

Université Catholique de Louvain
Faculté de Droit
Promoteur : Professeur Philippe Coppens



Le multilatéralisme comme levier du protectionnisme

par Aymard-Henri de Nicolay

Mémoire

Droit Economique International

Année académique 2012-2013

Mes remerciements vont à mon promoteur,

le **Professeur Philippe Coppens** sans qui je n'aurais pas approfondi le thème captivant de ce mémoire.

Ma gratitude va aussi à ma famille et à mes amis qui m'ont soutenu.



In « Etats-Unis, pays émergents, le protectionnisme gagne du terrain », *Marianne*, 8 juin 2012, http://www.marianne.net/Etats-Unis-pays-emergents-le-protectionnisme-gagne-du-terrain_a219421.html, consulté le 18 mai 2013.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Titre I – La doctrine du multilatéralisme

Chapitre I – De quoi s’agit-il ?

Section 1. Considérations générales

Section 2. Un bref aperçu du respect des résultats des négociations commerciales

Section 3. Quelles ont été les étapes historiques antérieures à la situation commerciale internationale actuelle ?

Chapitre II – Piliers du multilatéralisme

Section 1. Propos liminaires

Section 2. La clause de la nation la plus favorisée

Section 3. Le corollaire de la clause de la nation la plus favorisée : la clause du traitement national

Section 4. Principes essentiels régissant les « négociations commerciales multilatérales » des parties contractantes à l’OMC

Chapitre III - La remise en question actuelle du multilatéralisme

Section 1. Propos liminaires

Section 2. Des parties contractantes trop nombreuses et trop hétérogènes

Section 3. Perception des négociations commerciales multilatérales

Section 4. Les problèmes majeurs du multilatéralisme : la preuve par les faits

Titre II – La doctrine du régionalisme

Chapitre I – De quoi s’agit-il ?

Section 1. Propos liminaires

Section 2. Le concept du régionalisme

Section 3. Les bases juridiques pour une intégration régionale

Section 4. La surveillance des accords d'intégration régionale

Chapitre II - Les rapports entre le système commercial multilatéral et les accords d'intégration régionale

Section 1. Propos liminaires

Section 2. Les conséquences protectionnistes induites par les ACR

Section 3. Pistes de solution

Titre III – La répartition des richesses

Chapitre I - Propos liminaires

Chapitre II – Une répartition injuste des richesses

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

ANNEXES

GLOSSAIRE :

ACR	Accord commercial régional
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
CACR	Comité des Accords Commerciaux Régionaux
CCD	Comité de Commerce et de Développement
CNPF	Clause de la Nation la Plus Favorisée
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce de 1994)
NMC	Négociation commerciale multilatérale
OIC	Organisation Internationale du Commerce
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ORD	Organe de Règlement des Différends
PMA	Pays les moins avancés
PVD	Pays en voie de développement
NPF	Nation la Plus Favorisée
SGP	Système Généralisé de Préférences
TSD	Traitement Spécial et Différencié
UD	Union Douanière
ZLE	Zone de Libre-échange

INTRODUCTION :

La crise économique amorcée en 2008 touche tous les pays de la planète - à différents de degré d'intensité il est vrai. Par conséquent, il est possible que comme en tout temps de crise, tous les Etats du monde aient tendance à se recroqueviller sur eux-mêmes en fermant leurs frontières. Ainsi, l'opinion publique internationale pense que les politiques protectionnistes pourraient constituer la solution aux problèmes engendrés par la crise. Dans la même veine, le système commercial multilatéral est une des pièces angulaires du système économique mondial et il connaît actuellement de graves dysfonctionnements. Ainsi, il n'est pas sot d'affirmer que le multilatéralisme sert – involontairement - à maints égards de levier au protectionnisme.

Cependant, l'histoire de l'humanité sait que l'adoption de politiques protectionnistes a été une des causes de l'avènement du plus grand cataclysme militaire que la Terre ait porté : la Seconde Guerre Mondiale. Serions-nous alors en train de marcher vers un nouveau désastre humain ? Si celui-ci n'était pas militaire il serait au moins économique.

Il pourrait être *a priori* antinomique de formuler une telle assertion, l'OMC ne reposant que sur le principe de la libéralisation des échanges. Alors qu'en est-il ? C'est ce que nous allons découvrir au cours de notre périple : nous allons d'abord nous rafraîchir la mémoire : la doctrine du multilatéralisme, en quoi consiste-t-elle ? Nous allons ensuite en découvrir les fondements économiques et juridiques. Puis, nous prendrons connaissance de la remise en question de la doctrine du multilatéralisme. C'est là que s'invitera dans notre périple la découverte d'une doctrine concurrente du multilatéralisme : celle du régionalisme.

Nous en verrons les fondements juridiques et les politiques protectionnistes qu'elle peut potentiellement engendrer.

Ensuite, nous essaierons de trouver des pistes de solution pour sortir le système commercial multilatéral de l'ornière.

Enfin, une réflexion plus philosophique retiendra notre attention : est-ce que la répartition des gains engendrés par la politique multilatérale de libre-échange est juste et équitable ? A l'heure de l'omniprésence de l'argent, les profits obtenus par les pays développés ne sont-ils pas trop supérieurs à ceux obtenus par les pays en voie de

développement ? Est-ce que ce n'est pas là également un vecteur important de politiques protectionnistes de par le ressentiment que cela pourrait créer au sein des pays en voie de développement ?

Mais sans attendre, entrons dans le vif du sujet.

Titre I – La doctrine du multilatéralisme :

Chapitre I – De quoi s’agit-il ?

« *If goods do not cross frontiers, soldiers will* »¹.

Section 1. Considérations générales :

Avant d’étudier l’attrait contemporain pour la création d’accords commerciaux régionaux² et les conséquences qu’il engendre sur le régime économique multilatéral, il est requis de circonscrire la notion du multilatéralisme ainsi que d’en étudier les piliers juridiques principalement ceux qui lui donnent la possibilité de se mettre en œuvre.

Premièrement, le multilatéralisme est une théorie qui consiste à solutionner les questions transfrontalières au moyen de remèdes collectifs sur le fondement « *de la libéralisation, de l’égalité et de la réciprocité entre une pluralité d’Etats ou entre la totalité des Etats* »³. Cette thèse était la thèse dominante après 1945. En effet, dans le but d’obtenir des résolutions de question acceptées par l’entière de la communauté internationale, il faut faire intervenir le plus de pays possible sur un fondement égalitaire. Ainsi en 1944, furent bâties les célèbres organisations internationales – organisations de Bretton Woods - toujours en activité présentement comme le Fonds Monétaire International et la Banque mondiale. En 1947, ce fut la naissance du GATT⁴, qui était l’ancêtre de l’Organisation Mondiale du Commerce⁵ actuelle.

En effet, en 1945, le but avoué et revendiqué des pays occidentaux était de créer un régime multilatéral de participation économique pour que les économies étatiques évoluent de manière à être réciproquement subordonnées, ce qui entraînerait que les Etats composant ledit régime se trouveraient découragés à mettre en pratique des politiques bellicistes, puisqu’ils sont des alliés commerciaux.

¹ P. LAMY, « Managing Global Security : the Strategic Importance of Global Trade », *Discours à l’Institut international d’études stratégiques*, à Genève le 8 septembre 2007, disponible en anglais sur http://www.wto.org/english/news_e/sppl66_e.htm, consulté le 21 octobre 2012.

² Ci-après « ACR ».

³ D. CARREAU et P. JUILLARD, *Droit international économique*, 3ème éd., Dalloz, Paris, 2007, p. 47.

⁴ Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 30 octobre 1947. En anglais, « *General Agreement on Tariffs and Trade* ».

⁵ Organisation créée par l’Accord instituant l’Organisation Mondiale du Commerce, 15 avril 1994, M.B., 23 janvier 1997.

« L'effet naturel du commerce est de porter à la paix. Deux nations qui négocient ensemble se rendent réciproquement dépendantes : si l'une a intérêt d'acheter, l'autre a intérêt de vendre ; et toutes les unions sont fondées sur les besoins mutuels »⁶.

Arrêtons-nous un instant sur ce point : la question est de savoir si et dans quelle mesure les échanges économiques contribuent effectivement à la paix. D'abord, il faut bien déterminer ce qu'est la paix car beaucoup d'altermondialistes disent que les échanges économiques entre pays constituent des paix factices. Il ne s'agit pas ici de dire que les organisations économiques engendrent nécessairement la paix, le présent mémoire ne fait pas d'angélisme, mais il n'y a plus eu de conflits graves depuis 1945.

Ce qui semble assez clair est que les échanges économiques – par exemple aujourd'hui ceux entre la Chine et l'Union européenne⁷ – font qu'il est nécessaire d'avoir une certaine intercompréhension culturelle puisque l'intérêt économique de chaque partie est de surpasser ses peurs et ses différences pour pouvoir bénéficier de la division du travail international et de la spécialisation des membres de la communauté internationale. En d'autres termes, un des arguments que l'on peut défendre pour dire que les traités économiques engendrent la paix est que l'on ne combat pas un pays dont on a besoin.

C'est ici que le droit complète l'économie pour amplifier la portée et la mise en œuvre de cet argument : fondamentalement, le droit se donne pour objectif principal d'assurer la coopération entre les individus afin de trouver des voies de solution pour accéder au bien commun. Le bien commun le plus essentiel qu'on puisse imaginer est d'être heureux – la finalité de l'homme, à la fois comme citoyen, comme sujet de droit, ..., est d'accéder au bonheur.

Le droit n'a cependant pas cette visée, et n'a pas la prétention de faire accéder directement au bonheur. Art, musique et religion peuvent le faire. Le droit a pour enjeu de donner à l'homme les moyens d'y accéder, et le premier de ces moyens est de construire les conditions d'une paix durable.

⁶ MONTESQUIEU, *De l'esprit des lois*, 1748, livre XX, chapitre 2, p. 27, disponible sur http://classiques.uqac.ca/classiques/montesquieu/de_esprit_des_lois/partie_4/de_esprit_des_lois_4.html, consulté le 22 octobre 2012.

⁷ Ci-après « UE ».

Ainsi, le traité de Marrakech⁸ institue entre tous les pays une égalité de droit – ce qui est la règle en droit international public : tous les pays du monde sont souverains, ils n’ont pas les mêmes structures de séparation des pouvoirs ni les mêmes structures de redistribution des richesses mais il y a cette idée d’égalité de souveraineté. L’égalité de droit ne signifie pas l’égalité de fait – par exemple en droit civil et plus précisément en droit de la consommation, on a pris conscience de la nécessité de la protection de la partie faible, par l’instauration du mécanisme de la lésion qualifiée consacré à l’alinéa 3 de l’article 1134 du Code civil. On a pris conscience que les Etats n’étaient pas égaux en fait, c’est pourquoi on a adopté un système généralisé de préférence.

Ainsi en 1945, la volonté était de maintenir la paix au moyen du « *développement dans l’ordre économique et social* », comme indiqué dans l’article 55 de la Charte des Nations-Unies⁹.

Ainsi, le GATT tout comme en 1994 sa transformation, l’Organisation mondiale du commerce¹⁰ ont entériné le multilatéralisme. Donc, depuis 1994, le régime commercial transfrontalier est régulé par l’OMC dont presque l’entièreté des pays du monde est membre ce qui équivaut à près de 96% des échanges internationaux¹¹.

L’article III §2 de l’Accord instituant l’OMC applique la doctrine du multilatéralisme à l’échelon de l’OMC au moyen du régime des « négociations commerciales multilatérales »¹². Par conséquent, l’OMC est un forum constant pour les négociations interétatiques : les dirigeants des membres de l’organisation échangent leurs points de vue et traitent des problèmes commerciaux mondiaux lors de longs cycles importants de négociations comme celui de l’Uruguay – qui a eu pour effet de transformer le GATT en OMC - ou celui de Doha plus récemment. Dans lesdits cycles, l’OMC possède l’apanage des négociations multilatérales. Ces derniers concernent le champ d’application *rationae materiae*

⁸ Egalement appelé « Accord instituant l’Organisation Mondiale du Commerce » ; dans le cadre de ce mémoire, les deux appellations seront utilisées indistinctement.

⁹ Charte des Nations-Unies, signée à San Francisco le 26 juin 1945, *M.B.*, 1^{er} janvier 1946, art. 55.

¹⁰ Ci-après « OMC ».

¹¹ L’OMC a la personnalité juridique (article VIII §1 de l’Accord instituant l’OMC), a son siège à Genève et compte aujourd’hui 159 membres : des États ou des territoires douaniers distincts – ainsi, l’UE est membre de l’OMC, remplaçant les États membres; Hong Kong et Taiwan sont également membres.

Son secrétariat compte 625 personnes, et a un budget de 185 millions de francs suisses, ce qui limite fort l’OMC.

¹² En effet, cet article dispose que « *L’OMC sera l’enceinte pour les négociations entre ses Membres au sujet de leurs relations commerciales multilatérales concernant des questions visées par les accords figurant dans les Annexes du présent Accord. L’OMC pourra aussi servir d’enceinte pour d’autres négociations entre ses Membres au sujet de leurs relations commerciales multilatérales, et de cadre pour la mise en œuvre des résultats de ces négociations, selon ce que la Conférence ministérielle pourra décider* ».

des accords GATT - à propos des échanges ayant trait aux biens, échanges qui constituent la base historique de l'OMC -, l'Accord général sur le commerce des services¹³ ainsi que les Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce¹⁴. De plus, rappelons que l'OMC « *pourra aussi servir d'enceinte pour d'autres négociations [et donc pour des sujets se situant à l'extérieur du champ matériel] entre ses Membres au sujet de leurs relations commerciales multilatérales, et de cadre pour la mise en œuvre des résultats de ces négociations, selon ce que la Conférence ministérielle pourra décider* »¹⁵.

Par conséquent, les négociations commerciales multilatérales ont lieu au sein d'une organisation internationale, une véritable institution, l'OMC et les accords conclus en son sein ne portent que sur l'entière du cycle concerné, sur le fondement de la règle du consensus (article IX §1 de l'Accord instituant l'OMC).

Ainsi, il s'agit d'une perspective qui rejette *a priori* le bilatéralisme, même s'il existe une disposition permettant de faire des accords non multilatéraux entre certains États. D'ailleurs, nous verrons *infra* que le bilatéralisme s'est fort développé ces dernières années.

Il y a donc adhésion aux accords de l'OMC, et éventuellement aux accords plurilatéraux.

Les États renoncent aux méthodes unilatérales dans la conduite de leurs relations commerciales. Ils ne peuvent pas modifier leurs règles en allant au-delà des limites de l'OMC, et ne peuvent pas régler leurs différends sans passer par l'OMC - à moins d'avoir prévu conventionnellement un recours devant un autre juge, comme l'illustre le Traité de Rome. Il faut donc passer par l'Organe de Règlement des Différends, et on peut autoriser l'État lésé à prendre certaines mesures de sanction.

A titre d'information, notons que les règles de l'accord OMC ont prééminence sur les règles des annexes, et qu'il y a une hiérarchie au sein de chaque annexe également - voy. tableau en annexe.

¹³ Ci-après « AGCS ».

¹⁴ Ci-après « ADPIC ».

¹⁵ Accord instituant l'Organisation Mondiale du Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, art. III §2.

Section 2. Un bref aperçu du respect des résultats des négociations commerciales :

Les États ont toujours négocié entre eux pour aboutir à des règles en matière commerciale. L'OMC veut être le lieu où se négocient ces questions. C'est donc un droit évoluant sans cesse. A la fin de chaque *round*, il y a un nouveau traité.

S'il y a un différend entre deux États en raison d'une règle de l'OMC, l'État peut se mettre en conformité avec la règle ou chercher à changer la règle. En raison des négociations perpétuelles, l'État qui viole ses obligations va souvent chercher à modifier la règle.

Section 3. Quelles ont été les étapes historiques antérieures à la situation commerciale internationale actuelle ?

Comment en est-on arrivé là ?

Pour répondre à cette question, un petit retour en arrière s'impose.

Le principe de base est que la terre est divisée en différents territoires, chacun soumis au pouvoir d'un souverain. Le dirigeant a la maîtrise du territoire et peut donc déterminer quelles marchandises rentrent et sortent de son territoire ainsi que les conditions auxquelles ces marchandises doivent souscrire.

Ce principe n'est pas favorable au commerce.

L'alternance entre périodes de protectionnisme et périodes d'ouverture a toujours existé.

Il y a souvent eu des accords entre territoires voisins, se mettant d'accord sur les modalités de l'échange entre eux.

La crise économique de 1929 a bouleversé l'économie mondiale et a mis fin à une période de libéralisme relatif. Les pays y ont réagi par un fort protectionnisme.

Dans les années 1930, parallèlement au *New Deal*, les États-Unis ont multiplié les accords bilatéraux, tous sur un modèle similaire - suivant l'idée de Gordon Hull.

Dès la fin de la Seconde Guerre Mondiale, on a créé les institutions de Bretton Woods: le Fonds Monétaire International - pour les questions de monnaie -, la Banque mondiale -

pour le financement, le prêt et le développement - et l'Organisation Internationale du Commerce¹⁶, l'ancêtre de l'OMC.

Cette dernière avait été basée sur les règles du traité type rédigé par les États-Unis, et on est donc passé d'une idée bilatérale à une idée multilatérale.

Le traité constituant de l'OIC a été signé à La Havane en 1947, mais les États-Unis ne l'ont jamais ratifié en raison d'un changement de majorité.

Une partie de l'OIC, celle concernant l'échange des marchandises entre pays, est entrée en vigueur de façon provisoire. Il s'agit du GATT de 1947, maintenu en application jusqu'en 1994.

Afin d'approfondir les règles du GATT et de les rendre plus contraignantes, il y a eu de nombreux cycles de négociation, de « *rounds* ».

Au départ, on s'est principalement focalisé sur la réduction des droits de douane¹⁷ - les cycles de Genève, Annecy, Torquay et Dillon.

Par la suite, de nombreuses mesures « non tarifaires », dont les effets étaient équivalents aux mesures du Traité de Rome ont été prises en compte, notamment les mesures d'antidumping – Kennedy - et d'autres mesures non tarifaires - Tokyo.

L'« *Uruguay Round* » était un cycle de huit ans (1986-1994) qui a abouti à la création de l'OMC. Celui-ci concernait la réduction des droits de douane, l'intégration des textiles dans le cadre général de l'OMC, la prise en compte des mesures techniques sur la protection de la santé - mesures sanitaires et phytosanitaires - et l'intégration des services et de la propriété intellectuelle.

De plus, ce cycle a créé le cadre institutionnel des accords, soit l'OMC. Or, précédemment, le GATT n'avait pas la personnalité juridique.

Il y avait unification des procédures pour le règlement des différends, afin d'éviter des questions relatives à l'objet du litige, et il y avait un principe de l'engagement unique: tant qu'il n'y avait pas accord sur tout, il n'y avait accord sur rien.

Ce principe de l'engagement unique a pour conséquence qu'on ne peut pas émettre de réserves vis-à-vis des accords de Marrakech.

¹⁶ Ci-après « OIC ».

¹⁷ Dans l'ancien temps on appelait « villes franches » les villes qui ne soumettaient pas l'entrée de marchandises sur leur territoire au paiement de droits de douanes.

En 2001, le cycle de Doha a été entamé. Celui-ci a abordé l'agriculture - surtout en matière de coton -, a approfondi les règles sur les services, l'AMNA¹⁸ - accès au marché non agricole -, l'accord ADPIC¹⁹ - surtout en matière pharmaceutique, ...

Le *Doha Round*, initié en 2001, est également soumis au principe de l'engagement unique, et n'est pas encore terminé.

La question des médicaments - accord ADPIC - a cependant été soustraite à l'engagement unique.

Sachant maintenant en quoi consiste la doctrine du multilatéralisme et connaissant les étapes historiques qui ont mené à sa concrétisation, nous sommes en mesure d'en examiner de plus près ses fondements juridiques.

Chapitre II – Piliers du multilatéralisme :

Section 1. Propos liminaires :

§1. Considérations générales :

Nous l'avons déjà mentionné, le multilatéralisme est la base idéologique de l'OMC. Ainsi, selon la lettre et l'esprit du deuxième paragraphe de la Déclaration ministérielle de Doha, l'OMC prend en considération les échanges mondiaux comme des outils servant à améliorer l'allocation des ressources, et donc à promouvoir le développement économique ainsi qu'à diminuer l'indigence. Le but de ladite organisation est que l'entièreté des territoires de la planète soit en mesure de profiter des potentialités « *accrues et des gains de bien-être que le système commercial multilatéral génère* »²⁰.

