les produits et les services que nous consommons deviendrait excessif.

« Il nous faut faire le saut dans l'inconnu car, en nous enfermant dans le connu, nous apercevrons très rapidement qu'il s'agit d'une impasse. Le rôle de l'OMC est d'aider la communauté mondiale à voir plus clairement la route à suivre. »

Toujours concernant le jugement à porter sur l'OMC, un certain nombre de commentateurs notent qu'en fait de mondialisation, on note une **multiplication des accord régionaux** du type de l'Union Européenne à 15, de l'Aléna (Canada, Etats-Unis, Mexique), du Mercosur (en Amérique latine et dans les Caraïbes) ; La mise en route de la CEAP (Coopération économique Asie-Pacifique). Les zones de libre échange prolifèrent et les ententes globales sont en train de devenir l'exception.