De fait, la vie en société s'est mise en œuvre et a perduré particulièrement au moyen des rapports commerciaux de biens et services entre les collectivités. Il fallait mettre de l'ordre au sein de la multitude desdits rapports commerciaux, qui constituaient des possibilités de profits pour tout opérateur économique, afin de les faire fonctionner de manière optimale ;

¹⁸ NAMA en anglais.

¹⁹ TRIPs en anglais

²⁰ Déclaration ministérielle de l'OMC (WT/MIN(01)/DEC/1), adoptée le 14 novembre 2001 à Doha, §2.

ils devaient être organisés sur un marché surveillé par une institution nodale : ce fut chose faite avec la création de l'OMC²¹.

En effet, le projet principal de l'OMC est de favoriser le libre-échange le plus étendu entre les différents pays ; ce qui doit passer par des méthodes particulières. Le libre-échange est en principe bon pour créer de la richesse dans le monde, puisque tous les États ont un avantage comparatif. Nous examinerons la notion d'avantage comparatif *infra*.

Il y a un moyen juridique servant de levier pour favoriser le libre-échange, rendre le droit économique international le plus étendu possible et pour que les règles du droit économique international aient un caractère obligatoire pour la (quasi-)totalité des États. Il s'agit du multilatéralisme.

Quant au bilatéralisme, celui-ci implique que les relations entre l'État A et l'État B ne seront pas nécessairement les mêmes qu'entre l'État A et l'État C.

Selon les règles du multilatéralisme, si un État accorde un avantage à un autre État, tout autre État peut revendiquer ce même avantage - traitement de la nation la plus favorisée. Toute mesure favorisant le libre-échange est donc étendue aux autres Membres de l'OMC. Ceci déroge donc à l'effet relatif prévu en droit des contrats. Le bilatéralisme est chassé par le multilatéralisme.

§2. Conséquences économiques du multilatéralisme :

La volonté affichée par l'OMC et les règles du traité l'instituant est de favoriser le libre-échange.

Cependant, l'effet lui-même du multilatéralisme ne peut jouer à plein que si et dans la mesure où on abaisse le plus possible les droits de douane. Le tarif douanier est un protectionnisme par les prix, puisqu'on évite que trop de biens entrent dans un Etat donné.

²¹ P. COPPENS, « État, marché et institutions », *Revue Internationale de Droit Economique* 2007/3, t. XXI, 3, p. 311.

Le concept de frontière²² est ici utile, mais l'économie comporte également les flux de biens et services.

On cherche donc à abaisser le taux de ces tarifs à l'importation et à l'exportation afin que les marchés s'ouvrent et que les flux de biens et services puissent s'opérer.

En droit économique international, on appelle ce processus par lequel on essaie d'abaisser les tarifs douaniers par l'expression « concessions et consolidations ».

§3. Analyse de la théorie des avantages comparatifs (théorie économique):

Avant de débiter notre propos, il est intéressant de faire la remarque comparative suivante : le Code civil créé sous Napoléon Ier repose sur la naissance du capitalisme, sur l'avènement d'une classe bourgeoise. L'OMC, elle, repose sur la théorie des avantages comparatifs – les Etats échangent de la manière la plus libre possible – et sur le *welfare state* ou *Etat-providence* où c'est l'Etat qui assure une certaine justice dans la redistribution des richesses ; ce qui se reflète par exemple en matière d'aide au développement – sous la forme d'argent donné en espèces. L'on voit donc que le Code civil et l'OMC ont des fondements idéologiques très marqués et très similaires. Comme le disait Karl Marx, « *la mondialisation est nécessairement l'essence du capitalisme* ».

Toutes les règles de l'OMC sont basées sur la théorie des avantages comparatifs.

Le droit de l'OMC est un droit qui institutionnalise le libre-échange. Le libre-échange c'est l'idée selon laquelle il est bon pour l'économie globale de permettre aux Etats d'échanger des biens, des services, des capitaux sans que des droits de douane et des mesures non tarifaires limitent la liberté de ces échanges.

Mais pourquoi autant de succès pour le libre-échange ? Il a d'abord eu un succès théorique par le biais d'Adam Smith - il a écrit « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations* » - qui a développé la théorie de la main invisible. Ensuite, la théorie des avantages comparatifs a été développée par David Ricardo en 1817 dans son œuvre,

²² Selon la théorie du libre-échange, les frontières juridiques des Etats sont considérées comme des obstacles. Dans cette optique, l'Etat apparaît comme un corps étranger à l'économie.

« *Principes de l'économie politique et de l'impôt* ». Il s'agit d'une théorie servant de fondement pour le droit économique international, car prônant la spécialisation et l'échange.

Mais pourquoi est-ce bien que les pays échangent entre eux ? Pourquoi est-ce plus bénéfique que l'autarcie ? Parce que chacun a sa propre spécialité, il est plus bénéfique pour tous de laisser à chacun faire ce qui relève de sa spécialité. Les pays assurent donc une certaine complémentarité.

Le postulat à l'origine de la théorie est que si des pays se spécialisent dans la production d'un type de biens, les pays deviendront plus efficaces dans leur production de ce bien, et des échanges entre pays spécialisés aboutiront à un résultat global meilleur que si chaque État vit en autarcie, produisant tous types de biens.

Cette théorie va être reprise lors de la création de l'Organisation Mondiale du Commerce, et en est devenu sa devise.

L'OMC explique la théorie de l'avantage comparatif en quelques mots:

« *C'est sans doute la théorie la plus brillante de la science économique.*

Supposons que le pays A soit plus doué que le pays B pour construire des automobiles et que le pays B soit meilleur boulanger que le pays A. De toute évidence ("c'est trivial", diraient les théoriciens), il serait dans l'intérêt de l'un et de l'autre que A se spécialise dans la construction automobile et B dans la boulangerie et qu'ils échangent leurs produits. C'est l'exemple de l'avantage absolu.

Mais que se passe-t-il si un pays n'est doué pour rien? Le commerce va-t-il éliminer tous ses producteurs du marché? Non, d'après Ricardo. La raison en est le principe de l'avantage comparatif.

D'après ce principe, les pays A et B ont toujours intérêt à faire du commerce l'un avec l'autre, même si A est le meilleur pour tout. S'il est très nettement supérieur comme constructeur automobile et juste un peu meilleur comme boulanger, A aurait toujours intérêt à investir ses ressources là où il excelle — construire des automobiles — et à exporter ses produits vers B, lequel devrait continuer à s'investir dans ce qu'il fait le mieux — la boulangerie — et vendre son pain à A, même s'il n'est pas aussi efficace que celui-ci. Le commerce resterait ainsi profitable pour l'un et pour l'autre. Un pays n'a pas besoin d'être le

meilleur dans un domaine quelconque pour profiter du commerce. C'est l'avantage comparatif.

Cette théorie remonte à l'économiste classique David Ricardo. Il s'agit de l'une des théories les plus largement acceptées parmi les économistes. C'est aussi celle qui donne lieu au plus grand malentendu chez les non-économistes, qui la confondent avec l'avantage absolu.

On entend souvent dire, par exemple, que certains pays ne possèdent d'avantage comparatif pour rien. Cela est pratiquement impossible.

Réfléchissez-y ... »²³.

Ricardo utilise l'exemple de deux pays – l'Angleterre et le Portugal- et deux biens, le drap et le vin, pour démontrer ses propos.

Voici un extrait de son œuvre expliquant cette théorie²⁴:

« Si le Portugal n'avait aucune relation commerciale avec d'autres pays, au lieu d'employer son capital et son industrie à faire du vin, avec lequel il achète aux autres nations le drap et la quincaillerie nécessaires pour son propre usage, ce pays se trouverait forcé de consacrer une partie de ce capital à la fabrication de ces articles, qu'il n'obtiendrait probablement que d'une qualité inférieure et en moindre quantité que ceux qu'il tirait auparavant de l'étranger.

La quantité de vin que le Portugal doit donner en échange pour le drap anglais n'est pas déterminée par la quantité respective de travail que la production de chacun de ces deux articles a coûté ; ce qui arriverait s'ils étaient tous deux fabriqués en Angleterre ou au Portugal.

L'Angleterre peut se trouver dans des circonstances telles qu'il lui faille, pour fabriquer le drap, le travail de cent hommes par an; et si elle voulait faire du vin, cela demanderait peut-être le travail de cent vingt hommes par an : il serait donc de l'intérêt de l'Angleterre d'importer du vin, et d'exporter en échange du drap.

Au Portugal, la fabrication du vin pourrait ne demander que le travail de quatre-vingts hommes pendant une année; tandis que la fabrication du drap pourrait exiger le travail de quatre-vingt-dix hommes pendant le même espace de temps. Le Portugal gagnerait donc à

²³ http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact3_f.htm, consulté le 25 octobre 2012. C'est nous qui soulignons.

²⁴D. RICARDO, *Des Principes de l'Economie Politique et de l'Impôt*, trad. J. P. AILLAUD, Paris, 1819, t. I, pp. 205 à 209.

exporter du vin en échange du drap. Cet échange pourrait avoir lieu de même, quoiqu'on ait pu fabriquer au Portugal l'article importé à moindres frais qu'en Angleterre. Quoique le Portugal puisse faire son drap en n'employant que quatre-vingt-dix hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait cent ouvriers pour le fabriquer, parce que le Portugal trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de draps plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes, et en l'employant à la fabrication des draps.

Dans ce cas, l'Angleterre donnerait le produit du travail de cent hommes en échange du produit du travail de quatre-vingts. Un pareil échange ne saurait avoir lieu entre les individus du même pays. On ne peut échanger le travail de cent Anglais pour celui de quatre-vingts autres Anglais; mais le produit du travail de cent Anglais peut être échangé contre le produit du travail de quatre-vingts Portugais, de soixante Russes ou de cent vingt Asiatiques. Il est aisé d'expliquer la cause de la différence qu'il y a à cet égard entre un pays et plusieurs ; cela tient à l'activité avec laquelle un capital passe constamment, dans le même pays, d'une province à l'autre pour trouver un emploi plus profitable, et aux obstacles qui, en pareil cas, s'opposent au déplacement des capitaux d'un pays à l'autre.

Dans la supposition que nous venons de faire, les capitalistes de l'Angleterre et les consommateurs des deux pays, gagneraient sans doute à ce que le vin et le drap fussent l'un et l'autre faits au Portugal, le capital et l'industrie anglaise passant par conséquent, à cet effet, de l'Angleterre au Portugal »²⁵.

²⁵ C'est nous qui soulignons.

Ainsi, dans l'exemple utilisé par Ricardo, le tableau à établir est le suivant²⁶:

	Autarcie			Echange international
	Hommes par unité de vin (a)	Hommes par unité de drap (b)	Prix relatifs (a/b)	Gain en hommes si taux d'échange: 1 vin = 1 drap
Portugal	80	90	0,89	10
Angleterre	120	100	1,20	20
Coûts relatifs des produits portugais par rapport aux produits anglais	67%	90%		

A priori, le Portugal n'a rien à envier à l'Angleterre, qui produit tout moins bien que le Portugal, même dans la production du bien qu'elle produit à coût relativement faible -le drap. Cependant, le Portugal aura intérêt à l'échange s'il peut obtenir, par unité de vin, plus de 0,89 unité de drap - c'est le prix d'une unité de drap si le Portugal opte pour l'autarcie – s'il obtient plus, il fera un bénéfice. De même, l'Angleterre, voulant vendre son drap contre du vin, cherchera à obtenir une unité de vin pour moins de 1,20 unité de drap.

Les deux peuvent donc faire un bénéfice en échangeant une unité de drap anglais contre une unité de vin portugais - puisque le Portugal obtient plus de draps qu'il n'en aurait produit s'il était resté en autarcie, et l'Angleterre reçoit plus de vin qu'elle n'en aurait produit en choisissant l'autarcie.

Cette théorie des avantages comparatifs permet à tous les Etats de gagner aux échanges. N'importe qui a un avantage à se spécialiser dans le bien pour lequel il est le meilleur même s'il n'est pas le meilleur absolument, il sera meilleur relativement pour lui-même. Il est toujours meilleur relativement parce que le coût d'opportunité est la comparaison entre deux biens que l'on produit, entre ces deux produits, il y en a un pour lequel on est meilleur par rapport à l'autre.

²⁶Tableau repris de B. LASSUDRIE-DUCHENE et D. UNAL-KESENCI, *L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée*, p. II, disponible sur <http://www.cepii.fr/francgraph/publications/ecomond/lepoinstur/2002ch8.pdf>, consulté le 25 octobre 2012.

Nous comprenons donc pour quelles raisons, le fondement du libre-échange est la théorie des avantages comparatifs.

Parfaisons l’assertion que nous venons de développer.

Les profits résultant du commerce des biens nécessitent des sources variées de fournitures pour être en mesure de se spécialiser. Ceci justifie que lesdites sources ne sont présentes que dans l’occurrence où les Etats libéralisent leurs économies et abandonnent le régime d’autosuffisance²⁷. Cela dit, le modèle de Ricardo a été tancé car il nécessite une réattribution simple des ressources. D’autres théoriciens de la littérature économique, tel Jacob Viner, ont continué, de manière soutenue, à l’élaborer et à la moderniser.

Dans le but de concrétiser la libéralisation du commerce et de se prémunir du protectionnisme - *i.e.* la théorie qui consiste dans la propension à préserver l’économie nationale en réduisant le plus possible les importations ainsi que les incidences de la compétition transfrontalière -, et du mercantilisme, l’accord GATT consacre dès son avènement, deux dispositions concrétisant le principe primordial de non-discrimination entre ses Etats membres, principe constituant le socle du régime commercial multilatéral.

Rappelons que le mercantilisme est la doctrine qui vise à exporter ses marchandises le plus possible mais à importer le moins possible grâce à la création de prélèvements fiscaux ou douaniers pour favoriser la production nationale : d’ailleurs, au moment de la campagne présidentielle française de 2012, les politiques insistaient beaucoup sur le fameux « *made in France* »²⁸ : cependant, acheter français n’implique pas l’arrêt de l’exportation vers l’extérieur, bien au contraire.

Le mercantilisme fait cependant uniquement de la création d’illusion de richesse, selon David Ricardo et Adam Smith. Si on favorise à court terme les producteurs nationaux, le surcroît de richesse produite en faveur des producteurs sera bien moindre que la diminution de richesse des consommateurs à long terme.

²⁷ J.-M. SIROËN, *La régionalisation de l’économie mondiale*, 2^{ème} éd., Paris, La découverte, 2004, p. 34 ; J.-M. SIROËN, « La régionalisation est-elle une hérésie économique ? », 1999, p. 3, disponible sur <http://www.dauphine.fr/siroen/AFSP.pdf>, consulté le 27 octobre 2012.

²⁸ Remarquons que l’expression « fabriqué en France » nous semble plus correcte.

§4. Justifications plausibles du protectionnisme :

Avant d'aller plus loin, il est intéressant de prendre en considération les justifications qui peuvent expliquer sous un autre angle une politique protectionniste :

Si les quotas²⁹, subventions, tarifs douaniers, obstacles administratifs, etc. participent à un protectionnisme soit avoué, soit voilé, pourquoi continue-t-on à favoriser le protectionnisme?

On vise à construire et déconstruire des avantages comparatifs par le protectionnisme.

Les avantages comparatifs sont fondamentalement dynamiques. Les spécialisations nationales et internationales évoluent, notamment en raison de la mutation de la demande internationale et des évolutions et révolutions technologiques pouvant affecter l'offre.

Le protectionnisme peut être conçu comme condition pour le libre-échange. Ce protectionnisme éducateur, d'un temps déterminé, permet à une entreprise étrangère de faire valoir ses avantages comparatifs au mieux dans une structure de libre-échange après ce délai.

Si l'on souhaite, par exemple, transformer une industrie sidérurgique en une économie basée sur les nouvelles technologies, le processus est lent. Cette lenteur du processus est une justification de la mise en place d'une politique protectionniste.

Une autre justification du protectionnisme est le protectionnisme protecteur, qui sert à assurer la mort en douceur d'industries finissantes. La sidérurgie en Wallonie a connu un tel phénomène. En effet, si on n'appliquait pas certaines mesures d'aide aux entreprises, de nombreuses grandes entreprises pourraient s'effondrer en peu de temps. Ceci aurait des conséquences importantes pour les travailleurs, les familles, ...

Le protectionnisme peut également être utilisé pour relancer l'économie domestique. Keynes avait promu l'idée de la construction d'infrastructure et d'autres choix économiques domestiques protectionnistes afin de relancer l'économie. Cette idée va à l'encontre de l'idée libérale, selon laquelle le gouvernement doit ne pas intervenir.

Enfin, le protectionnisme peut être employé pour engendrer de nouvelles recettes fiscales.

²⁹ Les quotas sont des limitations de quantités de biens, imposées afin de limiter la pénétration de ces biens dans les économies nationales.

Les instruments du protectionnisme sont les protections administratives, les quotas, les tarifs douaniers élevés, ...

Tout le temps, on voit réapparaître des modes de réintroduction du protectionnisme. Il y a donc une opposition entre la volonté affichée de libre-échange et la réelle volonté de protectionnisme. L'on appelle ce phénomène dans un vocable juridique plus scientifique : une discordance entre la volonté déclarée et la volonté réelle.

Après avoir fourni des justifications plausibles à des politiques protectionnistes, reprenons maintenant le cours de notre périple à travers les fondements du modèle du multilatéralisme.

Après toutes les motivations économiques que nous avons exposées en faveur du libre-échange et de la doctrine du multilatéralisme, quelles sont les consécutions juridiques de cette doctrine ?

Section 2. La clause de la nation la plus favorisée³⁰ :

§1. Propos liminaires :

Cette clause fondamentale fut consacrée dès l'avènement du GATT et fut conservée lors de celui de l'OMC. Elle constitue véritablement la pierre angulaire du régime commercial multilatéral³¹. Selon le respect de cette clause, tout Etat membre s'engage à étendre de manière égale et immédiate chaque avantage commercial, chaque concession, chaque diminution d'une barrière³² – tarifaire ou non – qu'il octroie à un Etat – membre ou tiers - à tous les Etats membres de l'OMC pour des produits similaires³³. Par conséquent, chaque

³⁰ Ci-après « CNPF ».

³¹ P. DAILLER, G. DE LA PRADELLE et H. GHERARI, *Droit de l'économie internationale*, Paris, Pedone, 2004, p. 344.

³² A titre d'information, les portes qu'il y avait naguère dans les villes étaient des barrières auxquelles étaient perçus un droit de douane lorsqu'un bien extérieur pénétrait à l'intérieur de la ville. Par exemple, à Bruxelles il y a la porte de Halle. Le droit de douane engendre une distorsion des prix, ce qui constitue une conséquence négative pour les échanges.

³³ Pour des détails supplémentaires au sujet de cette caractérisation, voy. A.-H. ROIGNAN, *Les enjeux économiques internationaux – Les accords commerciaux régionaux*, Paris, Direction des Relations économiques extérieures, septembre 2003, p. 2.

avantage donné à une partie contractante l'est donné à l'ensemble des autres parties contractantes.

La philosophie de cette clause est de supprimer toute discrimination entre parties contractantes et de faire que chacune d'elles mette en œuvre un régime égalitaire à l'égard de l'ensemble de ses interlocuteurs commerciaux. Illustrons notre propos : si le Japon octroie un avantage à un produit originaire de Chine – par exemple une réduction des droits de douane de 5% -, le Japon doit nécessairement octroyer cet avantage à tous les pays de l'Europe – de l'UE et hors UE-, du continent américain, d'Afrique, etc., soit à tous les Etats membres de l'OMC. Il faut au surplus que les produits soient similaires.

§2. Consécration juridique de la clause :

L'article I§1 du GATT dispose : « *Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes* ».

La CNPF, consacrée dans le GATT, a été étendue à l'AGCS en son article II et au traité ADPIC en son article IV : le régime commercial multilatéral concrétisé notamment par elle serait dénaturé si cette dernière disparaissait.

§3. Aspects de la clause :

Il ressort de ces trois consécrations juridiques que la CNPF possède trois spécificités : elle est « *multilatérale, automatique et inconditionnelle* »³⁴.

Premièrement, la CNPF est multilatérale, *i.e.* de portée *erga omnes* : chacune des parties contractantes de l'OMC doit la respecter. Par voie de conséquence, par exemple, la moindre diminution des obstacles tarifaires produit un effet valable à l'égard de tous les Etats membres : c'est pourquoi « *toute partie contractante peut se prévaloir des avantages accordés par toute autre* »³⁵.

³⁴ J-J. REY et J. DUTRY, *Institutions économiques internationales*, 3ème éd., Bruxelles, Bruylant, 2001, p. 70.

³⁵ J-J. REY et J. DUTRY, *ibidem*, p. 69.

Deuxièmement, la CNPF revêt un caractère automatique : nul formalisme à respecter, nulle acceptation n'est requise pour sa mise en œuvre.

Troisièmement, la CNPF revêt un attribut inconditionnel : elle agit sans imposition d'une compensation au privilège accordé. Ainsi, sa mise en œuvre ne nécessite pas la satisfaction de conditions de type commercial ou non³⁶. Cette spécificité est requise pour le maintien de l'égalité de droit entre parties contractantes. De fait, une mise en pratique conditionnelle, par conséquent dépendante du principe de réciprocité aurait eu pour effet de justifier des possibles discriminations résultant de la mise en pratique de la CNPF³⁷.

Pratiquement qu'est-ce que ces trois attributs impliquent ?

Dans l'hypothèse où une partie contractante, l'Allemagne, réduit une barrière tarifaire sur une marchandise, par exemple, contre une réduction des obstacles tarifaires sur une autre marchandise venant d'une autre partie contractante, le Royaume-Uni, la réduction en question s'appliquera pour l'ensemble des marchandises similaires, sans devoir avoir égard au fait qu'elles proviennent du Royaume-Uni ou pas, et ce même en ce qui concerne les marchandises en provenance des parties contractantes qui n'ont pas offert le privilège le plus infime qui soit³⁸. Ce caractère inconditionnel engendre un effet assurément positif : les entraves aux échanges sont réduites immédiatement pour l'ensemble des parties contractantes. Cela dit, ce caractère inconditionnel engendre également un effet négatif : l'apparition du passager clandestin.

§4. L'inconvénient de la clause : l'apparition du passager clandestin³⁹ :

Cet événement connu en anglais sous le nom de « *free ride* » constitue l'effet négatif de la CNPF engendré par son inconditionnalité. Lorsqu'une partie contractante adopte le comportement du passager clandestin, elle tire parti des avantages réciproques que s'octroient les autres parties contractantes et qui leur sont appliqués grâce à l'effet de la CNPF sans avoir octroyé eux-mêmes un seul petit avantage. Par voie de conséquence, la balance entre les parties contractantes qui font des efforts et celles qui en tirent uniquement parti est déséquilibrée.

³⁶ T. FLORY, *L'OMC – Droit institutionnel et substantiel*, Bruxelles, Bruylant, 1999, p. 34.

³⁷ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, p. 197.

³⁸ P. DAILLER, G. DE LA PRADELLE et H. GHERARI, *op. cit.*, p. 345 et suivantes.

³⁹ Également appelé comportement de la course gratuite.

Cet inconvénient intrinsèque à la CNPF, additionné à la question du « GATT à la carte » et à l'inexistence d'obligation de rattrapage au moment de l'entrée d'une partie contractante au sein de l'OMC, a progressivement engendré une mutation de l'essence même de l'ancêtre de l'organisation, le régime GATT. Cette mutation fut si importante que ledit régime donnait l'impression de s'être transformé en une véritable collectivité de pays commerçants au sein de « *laquelle plus des deux-tiers bénéficiaient des obligations assumées par une minorité de moins d'un tiers* »⁴⁰.

Ce dernier point constitue un des motifs qui a engendré la naissance de l'OMC : le but était d'ancrer une nouvelle fois les principes de réciprocité et d'égalité sur l'« engagement unique » consacré par l'article II de l'Accord instituant l'OMC. Cet engagement impose aux parties contractantes dudit accord les effets du cycle de l'Uruguay, augmentant par voie de conséquence l'importance de la CNPF⁴¹ et supprimant ainsi un des motifs de l'apparition du passager clandestin : la stratégie du « *pick and choose* ». Ce n'est pas tout, les parties contractantes qui entrent au sein de l'organisation doivent dorénavant respecter une obligation de rééquilibrage – les fameux « droits d'entrée » –, consacrée à l'article XIV de l'Accord instituant l'OMC : le comportement de la course gratuite au moment de l'intégration dans l'organisation est ainsi supprimé^{42 43}.

Pourtant une frange de la littérature économique estime que le comportement litigieux pourrait réapparaître au moment d'un futur important cycle de négociations. Par voie de conséquence, ce comportement est une question lancinante des débats commerciaux basés sur la doctrine du multilatéralisme. En effet, les parties contractantes peuvent agir dans deux directions :

Ou bien le comportement de la course gratuite se manifestera de nouveau comme naguère, *i.e.* uniquement un petit nombre de parties contractantes – c'est-à-dire celles qui ont le plus d'intérêts commerciaux à faire valoir - accepte d'octroyer un avantage commercial, un privilège ou autre, hypothèse dans laquelle ces sacrifices profiteront aussi aux autres parties

⁴⁰ F. ROESSLER, *The Agreement establishing the World Trade Organization, in the Uruguay Round Results*, Bruxelles, College of Europe, 1995, p. 69. ; D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, p. 69.

⁴¹ M. MASHAYEKHI, L. PURI et T. ITO, « Multilateralism and Regionalism: the new interface », *Multilateralism and Regionalism The new interface*, New York, edited by M. MASHAYEKHI and T. ITO, 2005, p.1.

⁴² D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, pp. 69 à 70.

⁴³ J-J. REY et J. DUTRY, *op. cit.*, p. 74.

contractantes sans pouvoir requérir de ces dernières la plus petite compensation en retour⁴⁴.

Ou bien alors, les parties contractantes s'entendent unanimement et minimalement sur un petit nombre de privilèges commerciaux que chacune d'entre elles acceptera d'octroyer à tous les autres pays: cette politique engendrera le désavantage d'une libéralisation tout à fait au ralenti du commerce.

§5. Dérogations à la clause :

Elles sont de deux espèces :

Premièrement, dans les années 1970 après la première vague de décolonisation, la prise en considération d'iniquités économiques entre parties contractantes du GATT – entre les Etats industrialisés fondateurs du GATT et les Etats peu développés (pays en voie de développement⁴⁵ et pays les moins avancés⁴⁶) – a favorisé la concrétisation d'un meilleur concours au GATT des Etats peu développés. Ce meilleur concours a été rendu possible, le 28 novembre 1979 par l'instauration d'une « *Décision sur le traitement différencié et plus favorable, de la réciprocité et de la participation plus complète des pays en voie de développement* » : on la dénomme plus simplement Clause d'habilitation ou Enabling Clause. Selon l'article 2 a) et b) de la clause, les Etats industrialisés ont la possibilité de conclure des conventions préférentielles en faveur des Etats peu développés, en ne les assujettissant pas à l'obligation de réciprocité existant en principe au sein de l'ensemble des conventions commerciales entre Etats membres de l'OMC.

De fait, l'obligation dont question suppose en principe une équité de traitement entre Etats membres, cependant ladite équité a la potentialité de se transformer en un terreau d'iniquités dès l'instant où celle-ci est utilisée entre des Etats à degrés d'industrialisation économique distincts⁴⁷.

L'auteur Philippe Coppens par sa docte parole résume de manière idoine le fondement de cette exception à la CNPF : « *l'algèbre linéaire qui sous-tend l'ensemble de*

⁴⁴ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, p. 197 et s.

⁴⁵ Ci-après « PVD ».

⁴⁶ Ci-après « PMA ». Les PMA constituent une sous-catégorie des PVD, dès lors, il sera fait usage dans ce mémoire de l'appellation « PMA » uniquement lorsque ce seront les pays les moins avancés qui seront spécifiquement visés par notre propos : dans les autres cas, nous utiliserons l'appellation « PVD ».

⁴⁷ A. YANAI, « The Function of the MFN clause in the Global Trading System », mars 2002, p. 6, disponible sur <http://202.244.105.129/English/Publish/Download/Apec/1863ra0000006alg-att/1863ra0000006cgb.pdf>, consulté le 21 novembre 2012.

la théorie de l'équilibre général ne peut correctement appréhender (...) des processus d'échanges dans lesquels les données de chacun des acteurs ne sont pas de quantités arbitraires également réparties »⁴⁸. Ainsi, pour obtenir un équilibre global, l'OMC avait l'obligation d'instaurer un régime qui répond plus adéquatement aux particularités de ses parties contractantes et par conséquent s'écartant du modèle algébrique précité.

Secondement, il s'agit de la dérogation ayant rapport à l'instauration de zones de libre-échange⁴⁹ ou d'unions douanières⁵⁰ permise par l'article XXIV du GATT et l'article V de l'AGCS⁵¹ : en un mot il s'agit de la dérogation permettant les accords d'intégration régionale. Les parties contractantes ont toute latitude pour amplifier leurs relations commerciales dans des conventions commerciales régionales. Dans le cadre de ces conventions préférentielles, les pays participants n'ont plus l'obligation de respecter la CNPF : les avantages et privilèges octroyés entre eux ne profitent pas aux parties contractantes tierces à la convention.

Ces deux dérogations constituent les bases de toutes les conventions d'intégration régionale.

Section 3. Le corollaire de la clause de la nation la plus favorisée : la clause du traitement national :

§1. Principe :

Voici le second fondement du régime commercial basé sur le multilatéralisme.

Le principe du traitement national se retrouve à l'article III du GATT, §2: « *Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas frappés, directement ou indirectement, de taxes ou autres impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent, directement ou indirectement, les produits nationaux similaires* ».

On retrouve l'idée du produit similaire.

Cependant, ceci concerne une autre étape.

⁴⁸ P. COPPENS, *op.cit.*, p. 298.

⁴⁹ Ci-après « ZLE ». L'abréviation correspondante en anglais est « FTA » pour *Free Trade Area*.

⁵⁰ Ci-après « UD ».

⁵¹ Cependant, l'ADPIC est lui muet à l'égard de cette dérogation.

La CNPF intervient lors de l'exportation d'un bien vers un autre Etat membre. Tout avantage octroyé à l'un des Etats membres bénéficie aux autres - pour des produits similaires. La clause du traitement national, en revanche, dit qu'une fois le bien ou le service importé dans le marché local, il ne peut pas être soumis à un traitement différent, *i.e.* un régime juridique et fiscal différent, de celui du bien produit ou du service presté sur le territoire national. Par conséquent ce principe implique qu'une fois que les barrières à l'entrée sont franchies, le produit étranger ne peut pas être discriminé par rapport au produit national, il doit donc y être assimilé.

Comprenons bien la signification de cette clause : si un bien transfrontalier est frappé d'une infraction de droits de douane au moment où il entre sur le marché local, il n'y a en l'occurrence aucune violation de la clause⁵². En revanche, l'infraction à un bien transfrontalier de droits de douane plus importants ou la mise en œuvre de concessions commerciales à son égard moins généreuses que celles praticables à l'égard d'un bien intérieur similaire sera considérée discriminatoire. Le but est donc le suivant : se battre contre un type de protectionnisme qui ne dit pas son nom, cependant tout autant pernicieux, se concrétisant par des décisions nationales différentes des barrières douanières qui viendraient déséquilibrer les conditions de concurrence entre deux marchandises similaires sur le marché intérieur d'une partie contractante de l'OMC.

Ce principe est consacré à l'article III §1 du GATT et aux articles III §1 de l'ADPIC et XVII §1 de l'AGCS avec, il est vrai, quelques dérogations spécifiques.

§2. Concept de similarité mis en lumière par le concept de l'accordéon :

Qu'est donc un produit similaire?

Pour répondre à cette question, il faut analyser en quoi les produits sont identiques ou différents.

Un exemple de cette analyse a été donné dans l'affaire du shochu japonais tranchée par l'Organe d'appel de l'Organe de Règlement des Différends⁵³ le 4 octobre 1996⁵⁴. Cette affaire concernait une taxe sur les boissons spiritueuses.

⁵² http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm, consulté le 22 novembre 2012.

⁵³ Ci-après « ORD ».

⁵⁴ Et adoptée le 1^{er} novembre 1996. Rapport du Groupe spécial, *Japon — Taxes sur les boissons alcooliques*, WT/DS8/R ; WT/DS10/R ; WT/DS11/R, adopté le 11 juillet 1996.

En voici les faits : le Japon avait établi une loi sur la taxation des boissons spiritueuses. Cette loi soumettait les produits à des taxes différentes en taxant davantage l'alcool non-japonais par rapport à l'alcool japonais.

Dans le rapport de l'Organe d'appel tout se base sur des questions d'interprétation. La première chose que l'Organe d'appel fait est donc de savoir si les produits sont similaires car pour qu'il y ait discrimination, encore faut-il être en présence de produits similaires. Ainsi, le point D de l'arrêt fait état des règles d'interprétation inscrites à l'article 31 de la Convention de Vienne sur le droit des traités. C'est une référence aux règles classiques d'interprétation des traités. Le point F traite, lui, de la question de l'interprétation de l'article III du traité GATT. L'alinéa 1^{er} de l'article III utilise à la fin de son énoncé les termes « *de manière à protéger la production nationale* ». L'alinéa 1^{er} vise les taxes, prescriptions, règlements à l'intérieur d'un pays déterminé ce qui veut dire que l'on se situe donc au moment où le produit est dans le pays, qu'il a passé les frontières (*behind the borders*). Partant, c'est donc bien la question du traitement national qui est ici en cause.

Rappelons en effet encore une fois que la finalité de l'ensemble de l'OMC est d'éviter le protectionnisme parce qu'il apparaît comme un frein au libre-échange alors que le libre-échange est le processus qui permet de mettre en œuvre la théorie des avantages comparatifs laquelle permet la maximisation des richesses globales. Beaucoup de normes de l'OMC visent à cela, à éviter le protectionnisme. En effet, ce but, éviter le protectionnisme, a été accepté par les Etats lorsqu'ils ont adhéré à l'OMC - en effet, en acceptant de faire partie de l'OMC, les pays ne peuvent plus décider seuls. Ils restent souverains mais ils ont délégué une partie de leurs pouvoirs à l'organisation. L'article III veut donc éviter le protectionnisme en veillant à ce que des mesures intérieures ne soient pas prises dans le but de protéger la production nationale. C'est la première chose à laquelle l'Organe d'appel doit veiller.

Pourquoi en est-il ainsi ? Parce qu'un des principes d'interprétation est de donner au texte un sens. On ne peut pas supposer que ceux qui ont écrit le texte ne lui ont pas donné de sens. Dans un deuxième temps, il faut donc aussi donner un sens aux deux phrases du §2 de l'article III du GATT. On ne peut pas partir du fait qu'il n'y a pas de sens. On ne peut pas non plus partir du fait qu'il y a deux significations. L'Organe d'appel stipule ainsi que le principe général de l'article est de lutter contre le protectionnisme et que ce principe général guide l'interprétation de l'article III §2.

Cet article vise d'une part à déterminer si les produits sont similaires et d'autre part à déterminer si les impositions sur les produits importés sont supérieures à celles qui touchent les produits nationaux. L'un des cœurs de la décision dont question est que le terme « similaire » a un caractère relatif et évoque l'idée de l'accordéon. La question est de savoir quels sont les critères que l'on va appliquer pour déterminer si il y a ou pas similarité.

L'image de l'accordéon est prise parce que l'accordéon est un instrument qui s'étire plus ou moins selon la manière dont on le manipule. Ainsi, plus on le resserre, plus on doit être détaillé - par exemple, une personne physique et un objet quelconque, sont similaires parce que tous deux sont soumis aux lois de la physique mais si l'on resserre les critères, la personne physique est plus proche d'un animal que d'un objet⁵⁵.

Pour l'article III §1 on va utiliser un degré de similarité resserré. En l'occurrence, le shochu - spiritueux japonais - se rapproche de la vodka. Ce sont des produits qui sont tellement semblables que l'on exige qu'ils soient soumis au même traitement fiscal. S'ils sont extrêmement semblables - ils ne seront jamais identiques -, aucune différence de taxation n'est admise.

Résumons-nous : la première condition est de savoir si on est face à des produits similaires. Ensuite il faut vérifier si les taxes sont les mêmes ou différentes.

Notons que la deuxième phrase à l'article III ressemble fortement à la première, on pourrait se demander s'il n'y a pas là une répétition. Cependant, il y a une note interprétative de ce paragraphe 2. La différence est que la deuxième phrase du §2 vise la concurrence directe entre les produits - c'est-à-dire les produits substituables. L'accordéon est donc moins resserré dans ce cas de figure - car la seule chose qui compte est de savoir si les biens sont substituables et donc en concurrence, indépendamment des caractéristiques des produits,... - que par rapport au cas du shochu, car la vodka n'est pas substituable au shochu, elle n'a pas le même goût. La deuxième phrase du §2 de l'article III vise les produits concurrents, on doit poser différentes questions pour savoir s'il y a eu une loi qui ne remplit pas les obligations du pays qui en est l'auteur à l'égard du droit de l'OMC. Si les produits sont similaires ils doivent être taxés d'un montant semblable.

⁵⁵ L'accordéon peut être étendu ou resserré, en comparant dans un registre un peu plus comique, par exemple, une bière trappiste à un verre d'eau ou une bière trappiste à une autre bière trappiste.

Ajoutons qu'à d'autres endroits du GATT, on parle d' « identité » de produits. Il en est ainsi dans l'accord anti-dumping. L'article VI du GATT parle de produits similaires, mais l'accord mettant en œuvre l'article VI prévoit en son article II §6 que l'expression « *produits similaires* » (*like products*) s'entend d'un produit identique quant à ses propriétés.

Cependant, selon Leibniz, l'identique est indiscernable.

L'on pourrait dire que l'article I du GATT s'inscrit dans le prolongement de cette pensée philosophique puisque selon cet article I, le produit similaire n'est pas nécessairement identique. Le produit similaire aura des propriétés proches de l'autre produit, une finalité proche, ... Notons qu'une élasticité de substitution peut également être un critère de similarité.

De même, l'article III du GATT applique une notion relative de la similarité: il n'y a jamais que des différences et des similarités proportionnellement - relativement - à quelque chose d'autre.

En droit, ce n'est pas l'égalité au sens strict qui importe, mais bien l'égalité proportionnelle - dans une situation similaire, il faut un traitement similaire et dans une situation différente, il faut un traitement différent -, la recherche de la proportionnalité juste.

§3. Dérogations à la clause du traitement national :

Le nombre de dérogations est ici peu élevé. Les parties contractantes à l'OMC, lorsqu'elles sont membres d'un accord commercial régional, ont toujours l'obligation de se conformer à la clause dont question. Rappelons qu'aucune dérogation n'entre en ligne de compte dans la sphère d'une ZLE vu que chaque partie contractante continue à être souveraine dans son régime fiscal et douanier. Il en est autrement pour une UD, car dans le cadre de celle-ci les parties contractantes abandonnent ladite souveraineté, ainsi ladite clause s'appliquera obligatoirement à l'échelon de l'union et non plus à celui de chacune de ses parties contractantes⁵⁶.

⁵⁶ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, p. 208.

§4. Rôle de la clause du traitement national comme pilier du principe de non-discrimination :

Le principe de non-discrimination est fondamental en ce qu'il est l'instrument privilégié du multilatéralisme, car il stipule que les pays doivent appliquer entre eux les mêmes règles. On doit pour cette raison réserver un traitement égal à l'ensemble des pays qui entretiennent les mêmes relations, on doit donc le réserver à l'ensemble des pays membres de l'OMC.

La non-discrimination se décline de deux manières, correspondant à différentes étapes de la commercialisation d'un bien. Il s'agit de la clause de la nation la plus favorisée, et du traitement national.

Ainsi, la clause du traitement national incarne le complément naturel de la CNPF pour mettre en œuvre le « *principe cardinal de non-discrimination qui doit présider aux échanges commerciaux internationaux* »⁵⁷.

Résumons-nous : la CNPF consacre le sacro-saint principe de non-discrimination à l'échelon des parties contractantes à l'OMC et la clause du traitement national le consacre également mais cette fois à l'intérieur de ces mêmes parties contractantes. Ces deux consécutions apparaissent comme protégeant ledit principe. Cependant, n'oublions pas que des dérogations à ce dernier sont présentes. Celles-ci constituent à leur tour le fondement de la doctrine du régionalisme au sein du régime commercial multilatéral.

Section 4. Principes essentiels régissant les « négociations commerciales multilatérales »⁵⁸ des parties contractantes à l'OMC :

§1. Propos liminaires :

Nous l'avons déclaré auparavant, l'OMC possède l'apanage des pourparlers multilatéraux dans le champ d'application *rationae materiae* du GATT, de l'AGCS et de l'ADPIC. Cinq principes régissent les NCM : « *réciprocité, égalité de traitement, avantages*

⁵⁷ D. CARREAU et P. JUILLARD, *ibidem*, p. 201.

⁵⁸ Ci-après « NCM ».

mutuels, protection juridique et temporelle des concessions »⁵⁹. Uniquement les deux premiers seront exposés dans le cadre de ce mémoire.

§2. Principe de réciprocité :

Consacré à l'article XXVIII bis du GATT, son but est que les avantages octroyés par une partie contractante ne constituent que la compensation d'avantages consentis par d'autres⁶⁰. Ce principe établit donc des relations commerciales mutuellement avantageuses. Pour autant, les parties contractantes ont intentionnellement préféré ne pas donner de matière au principe en question : elles détiennent le pouvoir exclusif d'estimer si un avantage commercial peut être perçu comme réciproque.

Notons que le principe de réciprocité n'est pas un principe général. C'est pourquoi ledit principe ne s'applique que pour les pourparlers entre les parties contractantes de niveau d'industrialisation équivalent. Dans les autres cas et ce dès 1966, le principe de non-réciprocité s'applique ; ce principe est d'ailleurs consacré à l'article XXXVI du GATT. De cette manière, il n'y a que les Etats industrialisés qui doivent accorder des avantages commerciaux dans les pourparlers rassemblant des Etats du nord de la planète et des Etats du sud de la planète. Par voie de conséquence, l'on pourrait croire que les Etats faisant partie de l'hémisphère austral possèderaient un privilège conséquent, cependant cela n'est vrai que *de jure* et non pas *de facto* étant donné la compétence anémique de négociation des PVD^{61 62}.

§3. L'association des principes de réciprocité et d'égalité de traitement :

Cette association fonde un principe appelé principe de « *généralisation des concessions négociées* »⁶³ selon lequel les avantages commerciaux octroyés par les parties contractantes sur le fondement du principe de réciprocité doivent être immédiatement donnés aux autres parties contractantes par le biais de la CNPF de caractère inconditionnel⁶⁴. Par voie

⁵⁹ P. VAN DEN BOSSCHE, *The Law and policy of the World Trade Organization*, 2^{ème} éd., Cambridge, 2008, p. 411.

⁶⁰ P. DAILLER, G. DE LA PRADELLE et H. GHERARI, *op. cit.*, p. 353.

⁶¹ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, pp. 107 à 115.

⁶² J.-J. REY et J. DUTRY, *op. cit.*, p. 74.

⁶³ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, pp. 107 à 115.

⁶⁴ J.-J. REY et J. DUTRY, *op. cit.*, p. 74.

de conséquence, le principe de réciprocité aura effet à l'échelon des pourparlers ; cependant, à l'échelon du résultat c'est le principe de non-discrimination qui sera mis en pratique. Partant, cette association est profitable vu que l'ensemble des parties contractantes est obligée d'accepter au moment des négociations d'octroyer des avantages, qui seront accordés à l'ensemble des parties contractantes par l'effet de la généralisation^{65 66}.

Cependant, n'oublions pas que le principe de l'égalité de traitement recèle la potentialité d'engendrer un point négatif à ce constat réjouissant : l'apparition du passager clandestin⁶⁷.

Chapitre III - La remise en question actuelle du multilatéralisme :

Section 1. Propos liminaires :

Nous allons examiner dans ce chapitre les causes de certains dysfonctionnements du système commercial multilatéral ainsi que certaines de leurs conséquences. Cette analyse nous informera de la montée du protectionnisme engendrée involontairement par le multilatéralisme. Nous montrerons dans le titre II des exemples de ces effets protectionnistes. Enfin, dans le titre II, nous essaierons aussi d'élaborer des pistes de solution pour sauver le système commercial multilatéral.

Section 2. Des parties contractantes trop nombreuses et trop hétérogènes :

Ce motif est fréquemment soulevé pour justifier le pétrin dans lequel les NCM sont actuellement tombées.

Au moment de la création du GATT, il n'y avait qu'une vingtaine de parties contractantes, aujourd'hui, ce nombre frôle la barre des 160 participants. Aussi est-il plus compliqué d'obtenir un accord respectant les intérêts de chacune des parties contractantes.

⁶⁵ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, pp. 107 à 115.

⁶⁶ J-J. REY et J. DUTRY, *op. cit.*, p. 74.

⁶⁷ Ce comportement permet à une partie contractante de tirer parti des avantages réciproques que s'octroient les autres parties contractantes et qui leur sont appliqués grâce à l'effet de la CNPF sans avoir octroyé eux-mêmes un seul petit avantage.

L'avantage de cet accroissement du nombre des parties contractantes pour lesdites négociations est de mettre en lumière quelques problèmes récurrents.

— D'abord, l'hétérogénéité des parties contractantes engendre un accroissement des « coûts de transaction multilatéraux » avec la conséquence qu'elles arrivent à trouver des arrangements de manière plus ardue surtout si on prend en compte le fait que les mandats de pourparlers sont assez pointilleux. Le paradigme illustratif de ce problème est le cas de l'UE : d'abord il est requis que les 27 Etats membres prévoient de concert de confier une représentation au commissaire de l'UE s'occupant des échanges. Cela étant, son pouvoir de représentation est fort circonscrit car ses limites sont très détaillées et ont fait l'objet de grandes discussions au sein de l'union. Partant, les 27 Etats membres n'en tireront pas un grand avantage.

— La prise de décisions révèle également certains dysfonctionnements.

Comme le consacre l'article IX du GATT, la règle par défaut pour le vote est que les décisions sont prises à la majorité simple des États membres. Il n'y a pas de pondération des voix en fonction de la taille ou de la puissance. Toutefois, ce principe n'est jamais appliqué, parce qu'on ne vote jamais.

La pratique constante du GATT est la décision par consensus: la décision est adoptée si aucun État ne s'y oppose de façon formelle. Dans l'accord OMC, c'est en effet le consensus qui est le principe. Ce n'est qu'à défaut de consensus qu'il faudrait voter - toutefois, on ne demande jamais le vote. Par voie de conséquence, les décisions obtenues à la fin d'un cycle de NCM sont adoptées à l'unanimité d'après la règle « une partie contractante, une voix » et tout pays membre jouit ainsi d'un droit de veto⁶⁸ : l'on doit ainsi prendre en considération le point de vue de chaque partie contractante. De cette manière, l'OMC « assure le caractère démocratique de son fonctionnement et empêche les plus faibles d'être écrasés par les plus puissants. Cette règle représente la clef de voûte du système commercial depuis plus de cinquante ans et, sur le plan de la procédure, équivaut au principe de la nation la plus

⁶⁸ Rappelons qu'une égalité de droit peut voiler de profondes inégalités de fait - ceci s'observe notamment dans les Traités CE et UE. Si on exige l'unanimité, comme dans le cas du Traité de Lisbonne, l'inégalité de fait peut perdre de l'importance.

favorisée »⁶⁹. Partant, comme on exige un consensus, chaque partie contractante doit accepter tous les thèmes débattus dans le contexte des NCM.

Sur le plan du principe d'égalité établi dans la prise de décisions, un problème existe également : *de jure* les parties contractantes sont toutes sur le même pied – Taïwan a les mêmes droits que les Etats-Unis – toutefois, *de facto* les inégalités de fait foisonnent. La littérature économique évoque ce problème présent dans les NCM en utilisant les termes de « *démocratie fictive* »⁷⁰ : les PMA ont un personnel de représentation limité et peu aguerri avec la conséquence qu'ils sont moins en mesure que les autres parties contractantes de comprendre les opportunités qu'ils pourraient recueillir d'une offre d'avantages commerciaux. Les PMA n'ont *de facto* pas l'opportunité de concourir véritablement au déroulement des NCM : de ce fait, ils éprouvent une défiance encore plus grande vis-à-vis des NCM.

— Un autre argument est que comme le nombre de parties contractantes est plus important que naguère, elles prendront un temps plus long pour parvenir à s'entendre. Illustrons notre propos : le Cycle de NCM de Doha a débuté en 2001 ; initialement, ses NCM devaient s'étendre sur un terme de quatre ans or à l'heure actuelle elles ne sont toujours pas terminées.

Autrefois, l'on pouvait affirmer que les parties contractantes avaient pris huit ans pour clore constructivement l'*Uruguay Round* et qu'il n'y avait pas de raison de s'inquiéter quant à la durée du « *Doha Round* ». Cependant, cet argument ne tient plus vraiment aujourd'hui puisque le *Doha Round* s'éternise depuis douze ans. Peut-être que les récentes modifications d'administration en Chine et en France recèleront la potentialité d'influer positivement sur le cours de ce cycle mais nous nous permettons d'en douter puisque les Américains ont récemment réélu Barack Obama à la tête des Etats-Unis et que ce pays occupe encore, bien que pour un temps désormais compté, une place prépondérante au sein des échanges mondiaux.

⁶⁹J. BIZET, *Rapport d'information sur le déroulement des négociations à l'Organisation mondiale du commerce*, Sénat français, 2006, N° 423, p. 68, disponible sur <http://www.senat.fr/rap/r05-423/r05-4231.pdf>, consulté le 3 février 2013.

⁷⁰M. RAINELLI, « Doha : retour sur un échec », *Cahiers français*, La Documentation Française, 2007, p. 19, n° 341.

— Un autre argument est qu'il y a ces dernières années une grande tension entre les Etats industrialisés – UE, Etats-Unis, Japon – accoutumés à prendre la tête des discussions et les puissances concurrentes – Afrique du Sud, Brésil, Chine – qui veulent aussi avoir leur mot à dire. En effet, lorsque ces derniers déclarent que telle ou telle norme est inégale entre les États, les grandes économies du monde - États-Unis, Japon, UE, Canada, ... - répondent que les négociations se font entre États, et les États les plus faibles peuvent donc refuser d'adhérer à des règles de l'OMC. L'idée rejoint celle selon laquelle des parties à un contrat ne devraient pas se plaindre d'un contrat qu'elles ont conclu.

Du point de vue formel, cette position est correcte. Cependant, d'un point de vue pratique, elle est beaucoup moins certaine: d'une part, il existe des pressions entre parties.

D'autre part, il y a aujourd'hui une modification des forces en présence sur l'échiquier commercial international. En 1947, les Etats-Unis dominaient largement les échanges mondiaux en garantissant par eux-mêmes près des deux tiers de la production industrielle mondiale. En ce temps-là, et d'après le modèle théorique du « *club* » conçu par des auteurs de la littérature économique⁷¹, le concours ainsi que la synchronisation avec les Etats-Unis étaient faciles et productifs. De nos jours, et à partir de l'ascension des Etats émergents et de l'UE, le pourcentage de la fabrication industrielle des Etats-Unis est descendu à moins d'un tiers de la fabrication internationale modifiant l'étude coûts-bénéfices des NCM⁷². Avec plus de 130 parties contractantes en plus de celles présentes au moment de l'avènement du GATT, l'importance de ces dernières dans l'OMC a conséquemment été réduite et arriver à un consensus lors des NCM est devenu beaucoup plus ardu. L'on verra que le présent motif sera une des raisons pour les parties contractantes pour entrer dans des négociations commerciales régionales avec seulement quelques autres parties contractantes qui partagent les mêmes intérêts que les leurs.

— Ainsi, aujourd'hui les parties contractantes que sont les puissances émergentes utilisent leur force pour faire échouer les NCM par l'entremise de la norme du consensus. Ainsi les NCM ne sont plus seulement des concessions octroyées entre des parties contractantes industrialisées et d'autres parties contractantes industrialisées⁷³. De fait,

⁷¹ M. FRATIANNI et J. PATTISON, « International Organisations in a World of Regional Trade Agreements : Lessons from Club Theory », *The World Economy*, Blackwell Publishing, vol. 24, 2001, pp. 333 à 358.

⁷² Y. BERTHELOT, « Globalisation et régionalisation », *L'intégration régionale dans le monde, innovations et ruptures*, GEMDEV, Karthala, 1994, pp. 11 à 18.

⁷³ Ou « nord/nord » ; les deux appellations seront utilisées indistinctement dans le cadre du présent mémoire.

beaucoup de groupes d'Etats se sont formés tels le G7, le G8, le G20, le groupe de Cairns, le G120 pour influencer supplémentaires sur les NCM. Toutefois, lesdits groupes sont mouvants et les intérêts de leurs adhérents sont divergents et il arrive qu'ils soient même carrément antinomiques.

Ce dernier point peut nous faire réfléchir à quelque chose de plus fondamental encore : l'on voit comment le droit de l'OMC se développe autour de nouvelles alliances qui se forment⁷⁴.

Nous l'avons dit, on assiste aujourd'hui à la formation de nouvelles alliances avec les pays émergents (Chine, Inde). C'est une des principales raisons pour lesquelles l'OMC est aujourd'hui dans l'impasse parce que l'on se rend compte que devant, notamment les crises économiques, il faudrait une réforme de l'OMC mais elle bute parce que l'axe Etats-Unis-UE ne peut plus imposer sa propre volonté parce qu'il y a des nouveaux pays émergents qui veulent aboutir à un accord par consensus et non par l'imposition d'un accord. La question est donc de savoir quel droit va être imposé. Il est important d'imposer son propre droit parce qu'en imposant son propre droit on impose sa propre culture. Le droit n'est pas neutre - chaque contractant préfère contracter dans sa propre langue.

Nous avons aussi dit qu'il y a des grosses disparités entre les pays du nord et la plupart des pays du sud. Le capitalisme lui-même s'entretient d'une certaine manière de la violence qu'il exerce de manière plus ou moins importante sur tous ceux qui ne savent vendre que leur force de travail. Le capitalisme engendre la violence du fait que son fondement implique la production de richesses. On ressent cette violence lorsque des entreprises qui sont en bénéfice ferment pour se délocaliser dans d'autres bassins économiques non pas parce que dans le pays d'origine il y avait des pertes économiques mais parce que dans les autres pays, il y a les moyens d'accroître davantage la richesse de l'entreprise. Du point de vue global, si les hommes étaient de parfaits altruistes, ils devraient se réjouir, devraient comprendre qu'en perdant leur travail, d'autres dans l'autre pays en trouveront. Cela repose la question de savoir pourquoi, et comment le capitalisme est violent. Il est violent parce que son but est l'accumulation des richesses plus que le bonheur des individus et parce que ces individus comparent toujours leur situation pour savoir si et dans quelle mesure ils sont bien nantis ou pas. Cette comparaison est une source de conflits.

⁷⁴ Par exemple, le droit de l'UE se développe autour de l'axe franco-allemand.

Section 3. Perception des négociations commerciales multilatérales :

Les parties contractantes perçoivent différemment les NCM. En effet, leurs desiderata sont différents, les profits qu'elles espèrent chacune obtenir des NCM le sont également ; il faut ajouter à cela la « destruction » d'accords préférentiels durement acquis : toutes ces divergences ne font qu'accroître le sentiment de suspicion omniprésent justifié ou pas. Ainsi, les NCM sont maintenant prises dans des sables mouvants.

Passons en revue ces divergences.

— D'abord, les desiderata des parties contractantes sont différents : les profits escomptés du cycle de NCM en cours sont peu importants pour ce qui est de l'ouverture des échanges. Il n'y a que les consommateurs qui en jouiront. Ces profits ne seront d'ailleurs pas très conséquents.

A contrario, il n'y aura qu'un petit groupe de producteurs qui feront face aux frais de la politique de libéralisation. Ce petit groupe de producteurs n'accepte pas la concurrence des biens transfrontaliers sur leurs marchés. Ils s'associeront donc pour devenir des groupes de pression importants et influencer sur les dirigeants gouvernementaux et parlementaires pour faire échouer les NCM⁷⁵. En effet, les lobbies industriels sont mieux organisés pour influencer les parties contractantes à l'OMC que des organisations d'intérêt plus général.

— Quel est le chiffre global des profits commerciaux escomptés pour le cycle de NCM en cours ?

Environ 80 milliards d'euros ce qui représente une augmentation de près de 0,90% de la quantité totale du commerce international⁷⁶. Ce ratio parle de lui-même, il est presque dérisoire : les PVD en gagnent l'équivalent en quelques jours ou semaines. Ainsi, même si le

⁷⁵ Ce point nous amène à faire la considération suivante : derrière les Etats il y a des entreprises qui font du lobbying. C'est de cette manière que fonctionne le droit, que ce soit le droit fiscal, social, ... les règles sont la résultante de relations de pouvoir. Le droit résulte toujours de relations de pouvoirs. Derrière les Etats souverains ce sont des groupes de pressions qui représentent tantôt les travailleurs, tantôt les entreprises.

De manière plus générale nous pouvons dire que la difficulté avec le droit économique international est que les acteurs économiques sont des entreprises privées. Lorsqu'il y a une opposition, par exemple, entre le Canada et l'UE à propos de l'amiante produite par le Canada, il y a en fait des firmes canadiennes qui font un lobby contre les firmes françaises soi-disant productrices d'amiante plus dangereuse. A titre d'illustration, dans l'affaire des Hormones ce sont des entreprises européennes qui font un lobby pour que l'on arrête l'importation de viande venant des Etats-Unis. Rapport de l'Organe d'appel, *Communautés européennes - Mesures communautaires concernant les viandes et les produits carnés (hormones)*, WT/DS26/AB/R ; WT/DS48/AB/R, adopté le 16 janvier 1998.

⁷⁶ A. GURRIA, *Doha, l'étape la plus facile*, O.C.D.E., 2006, cité par M. ROUSSELIN, « Le multilatéralisme en question : le programme de Doha pour le développement et la crise du système commercial multilatéral », *Cahiers de recherche politique de Bruges*, N°6/ Janvier 2008, p. 10.

présent cycle ne se termine pas par une fin positive, cela n'aura que des effets assez limités sur les Etats peu développés mais qui ont cependant une croissance à deux chiffres. Par conséquent, si l'on adopte uniquement une perspective comptable, il n'est pas étonnant de voir que lesdits Etats ne sont pas véritablement pressés pour clore positivement les NCM.

— La peur de la destruction d'accords préférentiels durement acquis : les Etats du sud – PVD comme PMA – ont peur que ces conventions ne perdent leur utilité du fait que l'ouverture accrue des échanges ne les rende sans effet : les résultats des NCM seraient que les marchés des Etats industrialisés seraient déverrouillés pour tous les Etats du sud y compris pour les autres puissances émergentes⁷⁷.

De plus, dans la même veine, les entreprises se rendent compte également qu'en dépit des cycles de NCM qui ont jalonné l'histoire et l'évolution d'abord du GATT et de l'OMC ensuite, que les coûts entraînés par les « investissements directs à l'étranger »⁷⁸ diminuaient conséquemment tandis que ceux entraînés par les échanges mondiaux restaient importants. C'est pourquoi, l'on voit depuis la dernière décennie du vingtième siècle, que les IDE ont crû de manière exponentielle et ont déterminé les ACR faisant partie de ce qu'on appelle le nouveau régionalisme. De fait, en nouant des relations commerciales consolidées avec un grand Etat, de plus faibles Etats donneront plus de gages de confiance aux investisseurs qui seront tranquilisés par l'existence d'un Etat industrialisé – l'Allemagne ou les Etats-Unis par exemple – jouant le rôle de gardien de la mise en pratique des réglementations instaurées⁷⁹.

— La défiance vis-à-vis de l'OMC : Au sein des Etats industrialisés, la globalisation est quotidiennement vilipendée. Chaque délocalisation, chaque menace de diminution de salaire des travailleurs est suivie d'une manifestation médiatisée. Le citoyen lambda vit dans ce contexte économique morose et en perpétuel déclin ; par conséquent, il n'est plus réceptif aux arguments économiques prônant le libre-échange, particulièrement en ce qui concerne les secteurs de la sidérurgie, de l'automobile, de l'agriculture et du textile. Ainsi, la latitude d'action des dirigeants politiques est devenue infime dans le cas où ils ont l'intention d'éluder une baisse de popularité et ce particulièrement lors des campagnes électorales.

⁷⁷ Une explication intéressante a été donnée à ce sujet par M. ROUSSELIN, *ibidem*, pp. 11 à 13.

⁷⁸ Ci-après « IDE ». Un IDE est « une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et acquisitions) ». K. CONSTANT et al., *Les investissements directs étrangers : tendances et incidences*, Marseille, Université de la Méditerranée, 2010, p. 3. C'est nous qui soulignons.

⁷⁹ M. FARELL et al., *Global Politics of Regionalism: Theory and Practice*, New York, Pluto Press, 2005, p. 285.

Voilà pour ce qui est des Etats industrialisés, mais qu'en est-il pour les Etats peu développés ? Ces derniers considèrent l'OMC comme une institution donnant une autorisation officielle et incontestable aux Etats industrialisés pour les exploiter : c'est-à-dire entrer sur leurs marchés sans concéder quoi que ce soit en contrepartie. Le paradigme illustratif de cette suspicion de la part des Etats peu industrialisés est le cas du coton. Suivant les conseils des « *institutions internationales, certains pays d'Afrique comme le Burkina Faso ont tout misé sur leur seule ressource exportable : le coton* »⁸⁰. Cependant, il est impossible pour ce dernier de rivaliser face à la compétition du coton d'outre-Atlantique. En effet, le coton fabriqué aux Etats-Unis reçoit de gros subsides. Dans ces circonstances, il n'est pas compliqué de comprendre que les producteurs africains ne voient pas que des aspects positifs au phénomène de la globalisation. C'est le moins que l'on puisse dire.

Arrêtons-nous un instant pour rappeler ce qu'est la mondialisation – ou globalisation. C'est la conjonction de deux grands phénomènes. En effet, l'augmentation des échanges de biens, de services entre nations s'est opérée par la conjonction de deux grands facteurs : le raccourcissement du temps et les nouvelles technologies - qui transportent des informations - ainsi que la modernisation des moyens de transport. La globalisation on l'entend également, par exemple, par la globalisation de la culture.

Section 4. Les problèmes majeurs du multilatéralisme : la preuve par les faits :

Indépendamment des cycles de NCM, il est clair aujourd'hui que le multilatéralisme tel qu'il est appliqué souffre de maux endémiques. Nous allons dans cette section les exposer. Ensuite, à la fin de ce mémoire, nous proposerons des remèdes au multilatéralisme qui, nous l'espérons, le mettront sur la voix de la guérison. En effet, ce dernier est un patient souffrant de maux chroniques mais il n'en est pas pour autant incurable.

— Premièrement, c'est le but de paix qui a présidé à la création du GATT et qui a perduré dans celle de l'OMC. En effet, le protectionnisme conduisait à la guerre : le protectionnisme des années 1930 a été une des raisons du déclenchement à la Seconde Guerre Mondiale. Le

⁸⁰ Ce pays était anciennement dénommé la Haute Volta ; V. HAUCHART, « Le Burkina Faso, un producteur de coton face à la mondialisation et à la dépendance économique. Regard sur un Sud », *Cybergeogeo*, 2007, disponible sur <http://www.cybergeogeo.eu/index2665.html>, consulté le 10 février 2013.

dessein primordial du régime commercial multilatéral était donc de rendre les économies des parties contractantes à l'OMC interdépendantes pour éviter qu'une nouvelle folie meurtrière n'embrase à nouveau l'humanité.

Sur ce plan le bilan du régime commercial multilatéral est véritablement positif : les échanges internationaux ont crû d'une manière très remarquable, les obstacles tant tarifaires que non-tarifaires, les quotas, les subventions⁸¹, etc. ont diminué de manière conséquente, enfin les économies nationales sont beaucoup plus interdépendantes qu'avant l'adoption du régime GATT.

Malheureusement, il y a un défaut dans la cuirasse de l'OMC : qui sont devenus les dirigeants réels de l'intégration de l'économie internationale ? Ce sont les sociétés multinationales⁸². Il y a par conséquent la nécessité que le droit contrôle de manière plus ordonnée l'économie internationale : dans cette optique, l'instauration d'un « cadre normatif global » est indispensable. Ces sociétés sont donc en manque de normes non équivoques inscrites dans une architecture juridique internationale et qui ne néglige aucune facette de l'économie, *i.e.* qui ne néglige ni les échanges ni en outre les « nouveaux secteurs ». Afin d'arriver à répondre adéquatement à cette nécessité et à la concrétiser, il faut retenir trois objectifs principaux : la certitude pour les sociétés dont question d'une véritable présumabilité des risques – ainsi, par exemple un pays ne peut plus selon son bon vouloir refuser d'importer tel ou tel bien - et d'une plus grande préservation tout en éradiquant les frais administratifs ; l'érection d'une architecture institutionnelle idoine ; la concordance des normes de toutes les parties contractantes à l'OMC vers une sorte de norme valable *erga*

⁸¹ Le mécanisme des subventions est en principe interdit. Toutefois, le mécanisme des subventions est prohibé de manière peu efficace, de sorte que ce mécanisme entraîne des grandes distorsions de prix, surtout en matière agricole. Le mécanisme des subventions constitue une forme de protectionnisme, parce que si les subventions n'empêchent pas le transfert des marchandises, elles rendent beaucoup plus difficile la possibilité pour des producteurs non subventionnés - et donc surtout ceux venant de PVD - d'écouler leurs biens. Le mécanisme des subventions constitue une aide des pouvoirs publics soit à la production, soit à l'exportation. Généralement, les subventions sont accordées à des entreprises qui ne seraient pas compétitives par rapport aux entreprises étrangères.

Il s'agit de modes d'intervention toujours préjudiciables aux pays pauvres. Pendant longtemps, les Américains avaient considéré qu'Airbus n'a pu rivaliser avec Boeing qu'en raison de subventions européennes. Sans des subventions d'Airbus à l'origine, cette dernière n'aurait jamais pu s'imposer sur le marché.

Les Européens ont répondu à ces critiques que Boeing est subventionné de manière déguisée par l'armée américaine, qui a des contrats superficiels avec Boeing.

En matière agricole, lorsqu'on donne des subventions à la production, trois types d'effets peuvent se produire.

Si on subventionne les entreprises d'un pays A, la subvention peut entraîner une augmentation des exportations dans un pays B.

Ensuite, les importations du pays A en provenance du pays B vont diminuer.

Enfin, les exportations du pays A dans un pays C se feront au préjudice des exportations du pays B dans le pays C.

⁸² C. DEBLOCK, « Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ? », *Cahiers de recherche – CEIM*, n°05 à 07, octobre 2005, p. 6.

omnes in mundo. Le but est ainsi d'obtenir un marché mondial « soumis à des règles et à des disciplines qui s'appliqueraient à tous, sans discrimination »⁸³.

Toutefois, nous l'avons dit, l'OMC n'est pas présentement en mesure de pouvoir satisfaire ces nécessités. Par contre, les accords d'intégration régionale pourraient être plus efficaces que cette dernière.

— Le champ d'application *rationae materiae* des accords relevant de l'OMC :

Au départ, la tâche de l'organisation consistait exclusivement à libéraliser les échanges. Cependant, les temps ont changé : les échanges ne sont plus les uniques déterminants de l'intégration économique. En effet, d'autres secteurs tels la compétition économique, l'investissement ou l'environnement influent fortement sur ladite intégration. Ce sont les « nouveaux secteurs ». Quelques-uns d'entre eux ont été effleurés par la réglementation OMC : de petites conventions telles que l'« Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce »⁸⁴. Ce seul exemple d'effleurement dans ces nouveaux domaines montre encore une fois l'opposition des parties contractantes à l'OMC d'étendre le champ de compétences de l'organisation : par conséquent, les parties contractantes préfèrent régler ces nouveaux thèmes au sein d'accords d'intégration régionale.

— Le multilatéralisme est un régime fondé sur la participation des pays uniquement : Ce trait est valable à l'égard de la majorité des organisations internationales les plus importantes comme l'UE par exemple. Cependant, de nos jours les sociétés multinationales modifient l'équilibre des forces à l'intérieur des parties contractantes à l'OMC. Ces dernières sont obligées de lutter contre la compétition économique intensifiée sur leurs marchés étatiques et contre la puissance grandissante des sociétés multinationales.

⁸³ C. DEBLOCK, *ibidem*, p. 22.

⁸⁴ Ci-après « accord MIC ».

Titre II – La doctrine du régionalisme :

Chapitre I – De quoi s’agit-il ?

Section 1. Propos liminaires :

Il est presque certain que les parties contractantes actuelles à l’OMC n’auraient pas voulu accéder au GATT au moment de son instauration, au sortir de la Seconde Guerre Mondiale, si ce dernier ne possédait pas des exceptions aux deux clauses l’arc-boutant de manière exigeante – mais qui sont néanmoins primordiales – que nous avons passées en revue *supra*, à savoir la CNPF et la clause du traitement national. En effet, ces deux clauses n’auraient pas pu à elles-seules donner la capacité au GATT de trouver suffisamment de parties contractantes afin de concrétiser efficacement son dessein. Afin que beaucoup de pays soient sûrs de contracter au GATT, ils devaient avoir la certitude d’être autorisés à garder les ACR dont ils étaient membres, quelques fois depuis plusieurs décennies, vu l’existence presque intemporelle de ces ACR sur la planète. Ce n’est pas tout, il était indispensable qu’ils gardent une marge de manœuvre pour être en mesure d’en instaurer d’autres avec leurs voisins, d’après leurs nécessités économiques et politiques. Ainsi, à l’époque l’on ne pouvait pas passer sous silence les rapprochements d’Etats ainsi que leurs volontés à s’unir pour mettre en branle une intervention commune⁸⁵. Par conséquent, la première exception aux piliers juridiques du GATT – et postérieurement de l’OMC – est le produit du pragmatisme politique employé par ses premières parties contractantes. L’angle juridique de cette exception a déjà été examiné *supra* – voir Chapitre II, Section 2, §5.

Résumons l’origine historique de cette première exception: les accords régionaux sont possibles au sein de l’OMC parce qu’ils ne pouvaient pas être évités dans le passé. Ils sont d’ailleurs actuellement de plus en plus nombreux.

Par ailleurs, sans l’existence préalable d’accords régionaux, l’OMC n’aurait peut-être pas pu voir le jour.

Une autre raison un peu moins avouable de la part de l’OMC est que comme celle-ci vise, pour l’ensemble de ses membres, à chercher à faire ce que les UD et ZLE se proposent de faire, elle doit donc tolérer leur existence.

⁸⁵ P. COPPENS, *op.cit.*, p. 309.

Cependant, rappelons qu’idéalement, cette intégration devrait être globale.

Pour ce qui est de la deuxième exception, celle-ci a été examinée sous ses aspects historiques et juridiques *supra* – voir Chapitre II, Section 2, §5.

Section 2. Le concept du régionalisme :

On pourrait utiliser une lapalissade disant qu’un accord commercial qui ne consiste pas en un accord commercial multilatéral est un accord commercial régional. Nous serions donc ici en présence d’une définition négative peu précise. Cependant, ce n’est pas une définition sérieuse même si elle est souvent rencontrée dans la littérature juridique.

Mais alors qu’est un accord commercial régional (ACR) ?

Lorsqu’on conclut un accord bilatéral ou régional, ses parties contractantes visent à créer une exception au système commercial multilatéral. Il s’agit donc de conjuguer des privilèges octroyés à ses membres sans les étendre aux non membres - sinon, l’accord régional n’est plus régional, et il n’y a plus de spécificité.

Section 3. Les bases juridiques pour une intégration régionale :

§1. Propos liminaires :

Une intégration régionale est, par essence, contraire au principe cardinal de non-discrimination de l’OMC. Néanmoins, comme nous l’avons déjà mentionné, l’article XXIV du GATT – pour ce qui est des marchandises - ainsi que l’article V de l’AGCS⁸⁶ – pour ce qui est des services – permettent aux parties contractantes à l’organisation d’instaurer des ZLE ou des UD. Les parties signataires de ces conventions préférentielles deviennent de ce fait dispensées de mettre en œuvre la CNPF vis-à-vis des autres Etats membres de l’OMC.

Arrêtons-nous un instant sur ce point : plus fondamentalement encore, les accords régionaux mettent en cause les notions de frontière, d’égalité entre États et les notions de nation.

⁸⁶ Cependant, l’ADPIC est lui muet à l’égard de cette dérogation.

L'exception que prévoit l'article XXIV du GATT s'étend aujourd'hui de façon croissante. On constate dans les échanges internationaux que petit à petit, on a multiplié les accords régionaux - il y en a près de deux cents aujourd'hui. Les Traités UE et CE en sont des exemples. En effet, la CE et l'UE créent un marché commun⁸⁷, avec une suppression des barrières internes. On fixe une UD, une ZLE et un tarif extérieur commun. Toutefois, si un accord régional cherche à respecter ce principe, il devra accorder les avantages promis à l'ensemble des membres de l'OMC.

Les UD et ZLE adoptent une perspective poussée du libre-échange. Notons toutefois qu'au sein de l'UE, on recherche une intégration de plus en plus importante tout en cherchant à intégrer de nouveaux États dans l'Union.

L'article XXIV du GATT détermine certaines conditions qui doivent être respectées pour que les conventions d'intégration régionale puissent être acceptées par l'OMC. Cependant, n'oublions pas que les Etats contractants d'un ACR consacré par l'article XXIV doivent toujours respecter la clause du traitement national consacrée à l'article III : il n'y a là aucune dérogation possible. Pratiquement, qu'est-ce que cette assertion implique ? Elle implique que lorsqu'une marchandise provenant d'un Etat non participant à l'ACR en question a franchi la frontière et se situe au sein d'un pays contractant à une ZLE ou à une UD, la marchandise concernée ne pourra pas être discriminée par rapport aux marchandises nationales.

§2. Régime général pour les marchandises :

A) Conditions de fond de l'article XXIV du GATT :

D'après l'article XXIV §4 du GATT, l'objectif des ACR est d'accroître la liberté « *du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des pays participants* ». Il faut donc une libéralisation supplémentaire du commerce par une intégration étroite des économies nationales. Le corollaire de cette prescription est que les ACR ont l'interdiction d'entraver les échanges avec des Etats non signataires et ont aussi l'interdiction de leur produire des effets néfastes (article XXIV §5). L'objectif est donc que les ACR génèrent du commerce.

⁸⁷ Créer un marché commun est possible : on peut aller plus loin que la création d'une simple ZLE ou d'une simple UD si le marché commun créé respecte les conditions qui lui sont imposées par l'article XXIV du GATT.

Mais que signifie la « création de commerce » ? C'est un changement « *dans la demande d'importation d'une source inefficace à une source efficace* »⁸⁸. De fait, le négoce intrarégional croît grâce à la diminution des obstacles tarifaires parmi les Etats membres d'une convention préférentielle. Partant, la demande des marchandises fabriquées au sein de la convention préférentielle croît étant donné que lesdites marchandises jouissent d'une diminution des taux tarifaires⁸⁹. Pour les clients personnes physiques, cette création de commerce est une aubaine : ils acquièrent une marchandise à un coût moindre que préalablement à la création de la convention préférentielle⁹⁰.

Toutefois, le modèle de création de commerce suppose la réunion de deux conditions : premièrement, le choix des clients personnes physiques doit relever exclusivement des prix et secondement, les marchandises créées au sein de la convention préférentielle doivent être remplaçables par les marchandises créées en dehors de cette dernière.

Mais pour réaliser l'objectif sous-tendant l'article XXIV§5, quelles sont les conditions de fond à satisfaire ?

— Premièrement, l'article XXIV §8 dit qu'une libéralisation de l'essentiel des échanges commerciaux⁹¹ est requise. Cette première exigence a comme but d'éviter les ZLE et les UD fragmentaires. Même si aucun éclairage n'a été apporté sur ces termes obscurs, il peut en être déduit que la très grande majorité des échanges doit obligatoirement être libéralisée. Dans une affaire *Turquie – textiles*⁹², la Turquie utilisait des restrictions aux importations concernant le textile venant de pays tiers, restrictions qu'elle justifiait sur la base d'une UD avec l'UE. Cette affaire constitue le seul contentieux où l'article XXIV a été soumis à l'examen du Panel puis de l'Organe d'appel. Ces deux « juridictions » y ont déclaré que les termes « libéralisation de l'essentiel des échanges » signifiaient presque tous les échanges mais pas tous les échanges : normalement « 90% des échanges » est considéré comme « essentiel ». Par conséquent, l'interprétation de l'article XXIV §8 est contenue dans cette affaire.

— Deuxièmement, selon le §5 dudit article, l'accord préférentiel doit avoir une incidence neutre sur les conditions commerciales des pays non signataires: les barrières douanières des

⁸⁸ J. VINER, *The Customs Union Issue*, Washington, Anderson Kramer Associates, 1961, p. 121.

⁸⁹ R. BHALA, *Modern GATT Law*, Londres, Sweet & Maxwell, 2005, p. 581.

⁹⁰ R. BHALA, *ibidem*, p. 581.

⁹¹ En anglais, « *substantially all trade* ».

⁹² Rapport de l'Organe d'appel, *Turquie - Restrictions à l'importation de produits textiles et de vêtements*, WT/DS34/AB/R, adopté le 22 octobre 1999.

parties contractantes à l'accord en question et leurs autres réglementations commerciales ne peuvent pas être « *plus rigoureuses que ne l'étaient les droits et réglementations correspondants en vigueur dans les mêmes territoires avant l'établissement de la zone* »⁹³. Par conséquent, le tarif partagé par tous les pays signataires de l'accord préférentiel ne peut pas avoir une « *incidence générale plus élevée* » que les tarifs de ceux-ci en application antérieurement.

Ainsi, les pays signataires d'une UD auront l'obligation de contrebalancer la hausse de leurs tarifs en renégociant les avantages qu'ils avaient octroyés préalablement à la fixation du barème douanier partagé par tous les pays signataires⁹⁴.

Le problème est que cette règle s'applique à toute UD mais n'a aucune valeur pour ce qui est d'une ZLE : celle-ci ne dispose pas d'une personnalité juridique externe : ses pays signataires ont tout pouvoir pour traiter eux-mêmes de leurs barèmes douaniers périphériques⁹⁵.

— Troisièmement, chaque ACR a l'obligation de disposer d'un programme et d'un échéancier pour sa concrétisation dans un délai raisonnable que l'on évalue, hormis exception, à une décennie⁹⁶.

B) Conditions de procédure de l'article XXIV du GATT :

Ces conditions sont au nombre de trois.

- i) Le Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV⁹⁷ requiert, en son §7, une notification de l'ébauche de la réalisation de l'ACR au Conseil du commerce des marchandises : toute partie contractante à l'OMC voulant faire partie d'une ZLE ou d'une UD a l'obligation d'en aviser « *sans retard le Conseil du commerce des marchandises* ».

⁹³ Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, art. XXIV §5 b.

⁹⁴ Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, art. XXIV §6.

⁹⁵ D. CARREAU et P. JUILLARD, *op. cit.*, 2007, p. 259.

⁹⁶ J.-J. REY et J. DUTRY, *op. cit.*, p. 77.

⁹⁷ Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce de 1994, §7.

- ii) L'étude du projet : ledit Conseil accorde l'autorisation ; et *a posteriori* la légalité de la convention préférentielle notifiée sera étudiée par le Comité des Accords Commerciaux Régionaux⁹⁸ ou le Comité de Commerce et de Développement⁹⁹.
- iii) La surveillance postérieure des ACR : le Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV requiert, en son § 11¹⁰⁰, que des rapports périodiques ainsi que des notifications soient rendues à propos de l'activité des ACR en question. Depuis 2006, c'est le CACR qui effectue cette surveillance postérieure des ACR.

§3. L'article V de l'AGCS :

Le système est ici presque identique au système mis en place par l'article XXIV du GATT; d'ailleurs, c'est le même ordre d'idées qui préside les normes libéralisant le commerce des services. Les divergences entre les deux régimes tiennent plutôt du type de matière : les services ne sont pas tangibles et de ce fait, sont en principe accomplis par des acteurs économiques physiques. Les services ne sont donc pas soumis à des barrières douanières mais à des décisions réglementaires contingentant leur commerce. Ainsi, celles-ci sont soumises à la surveillance de l'OMC – notification au Conseil du commerce des services et surveillance facultative du CACR. Les ACR instaurés auront l'obligation, de manière semblable à ce qu'enjoint l'article XXIV du GATT, de régir la partie la plus importante du domaine¹⁰¹.

§4. La clause d'habilitation¹⁰² :

Nous avons déjà évoqué l'origine historique de cette clause : les Etats membres du GATT l'ont instaurée le 28 novembre 1979 par la « *Décision sur le traitement différencié et*

⁹⁸ Ci-après « CACR ».

⁹⁹ Ci-après « CCD ».

¹⁰⁰ Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce de 1994, §11.

¹⁰¹ T. COTTIER et M. OESCH, *International Trade Regulation Law And Policy In The Wto, The European Union And Switzerland. Cases, Materials and Comments*, Berne, Staempfli Publishers Ltd., 2004, p.373.

¹⁰² Egalement appelée « Enabling clause ».

plus favorable, de la réciprocité et de la participation plus complète des pays en voie de développement »¹⁰³. Ainsi, depuis la fin du cycle de négociations de Tokyo, les parties contractantes de l'OMC ont la possibilité, s'ils n'accroissent pas les entraves aux échanges, d'octroyer un traitement dérogeant à la CNPF : un traitement spécial et différencié. La clause d'habilitation constitue une prise en compte des problèmes commerciaux des PVD qui désirent que le principe d'égalité souveraine soit quelque peu adapté afin de ne pas négliger le degré différent d'industrialisation de leurs économies par rapport à celui des économies des Etats industrialisés. En effet, ce degré les empêche parfois de respecter les prescriptions prévues par le GATT et de tirer autant parti de leur concours à l'OMC que les Etats industrialisés.

La clause d'habilitation admet l'existence d'ACR ne respectant pas la CNPF (article I du GATT), et de façon plus globale, d'ACR ne respectant pas le principe cardinal de non-discrimination entre parties contractantes de l'OMC. La clause d'habilitation permet deux exceptions :

i) La première exception est les accords commerciaux préférentiels entre PVD ; l'existence de cette exception est consacrée à l'article 2 c) de la clause en question. Les uniques exigences à respecter pour que l'ACR en cause soit valable sont que ce dernier n'ait comme parties signataires que des PVD et que ledit ACR ne constitue pas une entrave aux échanges des Etats tiers et enfin, que ses parties signataires ont l'interdiction d'infliger aux échanges entre les « *parties des prescriptions plus rigoureuses que celles qui sont accordées par ces parties à d'autres Membres de l'OMC* »¹⁰⁴. Il doit également y avoir une notification de l'ACR au CCD qui a la faculté de faire parvenir au CACR pour étude.

Comme ces seules conditions remplacent le prescrit de l'article XXIV du GATT, nous sommes en présence d'un exemple paradigmatique de l'antagonisme opposant les doctrines du régionalisme et du multilatéralisme. Sur le fondement de cette exception ont déjà été notifiés au moins deux centaines d'ACR dont plus des trois quarts sont en application

¹⁰³ Décision de l'OMC du 28 novembre 1979 (WT/L/4903), sur le « Traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement ». Cette décision était en réalité basée sur une décision originellement prise en 1979.

¹⁰⁴ D. LUFFE, *Le droit de l'Organisation mondiale du commerce – analyse critique*, Bruxelles, Bruylant, 2004, p. 59.

actuellement. L'UEMOA, l'ASEAN, l'ALADI, le MERCOSUR en constituent entre autres des applications¹⁰⁵.

Nous sommes donc ici dans la situation où deux ou plus de deux PVD signent un ACR entre eux. Illustrons notre propos: l'article 2 c) permet par exemple que la Thaïlande et l'Afrique du Sud concluent un ACR entre elles. Cet ACR n'est pas sujet à l'article I du GATT : la Thaïlande peut réduire ses droits de douane à l'égard de l'Afrique du Sud uniquement et ne doit pas offrir la même réduction à l'égard de l'UE et des Etats-Unis par exemple. Il y a aussi, dans un tel ACR, le fait que la Thaïlande et l'Afrique du Sud peuvent juste éliminer les droits de douane sur un produit et ne sont pas obligées de les éliminer concernant « l'essentiel des échanges commerciaux » - comme c'est normalement le cas pour l'article XXIV§8. Il n'y a pas encore eu de litige à propos de cette dérogation mais celle-ci constitue une exception importante à la CNPF. Dans certaines occurrences, elle peut même en devenir une exception majeure : par exemple, la Chine et l'Inde pourraient signer entre elles un tel ACR.

ii) La deuxième exception est constituée par les systèmes généralisés de préférence¹⁰⁶. Les SGP sont consacrés à l'article 2 a) et b) de la clause d'habilitation. Les Etats industrialisés ont l'objectif d'octroyer un traitement plus avantageux dans leurs rapports commerciaux avec les PVD. Ces préférences octroyées peuvent autant être tarifaires que non tarifaires. Dans ces ACR, il est donc fait exception à la CNPF tout en ne respectant pas scrupuleusement les exigences formulées par l'article XXIV du GATT.

La plupart des pays industrialisés a adopté une législation permettant de fournir ce traitement préférentiel. C'est pourquoi l'UE peut proposer de réduire de 3% ses droits de douane par exemple pour la Thaïlande mais va devoir réaliser la même réduction vis-à-vis des autres PVD. Ce qui est important à propos de cette exception est qu'elle n'exige pas de réciprocité : la Thaïlande n'a pas besoin de diminuer ses droits de douane pour obtenir la diminution de 3% accordée par l'UE. Nous rappelons qu'il en est autrement dans le cas d'une UD ou d'une ZLE. D'autre part, l'UE est libre de décider sur quels produits elle veut donner le traitement préférentiel non réciproque, par exemple, l'UE ne donne pas de grands traitements préférentiels non réciproques en ce qui concerne les produits agricoles.

¹⁰⁵ D. LUFF, *ibidem*, pp. 59 à 60.

¹⁰⁶ Ci-après « SGP ».

Les accords de Lomé conclus entre la CE et les Etats Afrique-Caraïbes-Pacifique constituent une application concrète d'un SGP.

Rappelons encore que l'octroi de SGP ne doit pas violer le sacro-saint principe de non-discrimination : les Etats industrialisés peuvent octroyer un traitement préférentiel non réciproque à un PVD mais celui-ci devra l'être également au bénéfice de tous les autres PVD. Un cas a d'ailleurs été tranché à ce sujet par l'Organe d'appel¹⁰⁷. Ce dernier y a réaffirmé la signification de l'exigence de non-discrimination que comporte la clause d'habilitation.

Un point négatif néanmoins à propos de cette deuxième exception : puisque les Etats développés décident quand et à qui ils décernent le traitement préférentiel non réciproque, ils ont la tentation d'utiliser les SGP comme des outils plus politiques : par exemple, l'UE les emploie pour mettre en avant les droits fondamentaux de l'homme¹⁰⁸.

§5. Les dérogations constituant les piliers des accords d'intégration régionale:

Au niveau le plus élevé, d'après l'article IX §3 de l'Accord instituant l'OMC, il est possible qu'une partie contractante de l'organisation jouisse d'une dérogation à « *l'une des obligations qui lui sont imposées par le présent accord ou par l'un des Accords commerciaux multilatéraux (...)* »¹⁰⁹.

Au niveau d'un accord particulier, il y a également des exceptions qui sont envisageables. Un exemple en est donné par l'article XXV du GATT. Celui-ci concerne le secteur des marchandises. Cet article a été utilisé par les Américains : de ce fait, les Etats-Unis ont obtenu une exception pour l'ACR de 1965 sur la fabrication de véhicules automobiles qu'elles avaient conclu avec le Canada.

L'utilisation de ces exceptions a permis par exemple de légitimer des accords d'intégration régionale entre pays industrialisés et PVD n'octroyant des privilèges qu'à quelques PVD.

Ces exceptions ont été critiquées car violant la CNPF et la doctrine du multilatéralisme : ces critiques se sont fortement faites ressentir lors de l'affaire opposant

¹⁰⁷ Rapport de l'Organe d'appel, *Communautés européennes — Conditions d'octroi de préférences tarifaires aux pays en développement*, WT/DS246/AB/R, adopté le 7 avril 2004.

¹⁰⁸ D. LUFF, *op. cit.*, p. 56.

¹⁰⁹ Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, art. IX §3.

l'UE aux Etats Afrique-Caraïbes-Pacifique dans ce qu'on a appelé le contentieux de la banane¹¹⁰.

Section 4. La surveillance des accords d'intégration régionale:

Cette surveillance a été évoquée *supra* : le phrasé obscur de l'article XXIV est soumis à beaucoup d'interprétations différentes. Avant la transformation du GATT en OMC, les discussions quant à l'interprétation de l'article XXIV étaient closes par des solutions politiques entre parties contractantes de l'OMC : il n'y avait pas de bonne ou de mauvaise interprétation proprement dite. Cependant, lorsque le cycle de l'Uruguay fit remplacer le régime du GATT par celui de l'OMC, on mit en place l'ORD. Sa création fut en quelque sorte providentielle : le sens donné au phrasé de l'article XXIV est maintenant presque sans équivoque et est confirmé par la jurisprudence de l'ORD¹¹¹.

Toutefois, que faire lorsqu'un ACR ne respecte pas une condition prescrite par « l'article XXIV, XXV du GATT, V de l'AGCS ou la clause d'habilitation »¹¹² ? Malheureusement, l'ACR n'est pas de plein droit invalidé. Que peuvent alors faire les Etats préjudiciés par cet ACR ? Réclamer que les avantages de l'ACR leur soient étendus. Les Etats signataires de l'ACR ont à ce moment le choix entre accéder aux réclamations des Etats préjudiciés et abandonner l'ACR. Si ces mesures sont trop faibles pour réparer le préjudice encouru, il est possible d'obtenir des compensations supplémentaires. Dans l'hypothèse où les Etats signataires de l'ACR n'obéissent pas à une de ces mesures, l'Etat préjudicié aura la possibilité de présenter une demande devant l'ORD.

¹¹⁰ Rapport du Groupe spécial, *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes*, WT/DS27/R, adopté le 22 mai 1997.

¹¹¹ T. COTTIER, M. OESCH, *op. cit.*, p. 374.

¹¹² T. COTTIER, M. OESCH, *op. cit.*, p. 379.

Chapitre II - Les rapports entre le système commercial multilatéral et les accords d'intégration régionale :

Section 1. Propos liminaires :

Après le passage en revue de la doctrine du multilatéralisme, de ses fondements, de sa remise en question actuelle, nous avons examiné la doctrine du régionalisme et ses fondements ainsi que la surveillance des ACR.

Des auteurs ont montré avec brio de quelle manière les ACR peuvent aider le système commercial multilatéral à perdurer. D'ailleurs gardons toujours à l'esprit que c'est le système commercial qui, dès sa création, a toléré la création des ACR. Plus fondamentalement encore, la possibilité de pouvoir participer à des accords d'intégration régionale, c'est-à-dire de pouvoir déroger au fondement même du GATT, était une condition *sine qua non* de l'existence de celui-ci ; sans elle, le GATT n'aurait jamais pu voir le jour. Ainsi, le régionalisme fait *de facto* partie du système commercial multilatéral ; par conséquent, si le régionalisme sert de levier en faveur du protectionnisme, cela revient à dire que globalement, **c'est le multilatéralisme qui sert de levier en faveur du protectionnisme** : puisque le système commercial multilatéral légitime l'existence d'ACR - si ceux-ci respectent des conditions précises -, il en légitime les conséquences positives (intégration plus étroite des économies nationales) mais aussi les conséquences négatives (levier en faveur du protectionnisme).

Comme le but du présent mémoire est de montrer comment le multilatéralisme peut servir de levier en faveur du protectionnisme, nous allons donc tâcher de mettre surtout en exergue les points négatifs des ACR, *i.e.* les conséquences induites par ceux-ci comme levier du protectionnisme.

Section 2. Les conséquences protectionnistes induites par les ACR :

§1. Le phénomène du « spaghetti bowl » :

Rappelons les différences principales entre la doctrine du multilatéralisme et celle du régionalisme : le système commercial multilatéral est ancré sur la CNPF et sur la théorie des avantages comparatifs ; les accords d'intégration régionale, pour leur part, ont comme

caractéristique essentielle d'octroyer des conditions privilégiées de commerce à leurs parties signataires sans les étendre aux Etats tiers aux accords.

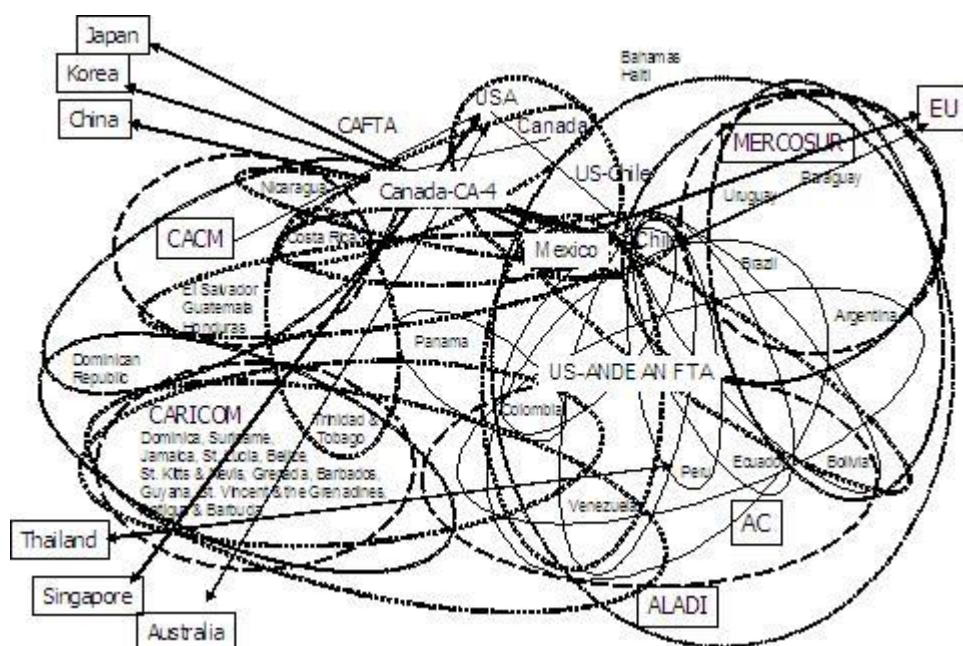
Cependant, est-ce que le plus gros péril pour le régime commercial multilatéral réside dans les différences qu'il a vis-à-vis de ce qui constitue l'essence des accords d'intégration régionale ? Non, le plus gros péril réside en fait dans le conflit possible que les règles des ACR pourraient instaurer par l'effet de leurs interférences et de leurs chevauchements¹¹³. Pourquoi ? Parce que, la conséquence du foisonnement d'ACR est l'instauration d'un écheveau de normes d'origine appelé, par l'auteur de littérature économique célèbre, Jagdish Baghwati, un « *bol de spaghetti* » brouillant fortement les rapports commerciaux multilatéraux fondés sur les normes bien ficelées de l'OMC. Le problème est d'ailleurs encore plus grave : les ACR créés engendrent indirectement la création d'autres ACR.

Ainsi, puisque les ACR sont gouvernés par des normes d'origine divergentes il est presque impossible d'avoir un système plus ou moins harmonisé : la cohérence du système commercial multilatéral est mise en péril par l'incohérence des accords préférentiels. Une illustration paradigmatique est celle de l'UE : il y a dix ans seulement neuf Etats de l'union mettaient en pratique la CNPF c'est-à-dire l'équivalent d'à peine plus du tiers de ses échanges de biens¹¹⁴. Ledit ratio n'équivaut qu'à 1/20^{ième} pour l'ASEAN¹¹⁵. Alors est-ce que le système commercial multilatéral poursuit encore son objectif de promotion du libre-échange ? Quelle est l'utilité des NCM ?

¹¹³ F.-M. ABBOTT, *Law and policy of regional integration: the NAFTA and Western hemispheric integration in the World trade organization system*, Bruxelles, Kluwer Law International, 1995, p. 166.

¹¹⁴ M.-N. JOVANOVIĆ, *The Economics of international Integration*, Nothampton, Edward Elgar Publishing, 2006, p. 8.

¹¹⁵ M.-N. JOVANOVIĆ, *ibidem*, p. 8.



'Spaghetti Bowl', in R. BALDWIN et P. THORNTON, *Multilateralising Regionalism : The WTO's next challenge*, VoxEU, 29 février 2008, disponible sur <http://www.voxeu.org/article/can-we-multilateralise-regionalism>, consulté le 5 mai 2013.

§2. Motifs politiques:

Une certaine partie de la littérature économique est d'avis que les pays deviennent parties signataires à des accords d'intégration régionale dans des buts presque exclusivement politiques. Ainsi, les conventions préférentielles en question recèleraient la capacité de faire obstacle à la concrétisation d' « *objectifs économiques importants pour la libéralisation multilatérale du commerce* »¹¹⁶. Par voie de conséquence, les pays voulant concrétiser le plus efficacement qui soit leurs desseins politiques, ont une propension encore plus importante à favoriser une « libéralisation préférentielle » qu'une libéralisation multilatérale et donc universelle. Nous mentionnerons à titre d'illustration paradigmatique, qu'une convention préférentielle a été instaurée entre l'Etat d'Israël et les Etats-Unis en 1985.

¹¹⁶ C. DAMRO, « The Political Economy of Regional Trade Agreements », *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, New York, 2006, p. 39 et suivantes.

§3. Le retour au néo-protectionnisme :

Nous ne pouvons pas mettre en doute le fait que les NCM ont permis d'obtenir une diminution globale des barrières douanières. Cette diminution n'a pas empêché que d'autres décisions entravant *in fine* le commerce, sont apparues. Lesquelles ? Les mesures de défense commerciale telles les mesures anti-dumping consacrées à l'article VI du GATT¹¹⁷, les mesures de sauvegarde consacrées à l'article XIX du GATT¹¹⁸ ; ce n'est pas tout, il y a aussi les obstacles administratifs, les conditions de qualité d'un produit... L'ensemble de ces décisions a eu, en pratique, pour effet d'orienter un Etat - qui avait commencé à ouvrir son économie nationale aux autres Etats, qui avait débuté un processus de libéralisation de ses échanges, - à adopter des stratégies néo-protectionnistes.

A la fin du vingtième siècle, plus précisément après les deux chocs pétroliers, un grand nombre de stratégies néo-protectionnistes fut adopté par des Etats importateurs industrialisés craignant la compétition économique au sein de domaines assez *touchys* comme le textile, l'agriculture, la fabrication automobile¹¹⁹... A titre d'illustration, les Américains voulaient anticiper le fait de perdre leur marché d'exportations vers le Mexique au bénéfice de l'UE. De ces sentiments d'appréhension découle la création de nouveaux ACR comme l'ALENA.

¹¹⁷ Le dumping dont il est question n'est pas conforme à l'idée traditionnelle : dans celle-ci, il y a des soldes qui, d'un point de vue économique, sont rentables à partir du moment où le coût marginal de production du produit est inférieur au bénéfice marginal du produit.

Au sens commercial, le dumping est l'idée selon laquelle on ne peut pas vendre un même produit sur plusieurs marchés à des prix inférieurs à sa valeur normale, puisque ceci engendrerait une distorsion des prix pouvant apparaître pour les producteurs comme une menace à l'égard de leur propre production.

Le dumping est en principe permis, sauf si le fait de vendre le produit à une valeur inférieure à sa valeur normale « *cause ou menace de causer un dommage important à une branche de production établie d'une partie contractante (...)* » (article VI du GATT). On privilégie le consommateur contre le producteur, mais on peut prendre des mesures si les produits étrangers en question menacent la production locale.

On voit ici un exemple du protectionnisme dit « créateur », condition du développement futur du libre-échange: le dumping est interdit « *s'il retarde de façon importante la création d'une branche de production nationale* » (article VI du GATT). Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, art. VI.

¹¹⁸ La procédure des mesures de sauvegarde vise pour un moment déterminé à éviter des importations massives d'un bien lorsque l'économie nationale est en danger. Ainsi, s'il y a un grand mouvement d'acier d'un pays vers un autre d'une telle importance que la production nationale risque d'en souffrir beaucoup, il peut y avoir des mesures de sauvegarde. Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, art. XIX.

¹¹⁹ J.-M. SIROËN, *La régionalisation de l'économie mondiale*, op. cit., p. 73.

§4. La création de « forteresses économiques »¹²⁰ :

Dans l'esprit d'une certaine frange de la littérature économique, les accords d'intégration régionale ne constituent pas qu'une entrave importante aux échanges multilatéraux, ils constituent des « *forteresses économiques* » imprenables même à la hussarde. Selon cette frange, dans l'occurrence où les parties signataires d'une convention préférentielle sont d'avis que le commerce régional y est assez vaste, elles ne posséderont pas d'incitant pour faciliter de manière supplémentaire la compétition économique et les NCM en deviendront donc suspendues¹²¹.

Ce n'est pas tout, d'autres auteurs déclarent aussi qu'il serait probable que des guerres commerciales seraient engagées entre les ACR¹²². Cette attitude destructrice aboutirait à une balance telle que le « dilemme du prisonnier », - ou en termes plus psychologiques, « l'illusion d'alternatives » - dans laquelle l'entière des Etats aurait une économie en moins bonne santé qu'elle ne l'était sous l'empire du multilatéralisme qui a, lui, pour fondement la promotion du libéralisme économique. Quant aux ACR de type sécuritaire, la création de groupes d'Etats recèlerait aussi la potentialité de promouvoir le militarisme au niveau de ces ACR et d'engager des conflits martiaux entre les ACR en question¹²³ : c'était en fait la peur qui a présidé à la création du GATT en 1947 pour éviter que se reproduise un conflit coûtant la vie à plus de 50 millions de personnes.

Le tableau que nous venons de brosser n'est peut-être pas si noir : une autre frange de la littérature économique¹²⁴ considère que la création de ces ACR n'aurait pas obligatoirement pour effet d'entraîner leurs parties signataires dans des belligérances commerciales. En fait, n'oublions quand même pas que l'existence de l'humanité n'a pas encore connu de conflit notoire qui viendrait ainsi appuyer la thèse voulant que le foisonnement des ACR aboutisse à un regain de politiques protectionnistes¹²⁵. Cependant, restons sur nos gardes.

¹²⁰ R., BHALA, *op. cit.*, p. 582.

¹²¹ R., BHALA, *ibidem*, p. 582.

¹²² H.-G. JOHNSON, « Optimum Tariffs and Retaliation », *Review of Economic Studies*, 1953, n° 21.

¹²³ R., BHALA, *op. cit.*, p. 568.

¹²⁴ C. PERRONI et J. WHALLEY, « How severe is Global Retaliation Risk Under Increasing Regionalism ? », *American Economic Review*, mai 1996, p. 86.

¹²⁵ J.-M. SIROËN, *La régionalisation de l'économie mondiale*, *op. cit.*, p. 62.

§5. La question des coûts de transaction :

Comment pourrait-on définir de manière idoine ces coûts ? Ce sont tous les frais qui sont encourus par une société exportant sa fabrication dans un pays étranger. Ce sont les « *coûts liés à la connaissance des usages commerciaux en vigueur dans les pays cibles des exportateurs, les coûts liés à la connaissance et au respect des barrières tarifaires et non-tarifaires, les coûts liés à la barrière de la langue ou encore les coûts inhérents aux règles d'origine* »¹²⁶.

Le foisonnement des accords d'intégration régionale accroît les frais en question alors qu'il est fréquent que ces accords aient pour but de les éradiquer. C'est pourquoi, l'UE, au moyen de la mise en œuvre de droits de douane extérieurs collectifs ainsi que de la création des normes collectives au sein du domaine des échanges a diminué les frais de transaction et a par conséquent facilité lesdits échanges. Ce genre de réduction n'est envisageable que si les Etats de la planète se répartissaient l'allégeance à une dizaine de conventions préférentielles possédant des droits de douane équivalant à zéro et si les normes de l'OMC équivalaient à des normes constitutionnelles : dans ce genre de situation, les accords d'intégration régionale seraient plus efficaces en termes d'ouverture aux échanges que les 159 parties contractantes de l'OMC ne bougeant qu'à la vitesse des cycles de NCM¹²⁷.

Mais, faut-il le rappeler, cette conjecture n'est pas rencontrée dans la réalité actuelle des échanges mondiaux : nous l'avons déjà mentionné, il existe aujourd'hui deux centaines d'accords d'intégration régionale et la plupart des Etats ont contracté à plusieurs d'entre eux. Ainsi, la superposition des conventions préférentielles produit un accroissement des frais de transaction, recelant la potentialité de donner lieu à un « effet de détournement des échanges » et partant de diminuer la prospérité et l'efficacité des échanges internationaux.

Arrêtons-nous sur la notion de « détournement des échanges » ou de « détournement de commerce » : elle signifie un changement « *des importations d'une source efficiente à une source inefficente* »¹²⁸.

¹²⁶ D. VIET et W. WATSON, « Economic Analysis of Regional Trade Agreements », *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, 2006, p. 17.

¹²⁷ D. VIET et W. WATSON, *ibidem*, p. 18.

¹²⁸ J. VINER, *op. cit.*, p. 131.

De fait, puisque la diminution des obstacles tarifaires est effectuée exclusivement parmi les parties contractantes de la convention préférentielle, la demande des marchandises fabriquées au sein de la convention préférentielle en question croît : lesdites marchandises ont leur prix qui a diminué par rapport à celui des marchandises qui sont vendues en dehors de la convention préférentielle vu que les taux tarifaires les concernant ont été supprimés au sein de celle-ci¹²⁹. En un mot, ce « *qui était importé avant de l'extérieur est à présent importé au sein de l'ACR* »¹³⁰. Pourtant, ces échanges ne sont pas vraiment bénéficiaires aux parties contractantes de l'accord d'intégration régionale : celles-ci n'achètent plus des marchandises dont le prix est un peu plus bas, partant elles abaissent la prospérité économique de leurs habitants. D'autre part, les pays tiers à la convention préférentielle ne peuvent pas participer aux échanges avec celle-ci ce qui les préjudicie aussi par voie de conséquence.

Un raisonnement économique vient d'ailleurs sous-tendre l'inconvénient inhérent à l'effet de détournement de commerce créé par un accord d'intégration régionale: si les préférences actuelles « *ne mènent pas à un détournement de commerce, le menu de produits au sein duquel on peut développer la théorie des avantages comparatifs sera néanmoins à jamais modifié ; et dans un monde de volatilité et d'avantages comparatifs évoluant rapidement, toute préférence établie peut mener à un détournement de commerce dans un futur proche, sinon actuel* »¹³¹.

§6. L'emploi des mesures de défense commerciale par les accords d'intégration régionale :

Cet emploi varie en fonction d'une convention préférentielle à l'autre. L'une va par exemple prescrire que ces mesures seront en vigueur au sein de ladite convention : cet exemple correspond à ce qui se passe dans la plupart des accords d'intégration régionale. Cependant, cette prescription viole l'article XXIV du GATT. L'autre va prescrire que les mesures dont question ne seront pas en vigueur parmi les parties signataires de la convention préférentielle, obéissant ainsi au prescrit de l'article XXIV mais n'étant pas sans péril.

¹²⁹ M. SCHIFF et L.-A. WINTERS, *Regional Integration and Development*, Washington, The World Bank, 2003, p. 212.

¹³⁰ R. BHALA, *op. cit.*, p. 576.

¹³¹ J. BHAGWATI, *Termites in the Trading System, How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, New York, Oxford University Press, 2008, p. 52.

Expliquons cette dernière assertion: dans l'occurrence où les parties contractantes d'un accord d'intégration régionale n'adoptent pas de décisions de protection commerciale parmi elles, il en résultera une promotion de la libéralisation du commerce. En réalité, l'on pourrait aller plus loin et soutenir que c'est un privilège en comparaison au régime multilatéral actuel qui les permet moyennant la satisfaction de certaines exigences. Toutefois, et c'est en cela que réside l'inconvénient, il est probable qu'il en résultera des conséquences à l'égard des Etats non signataires de l'accord : ils auront l'intention de profiter également dudit privilège en intégrant la convention préférentielle. La conséquence sera la suivante : leur intention de continuer une politique d'ouverture multilatérale des échanges sera devenue anémique.

Pour concrétiser notre propos, voici l'exemple paradigmatique des Etats-Unis : l'accès « *au marché américain est relativement ouvert vis-à-vis des pays tiers en terme de barrières tarifaires relatives au traitement de la nation la plus favorisée, mais pas au niveau des mesures de défense commerciale qui sont leurs principaux instruments pour contrôler l'accès à leur marché* »¹³². Dans l'occurrence où les Etats-Unis déclaraient dans leurs discussions, afin d'instaurer des accords d'intégration régionale avec d'autres Etats, de ne plus mettre en pratique ces décisions, l'intention des Etats en question à prendre part au développement de la libéralisation multilatérale serait nettement atténuée¹³³.

§7. Le remplacement du contexte multilatéral par un contexte régional :

Les échecs « *de l'OMC favorisent la prolifération des accords de libre-échange* »¹³⁴.

Les accords d'intégration régionale, de par leur attrait actuel pour de nombreux pays, commencent à devenir si importants commercialement parlant qu'il serait probable que dans un futur assez proche, ils prennent la place de véritable enceinte de négociations : il n'y aurait plus seulement les règles commerciales internationales provenant de cycles de négociations commerciales multilatérales (NCM) – d'ailleurs celles-ci auraient *de facto* perdu leur importance -, il y aurait surtout un nombre incalculable de règles commerciales régionales –

¹³² M. SCHAEFFER, « Ensuring that regional trade agreements complement the WTO system: US unilateralism a supplement to WTO initiatives ? », *Journal of International Economic Law*, 2007, pp. 590 à 591.

¹³³ M. SCHAEFFER, *ibidem*, pp. 590 à 591.

¹³⁴ J.-M. SIROËN, « Evolution récente des accords régionaux », 10 septembre 2004, p. 2, disponible sur <http://www.dauphine.fr/siroen/acr.pdf>, consulté le 8 mai 2013.

cf. phénomène du « *spaghetti bowl* » - qui proviendraient de multiples cycles de négociations commerciales régionales que nous pourrions désigner par l'acronyme « NCR ».

D'où viennent ces dangers ? D'abord, les conventions préférentielles recèlent la potentialité de se séparer du système commercial multilatéral pour ce qui est des « nouveaux secteurs » - compétition économique, environnement, marchés publics, etc.

Rappelons que ces secteurs ne sont pas pris en compte par l'OMC : c'est pourquoi, certains pays ont choisi la perspective régionale car au sein de celle-ci il y a beaucoup moins de difficultés pour traiter ces questions. C'est ce que la doctrine économique appelle les « accords OMC-plus ». Ceux-ci sont désormais perçus comme servant de « *laboratoire institutionnel* »¹³⁵ : on pourra en effet utiliser leurs avancées comme points de départ pour les prochaines conventions multilatérales au sein des secteurs concernés. Cependant, n'oublions pas qu'il faut une intention de donner un nouvel élan aux NCM sur ces thématiques. Quelle est alors la menace ? Elle consiste dans le fait que puisque les conventions OMC-plus étant plus efficaces dans leurs résultats obtenus que ceux obtenus par les NCM, les parties contractantes de l'OMC préféreraient négocier au sein de ces ACR qu'au sein des cycles de NCM. Par conséquent, les cycles de NCM n'existeraient plus que comme des options par défaut pour des progrès dans les nouveaux secteurs, à utiliser lorsque les conventions OMC-plus ne donnent pas les résultats escomptés – au sein desdits secteurs - par leurs parties signataires¹³⁶.

Ensuite, les conventions auxquelles sont parties contractantes uniquement les Etats industrialisés sont, elles aussi, potentiellement néfastes pour le développement du régime consacré par l'OMC : les ACR équivalent à la moitié des échanges internationaux. Seules « *les relations entre pays développés [d'une part et les relations] entre pays développés et certains pays émergents [d'autre part,] sont encore régulées sur base du principe de la nation la plus favorisée. La signature d'accords Nord/Nord, par exemple la zone de libre-échange Etats-Unis – Australie, va donc encore réduire le rôle de l'OMC comme lieu de négociations* »¹³⁷.

¹³⁵ Y. ECHINARD et L. GUILHOT, « Le 'Nouveau Régionalisme' – De quoi parlons-nous ? », *AFRI*, 2007, vol. VIII, pp. 782 à 783.

¹³⁶ M. MASHAYEKHI, T. ITO et L. PURI, *op. cit.*, pp. 6 à 7.

¹³⁷ M. MASHAYEKHI, T. ITO et L. PURI, *ibidem*, pp. 6 à 7.

Le foisonnement des accords d'intégration régionale menace dès lors d'engendrer une indifférence de plus en plus marquée à l'égard du système commercial multilatéral. Il serait probable qu'il en résulte l'apparition du comportement du « *forum shopping* » entre le régime de l'OMC et celui des accords d'intégration régionale. Ces derniers seraient alors employés comme des enceintes de négociation privilégiées « *tant dans les domaines traditionnels, puisque les Etats membres peuvent dépasser le seuil commun fixé par l'OMC, que dans les nouveaux domaines comme l'environnement ou les normes de travail* »¹³⁸. Les NCM de l'OMC n'équivaldraient plus qu'à une peau de chagrin étant donné qu'il n'y aurait plus qu'un petit groupe de secteurs assurés uniquement par l'organisation comme le règlement des différends commerciaux¹³⁹.

Si le tableau que nous venons de brosser se réalisait, il est probable qu'un phénomène extrêmement nocif pour le commerce mondial apparaîtrait : la « *judiciarisation de l'OMC* »¹⁴⁰. Expliquons la présente assertion : il y a de grandes chances que les Etats industrialisés ressentent l'envie d'instrumentaliser l'ORD afin de libéraliser les échanges internationaux¹⁴¹. Peut-être malgré tout, que s'il y a péril en la demeure de l'OMC, ce péril est en réalité moins grave : en effet, certains auteurs de la doctrine économique sont d'avis que le problème qui nous occupe est plutôt que les sanctions consacrées par le « système judiciaire » de l'OMC en cas d'infraction aux conventions multilatérales ne sont pas profitables aux PVD. En effet, ces derniers n'ont pas les moyens de « *suspendre des concessions commerciales ou d'imposer des mesures de rétorsion aux pays développés* »¹⁴².

§8. Les conséquences négatives voire désastreuses des ACR pour les PVD :

Nous venons de mettre en lumière les avancées que les conventions préférentielles engendrent dans les secteurs traditionnels ainsi que leur caractère OMC-plus au sein des nouveaux secteurs. Nous l'avons dit, il en résulte une « institutionnalisation » des relations commerciales parmi les parties contractantes au détriment des fondements du système commercial multilatéral.

¹³⁸ M. MASHAYEKHI, T. ITO et L. PURI, *ibidem*, pp. 6 à 7.

¹³⁹ Le règlement des différends est l'une des grandes fonctions d'administration de l'OMC. C'est un mécanisme remarquable et remarqué, un mécanisme exceptionnel voire unique.

¹⁴⁰ J. BIZET, *op. cit.*, pp. 64 à 66.

¹⁴¹ J. BIZET, *ibidem*, pp. 64 à 66.

¹⁴² M. RAINELLI, *op. cit.*, 2007, p. 19, n° 341.

Cependant, un autre effet négatif de l'instauration d'un ACR est l'abandon de souveraineté dans le chef d'un PVD, conséquence très importante pour un Etat à double titre : d'un point de vue juridique, l'Etat est lié par l'accord qu'il a conclu et ne peut pas y déroger sauf dans les limites de cet accord ; d'un point de vue symbolique, l'Etat n'est plus entièrement libre de son destin.

Au sein d'une convention préférentielle, surtout une convention préférentielle à laquelle des Etats industrialisés et des Etats peu industrialisés sont membres, les PVD doivent respecter la lettre de la convention : plus ladite convention est exigeante, plus la marge de manœuvre des PVD est petite. Par voie de conséquence, cela amoindrit « *leur capacité à choisir les instruments de leur développement national - subsides, politiques industrielles, protection de secteurs sensibles, (...)* »¹⁴³, etc.

Quel est le problème ici ? Le système commercial multilatéral tolère l'emploi de quelques-uns des outils précités selon la réunion de certaines conditions ou bien les prohibent. Or dans une convention préférentielle, il est facilement envisageable que les PVD disposent d'une marge de manœuvre encore plus anémique que dans le système commercial multilatéral : par conséquent, les pays industrialisés dominent la conclusion de la convention préférentielle au détriment des PVD¹⁴⁴. Ainsi, à titre d'illustration paradigmatique, l'Argentine et le Brésil n'ont pas voulu intégrer une « ZLE des Amériques » proposée par les Etats-Unis : on ne joue pas avec la souveraineté des Etats, même, et plus encore devrions-nous souhaiter, si nous sommes en présence de PVD. Cependant, le poids des économies de l'Argentine et du Brésil au sein des échanges mondiaux et de leur véritable « pouvoir de négociation » sont tels que l'on peut considérer ce refus comme une exception confirmant la règle. La majorité des autres PVD ne possède qu'une faible force de négociation : par conséquent, entrer dans une convention préférentielle avec les Etats-Unis signifie *de facto* l'infliction du phrasé de ladite convention par les Etats-Unis¹⁴⁵. Ainsi, la majorité des PVD se trouverait dans un état involontaire de « satellisation ».

Un autre problème tout aussi grave est à mentionner : les compétences administratives des représentants des PVD sont, dans la majorité des conventions préférentielles qu'ils

¹⁴³ M. MASHAYEKHI, T. ITO et L. PURI, *op. cit.*, pp. 6 à 7.

¹⁴⁴ M. MASHAYEKHI, T. ITO et L. PURI, *ibidem*, pp. 6 à 7.

¹⁴⁵ F. ABBOT, *op. cit.*, p. 578.

s'apprêtent à contracter, bien inférieures à celles des représentants des Etats industrialisés. De fait, il leur est très ardu de traiter des normes propres à chaque convention préférentielle. Ainsi, les PVD ne jouent pas à armes égales dans les négociations précédant la conclusion d'une convention préférentielle : la conduite de négociations « *régionales ou bilatérales engendre en effet un détournement inévitable de ressources aux dépens des efforts multilatéraux potentiellement plus avantageux* »¹⁴⁶.

Un dernier problème est que le foisonnement des accords d'intégration régionale peut susciter aux PVD la peur de la diminution de leurs privilèges. De fait, les PVD qui avaient auparavant contracté des ACR avec les Etats industrialisés se méfient de la signature d'ACR distincts entre Etats industrialisés et d'autres PVD. Pourquoi une telle méfiance ? Parce que plus les économies des Etats industrialisés sont ouvertes, « *plus la concurrence y sera féroce entre pays du Sud* »¹⁴⁷. Ainsi, un ACR est positif pour tout PVD, toutefois son foisonnement recèle la potentialité de leur constituer un inconvénient majeur.

§9. Les ACR favorisent uniquement les économies nationales de leurs parties signataires :

De fait, celles-ci n'ont pas à partager les avantages octroyés dans le cadre d'un ACR aux Etats non participants et surtout pas à les partager avec les Etats constituant leurs concurrents commerciaux.

Cet argument avancé par certains auteurs¹⁴⁸ de la doctrine économique constitue l'essence même d'un levier en faveur du protectionnisme créé par le régionalisme. Ces auteurs avancent que le domaine matériel assez intégratif de l'UE pourrait constituer un exemple dudit argument dans le futur.

§10. Les inconvénients liés à la CNPF et ceux de l'intégration dans le système commercial multilatéral en place :

Rappelons que la philosophie de cette clause est de supprimer toute discrimination entre parties contractantes et de faire que chacune d'elles mette en œuvre un régime égalitaire

¹⁴⁶ F. NICOLAS, « Le régionalisme commercial en 2006 – Quelle réalité, quels dangers ? », *AFRI*, 2007, vol. VIII, p. 803.

¹⁴⁷ F. NICOLAS, *ibidem*, p. 803.

¹⁴⁸ Voy., par exemple, J. BHAGWATI, *op. cit.*, p. 75.

à l'égard de l'ensemble de ses interlocuteurs commerciaux. Elle avait aussi un autre but : garantir la mise en œuvre des conventions commerciales multilatérales ainsi que leurs implications en prohibant la signature ultérieure d'ACR.

Malheureusement, il arrive que la mise en pratique de la CNPF ait pour résultat que le niveau de libéralisation des échanges internationaux voulu ou possible soit amoindri¹⁴⁹. De fait, une frange de la littérature économique estime que l'emploi de la CNPF a préjudicié des territoires qui représentaient par essence un espace géographique de relations commerciales. A titre d'illustration, la surface géographique sur laquelle s'étendait l'ancien Etat d'Autriche-Hongrie a été soumis à une forte politique de libre-échange conséquemment à son dépeçage¹⁵⁰.

Si le comportement du *free ride* constitue un inconvénient de la CNPF qui pénalise un certain nombre d'Etats après avoir accédé au régime commercial multilatéral actuel, celui-ci n'est pas le seul : dans les décennies récentes, le système commercial multilatéral en place s'est initié à traiter des enjeux non économiques lors de ses NCM et a « *favorisé la signature d'accords développant des standards et des normes pour ses pays membres* »¹⁵¹. Quel en est l'effet négatif ? C'est que le système commercial multilatéral en place ne peut plus garantir des profits égaux dans le chef de toutes ses parties contractantes. Ainsi, les Etats qui ne sont pas encore parties contractantes de l'OMC n'ont plus d'incitant pour vouloir y accéder.

Il y a également un problème plus pratique qui s'impose aux Etats membres de l'OMC : l'augmentation du coût des « *contre-mesures à l'égard de dispositions discriminatoires* »¹⁵² des ACR.

Enfin, il y a le problème de l'incertitude des résultats obtenus par les accords OMC et souvent le problème que ceux-ci sont moins efficaces que les ACR – celui-ci est un problème relié aux « *effets de distribution des accords OMC* »¹⁵³. Expliquons cette assertion : au moment de l'*Uruguay Round*, un nombre déterminé de parties contractantes à l'OMC a compris que les accords conclus au sein de l'organisation ne profitaient pas toujours à

¹⁴⁹ J.-M. SIROËN, *La régionalisation de l'économie mondiale*, op. cit., p. 68.

¹⁵⁰ Voy. pour des détails supplémentaires sur le sujet M. MAUREL, *Régionalisme et désintégration en Europe centrale et orientale*, Paris, CNRS Editions, 1998.

¹⁵¹ J.-M. SIROËN, *La régionalisation de l'économie mondiale*, op. cit., p. 76.

¹⁵² J.-M. SIROËN, *ibidem*, p. 76.

¹⁵³ J.-M. SIROËN, *ibidem*, p. 76.

l'ensemble des parties contractantes de l'organisation. La majorité des PVD, en raison d'un manque d'informations sur le sujet, ne s'en rendit compte qu'ultérieurement. Voilà donc une autre raison explicitant pourquoi depuis l'*Uruguay Round*, les pays ne voulant pas subir l'incertitude - et les effets potentiellement négatifs qui en résultent – des conventions conclues au sein de l'OMC, préfèrent devenir des parties signataires de conventions plus efficaces économiquement parlant, c'est-à-dire surtout d'ACR.

Section 3. Pistes de solution :

§1. Propos liminaires :

Nous allons nous atteler dans cette section à trouver quelques aspects des ACR à promouvoir pour que l'OMC puisse les utiliser pour sortir de son caractère de levier du protectionnisme. Nous commencerons cependant par exposer quelques améliorations qui pourraient être apportées au système commercial multilatéral mis en place par l'OMC.

§2. Les pistes en tant que telles :

— Il faut d'abord que l'OMC regagne une meilleure considération de la part des opinions publiques internationales.

L'OMC rencontre un problème d'image, surtout au sein des Etats industrialisés, diminuant ainsi la latitude d'action possédée par leurs pouvoirs exécutifs respectifs.

Renseigner les citoyens de manière beaucoup plus importante à propos des avantages et des désavantages concrets résultant de la politique de libre-échange constituerait un premier pas. Un deuxième pas pourrait être franchi si les pouvoirs législatifs – pouvoirs possédant la légitimité populaire - ainsi que les ONG participaient de manière plus importante et plus efficacement audit système pour surveiller les décisions prises dans le cadre de l'OMC : le déficit démocratique serait ainsi comblé, l'organisation plus légitime et moins opaque. Pour ce qui est des PVD, l'organisation et les normes qu'elle crée sont à l'heure actuelle toujours perçues comme des outils utilisés par les Etats industrialisés pour les exploiter. Les PVD se demandent ainsi si le droit de l'OMC est un vrai droit. Dans ce but, une amélioration des compétences d'expertise des PVD leur serait providentielle pour leur montrer quels sont les profits qui pourraient être engendrés par la fin positive d'un cycle de NCM.

— Il faut ensuite accroître l'aide technique en faveur des PVD¹⁵⁴: appliquer les obligations résultant de la conclusion d'un cycle de NCM n'est pas gratuit. Cette application est d'autant moins gratuite dans le chef des PVD qu'ils ne possèdent que des moyens très limités. L'aide technique qui leur serait octroyée par les Etats industrialisés – « *construction d'infrastructures, formation des fonctionnaires* »¹⁵⁵ – constitue par voie de conséquence un soutien primordial mais aussi un moyen d'influence très important pour persuader les PVD des profits qu'engendre la politique multilatérale de libre-échange¹⁵⁶.

— Augmenter la portée du champ d'application *rationae materiae* des normes instaurées par le régime de l'OMC constitue notre troisième proposition de réforme: la plupart des accords d'intégration régionale concerne de près ou de loin les « nouveaux secteurs » non pris en compte par le champ d'application *rationae materiae* des conventions de l'organisation. Il est donc primordial de multilatéraliser les « nouveaux secteurs ». Dans la même veine, le retrait des « *questions de Singapour - investissement, concurrence - à la veille de la Conférence de Hong-Kong constitue sans conteste un pas en arrière dommageable et illustre la difficulté qu'ont les Etats membres à renoncer à leur liberté dans ces domaines. L'échec de l'AMI [Accord multilatéral sur l'investissement] en est un autre exemple* »¹⁵⁷.

— Il faut supprimer les divergences présentes au sein des normes d'origine préférentielles : en effet, ces dernières sont désavantageuses pour les échanges internationaux et créent des effets de « détournement de commerce » (*trade diversion*). Ainsi, il est indispensable de mettre en place une réglementation multilatérale afin d'obtenir un emploi aisé et conforme au sacro-saint principe de non-discrimination desdites normes d'origine. C'est en substance ce que déclarait le Directeur général de l'OMC alors en fonction, Pascal Lamy : l'harmonisation « *de règles d'origine qui soient simples, faciles à appliquer et non restrictives, entre les différents accords commerciaux régionaux, simplifierait les conditions commerciales et contribuerait beaucoup à la transparence* »¹⁵⁸. Cependant, il était pessimiste sur la question :

¹⁵⁴ J. BIZET, *op. cit.*, pp. 81 à 83.

¹⁵⁵ J. BIZET, *ibidem*, pp. 81 à 83.

¹⁵⁶ J. BIZET, *ibidem*, pp. 81 à 83.

¹⁵⁷ J. BIZET, *ibidem*, pp. 81 à 83.

¹⁵⁸ P. LAMY, « Accords régionaux : le ‘‘ piment ‘‘ dans le ‘‘ curry ‘‘ multilatéral », *Discours devant la Confédération des industries indiennes*, à Bangalore, 17 janvier 2007, disponible sur http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl53_f.htm, consulté le 6 mai 2013.

un travail « *intense continue d'être mené sur cette question, mais, pour être franc, sans résultats significatifs pour les Membres* »¹⁵⁹.

— Il nous paraît évident que les règles juridiques permettant la constitution d'accords d'intégration régionale devraient être réécrites : nous faisons ici allusion surtout au fameux article XXIV du GATT – et en ce qui concerne les services, nous faisons allusion à l'article V de l'AGCS. Le Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV a été adopté, néanmoins les exégètes n'en sont guère avancés.

Arrêtons-nous sur ce point pour montrer une fois de plus que nous ne sommes pas devant un problème théorique uniquement: un grand nombre d'ACR a pris la liberté d'inclure des dérogations capitales au domaine matériel de l'article XXIV et de son corollaire en matière de services : ce grand nombre d'ACR y a dérogé, par exemple dans le secteur agricole ou « *en imposant des règles d'origine discriminatoires à l'égard du commerce et de l'investissement étranger* »¹⁶⁰. Le comportement adopté est à l'heure actuelle de plus en plus étendu : il est donc temps d'agir vite.

Malheureusement, pour l'instant, seuls des projets concernant la procédure de notification des conventions préférentielles ne sont pas au point mort¹⁶¹ : ainsi, l'article XXIV constituant à lui seul un thème assez *touchy* politiquement restera encore longtemps flou. Les parties contractantes de l'OMC nageront encore une fois en eau trouble.

§3. Des ACR, oui, mais sous quelles conditions ?

Nous l'avons déjà mentionné, l'autorisation de pouvoir être partie d'un ACR était une condition *sine qua non* de l'existence de l'OMC. Ainsi, puisque les ACR sont inévitables, il convient de dégager quelques pistes de solution pour les engager dans une voie qui ne puisse pas servir de levier au protectionnisme.

Détaillons ces pistes.

¹⁵⁹ P. LAMY, *ibidem*.

¹⁶⁰ G.C. HUFBAUER et J.J. SCHOTT, *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, Institute for International Economics, 1994, p. 36.

¹⁶¹ Nos informations sur le sujet proviennent de http://www.wto.org/french/tratop_f/rulesneg_f/rulesneg_f.htm, consulté le 6 mai 2013 ; voy. « Goodbye Doha, Hello Bali », *The Economist*, le 8 septembre 2012.

— La situation pourrait s'améliorer si les ACR possédaient un régime uniformisé. De plus, cette hypothèse ne semble pas irréalisable : des ACR tels que l'APEC ont mis en place certaines « lignes directrices » pour tenter de mettre en parallèle leurs normes respectives. Toutefois, ces dernières souffrent d'un manque de précision caractérisé. Néanmoins, à titre d'illustration, l'APEC a mis en place des principes facilitant les « *High-quality RTAs* » qui possèdent des « aspects OMC-plus », qui mettent en avant l'accès au « *marché et le développement économique de leurs membres sans engendrer d'impact négatif sur les non membres ou encore [qui permettent] d'assurer l'accession aisée de futurs membres* »¹⁶².

— Une autre proposition que nous avançons est de faciliter les ACR « coopératifs ou ouverts » : leur unique but et efficacité est d'être créateur d'échanges et pas l'inverse¹⁶³. Ces ACR doivent constituer la deuxième meilleure action afin d'accroître la quantité des échanges et de la prospérité internationale. En outre, ils doivent consister en une solution provisoire et de courte durée pour que la politique de multilatéralisation reprenne son hégémonie le plus rapidement possible.

Le régionalisme coopératif est souvent décrit comme « *une politique commerciale qui vise à adopter une posture vers l'extérieur, en établissant une approche libérale des relations extérieures afin de respecter les règles multilatérales* » au profit de ses parties contractantes et des Etats non participants¹⁶⁴. Une frange de la littérature économique considère que le régionalisme coopératif met en place des stratégies dans le but de supprimer les entraves aux échanges dans une région, alors qu'il est inactif « *pour augmenter les barrières tarifaires extérieures vis-à-vis du reste du monde, ce qui veut dire qu'il est compatible avec le multilatéralisme. Il est ouvert dans le sens qu'il devrait davantage contribuer à la libéralisation générale que l'entraver par la discrimination* »¹⁶⁵.

Ce n'est pas tout, l'essence du régionalisme coopératif est de posséder une « candidature ouverte », *i.e.* des normes d'accès transparentes acceptant que n'importe quel Etat se conformant à ses critères devienne partie contractante de l'ACR. Il a également pour essence de posséder une « clause de non prohibition », *i.e.* une clause permettant aux parties

¹⁶² J.H. MATHIS, « The WTO Doha Round and Regionalism », *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 35, issue 4, décembre 2008, p. 299.

¹⁶³ M. SCHIFF et L.-A. WINTERS, *op. cit.*, p. 242.

¹⁶⁴ M. SCHIFF et L.-A. WINTERS, *ibidem*, p. 242.

¹⁶⁵ V. CABLE et D. HENDRESON, *Trade blocs ? The future of regional integration*, Washington, The royal institute of international affairs, 1994, p. 198.

contractantes de l'ACR de libéraliser unilatéralement, et aussi de « *réduire ses barrières externes à l'égard des non membres* »¹⁶⁶.

— La troisième piste de solution est la suivante : les accords d'intégration régionale devraient servir de « laboratoire institutionnel » pour le système commercial multilatéral. Ainsi, les normes obtenues pour régir les « nouveaux secteurs » seraient par la suite débattues, étudiées ainsi que mises en parallèle pour être prêtes à être soumises à l'attention des parties contractantes de l'OMC au moment d'un cycle de NCM. De cette manière, la mise en avant de normes qui ont déjà été appliquées avec succès dans le contexte d'un ACR recèle la potentialité de réchauffer les parties contractantes les plus frileuses.

— Enfin, les PVD doivent être plus autonomes et ne pas se laisser trop tentés par les ACR, particulièrement en ce qui concerne les ACR dans lesquels les parties contractantes sont exclusivement d'autres PVD. En effet, la clause d'habilitation - que nous avons exposée *supra* - leur octroie une immense et excessive marge de manœuvre : aussi longtemps que la réglementation de cette clause n'aura pas été révisée, il faudra que les PVD ne s'intègrent pas au sein de conventions préférentielles qui détournent les échanges immodérément.

Titre III – La répartition des richesses :

Chapitre I - Propos liminaires :

Comment le droit peut-il prendre en considération des inégalités de fait pour tenter de restaurer des égalités de droit?

Devant la rigueur des arguments juridiques et la réalité des relations commerciales internationales, il est intéressant d'analyser la question de la répartition des richesses telle que traitée par le système commercial multilatéral actuel, celle-ci pouvant constituer des terreaux favorables à l'engendrement de politiques protectionnistes.

¹⁶⁶S.-J. WEI et J.-A. FRANKEL, « Open regionalisation in a world of continental trade blocs », *National Bureau of Economic Research*, Working paper n° 5272, septembre 1995, p. 41.

Ainsi, comme le dit Amartya Sen, il est nécessaire de se demander « *si cette distribution des gains est juste ou acceptable, et non pas uniquement s'il existe des gains pour toutes les parties – ce qui peut être le cas pour de nombreuses configurations* »¹⁶⁷.

Chapitre II – Une répartition injuste des richesses :

La principale difficulté avec le libre-échange est la suivante: ce n'est pas parce qu'on produit plus de richesses que la richesse est mieux répartie.

Il est généralement accepté que le libre-échange a conduit à une augmentation de la richesse. Toutefois, la répartition de cette richesse pose problème - les pays industrialisés ont principalement profité de ce surplus de richesse. On ne peut pas attendre de l'économie de marché que les richesses seront bien réparties un jour.

Il faut donc faire une nette distinction entre le levier juridique qu'est le multilatéralisme, qui règle l'allocation des richesses - pour la création de richesses la plus efficiente possible -, et la question de la répartition de ces richesses.

Examinons maintenant la racine du problème.

L'organisation du commerce international, et en particulier le droit de l'OMC, se décline autour d'une idée centrale, rendre les échanges mécaniques, effaçant l'humanité qui produit ces biens. A partir du moment où on efface l'humanité se trouvant derrière la production, on évite de s'interroger sur la question. Il n'y a plus jamais culpabilisation : par exemple, le coût environnemental du transport de pommes néo-zélandaises est immense, mais on ne se pose plus de questions à ce sujet.

A titre informatif, le droit de la concurrence, lui, vise l'élimination des distorsions du marché¹⁶⁸.

Le système commercial multilatéral mis en place par l'OMC se situe donc en plein cœur d'une perspective néo-libérale, ne se souciant pas de l'origine du bien mais plutôt de sa qualité et de son prix. Les considérations sociales n'entrent alors pas en compte. C'est la vision reprise de la vision de la main invisible du marché qui considère que si on agit de façon

¹⁶⁷ A. SEN, « Mondialisation et justice sociale », *Le Monde*, 20 mai 2006, p. 1.

¹⁶⁸ Le droit de la concurrence est un droit qui est au service d'une économie où les prix doivent être fixés le plus mécaniquement possible, c'est-à-dire normalement sans intervention d'accords entre producteurs qui engendreraient une distorsion des prix.

égoïste, le monde en résultant sera meilleur. Si on adopte une position « neutre », il importe peu de savoir qui produit les objets - que ce soient des enfants ou des adultes, ... C'est l'approche néo-libérale.

En effet, on peut envisager un travail, une prestation de service, comme étant une marchandise, mais dans ce cas, une réduction de la demande devrait mener à une réduction des postes de travail. Cependant, lorsqu'on envisage le travail comme une marchandise, les considérations sociales disparaissent.

On peut opposer cette approche à celle qu'on adopte vis-à-vis d'œuvres d'art dans un musée, où on se dit que la connaissance de l'auteur permet de mieux appréhender l'œuvre.

Ainsi, on pourrait adopter une prise en compte plus humaine des échanges internationaux : on pourrait au contraire considérer que si, par exemple, des vêtements sont le produit du labeur d'enfants, on ne les mettra pas. Il y a nécessairement un moment où on sera plus enclin à se soucier des pays pauvres que d'autres, ou le contraire.

Ainsi, le système commercial multilatéral mis en place par l'OMC est libéral, néoclassique, et considère que tous les États se valent formellement, et que l'inégalité économique entre les nations n'est pas à prendre en compte en l'absence de critères pour ce faire. Dans cette optique, le libre-échange est la voie royale pour augmenter les richesses dans le monde, et il ne faut pas s'interroger sur les inégalités de répartition des richesses. Il y aura du chômage et des accroissements d'inégalités, mais c'est une condition regrettable qu'on ne peut pas modifier si on veut augmenter la masse de la richesse dans le monde. On se base pour ceci sur la distinction entre économie descriptive et économie normative.

L'économie descriptive met l'accent sur l'augmentation du total – étude visant à déterminer qui produit quoi de la manière la plus efficiente : elle se base sur l'idéal de l'*homo oeconomicus*, l'homme rationnel. L'homme rationnel est l'homme dont les choix sont déterminés par ses préférences et qui ne subit pas l'influence des autres agents – sauf phénomène de mode. Pour l'économie descriptive, les choix des agents économiques sont rationnels à condition qu'ils soient complets¹⁶⁹, et transitifs¹⁷⁰. L'économie normative quant à elle, met l'accent sur la redistribution des richesses créées. L'économie normative prend en

¹⁶⁹ C'est-à-dire qu'ils ne sont pas indifférents : l'agent économique ne dit pas « ça m'est égal entre le produit A et le produit B ».

¹⁷⁰ C'est-à-dire que si l'agent économique préfère le produit X au produit Y et qu'il préfère le produit Y au produit Z, il préfère le produit X.

compte l'« humanité » présente dans les relations commerciales, la situation de n'importe quel investisseur personne physique : elle se base sur le modèle du *bonus pater familias*, de l'homme « normalement prudent et diligent ».

Peut-on faire l'un sans l'autre - rechercher l'efficacité maximale sans s'interroger sur les conséquences -, ou faut-il penser les deux simultanément? Jusqu'à présent, le régime de l'OMC a opté pour la première hypothèse : nous pensons que c'est une erreur car on ne peut pas agir en droit comme si seule l'égalité mathématique importait.

En effet, la redistribution des richesses devient une question importante au vu du principe d'égalité proportionnelle¹⁷¹. A titre d'illustration concrète, la baisse des droits de douane constitue un avantage pour les pays développés – leurs entreprises peuvent exporter leurs biens sans devoir payer de taxe à l'entrée des marchés étrangers – mais constitue un désavantage pour les PVD, puisqu'il s'agit d'une de leurs sources principales de financement.

Qu'est-ce qui est en cause au final ? Ce sont les normes du système commercial multilatéral actuel. Si on s'interroge sur la validité substantielle d'une norme, plusieurs termes de comparaison peuvent être utilisés. Il s'agit notamment du concept d'égalité, permettant de faire un travail considérable, précisément parce que ce concept est au cœur de l'entreprise de justification des normes – Est juste ce qui est égal, dit Aristote dans l'*Ethique à Nicomaque*¹⁷². Ainsi, le principe d'égalité proportionnelle est très présent en droit: en cas de non-respect de ce principe, il y a de fortes chances que la norme soit considérée comme insuffisamment justifiée.

La difficulté réside dans l'appréciation de l'égalité entre deux situations: il faut trouver des choses qui sont, d'une manière pertinente, similaires à d'autres choses. Qu'est-ce qui est alors pertinent?

¹⁷¹ Un parallèle intéressant peut être fait en matière fiscale : l'idée de progressivité de l'impôt prend également en compte le principe aristotélicien de l'égalité proportionnelle.

¹⁷² ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*, trad. J. TRICOT, Paris, Vrin, 1990, vol. 6, p. 13.

Quelles sont précisément les inégalités dans la répartition des richesses ? Il y a en réalité deux genres d'inégalités. « *Le premier est que la richesse accumulée est très mal répartie entre les régions du monde et entre les Etats. A cet égard, le continent africain est certainement le plus grand oublié des bénéfices de la mondialisation (mais pourtant pas des entreprises qui exploitent ses ressources naturelles). Le second échec est que les gains de la mondialisation sont mal redistribués entre les citoyens d'un même Etat, même dans les pays riches. Deux arguments sont parfois avancés sinon pour justifier ces inégalités, du moins pour s'en excuser* »¹⁷³.

Le premier consiste dans le fait que les individus les plus défavorisés doivent prendre leur mal en patience : les effets bénéfiques de la mondialisation leur profiteront bien un jour. Selon nous cette assertion constitue un argument spécieux : les individus les plus défavorisés ne sont pas dans une situation d'égalité avec ceux qui en profitent et ce même dans le long terme : en effet, peut-être que les effets bénéfiques ne se feront sentir que dans deux générations et encore personne n'en est sûr¹⁷⁴.

Le second argument « *avancé est que la personne très défavorisée qui gagne deux dollars par jour grâce à la mondialisation des échanges est, tout compte fait, en meilleure situation que si elle n'avait rien gagné du tout* »¹⁷⁵. Ce second motif est avancé dans la « Parabole des ouvriers de la onzième heure envoyés à la vigne »¹⁷⁶. Qu'en ressort-il ? Il en ressort que la justice sociale est « *une question de comparaison entre des situations. Un salaire quelconque n'est donc pas juste, de manière absolue, mais relativement à d'autres situations comparables* »¹⁷⁷. Nous sommes une fois de plus devant la mise en œuvre du même principe : des situations similaires requièrent un traitement similaire ; pour ce qui est des situations dissimilaires, celles-ci requièrent un traitement dissimilaire¹⁷⁸. D'ailleurs, on a découvert de manière expérimentale que tant les animaux que les hommes exigent de recevoir la même chose – le même bien - que leur voisin, même si une part inférieure est plus avantageuse que de ne rien recevoir¹⁷⁹. L'aversion de l'injustice et « *l'exigence d'altruisme*

¹⁷³ P. COPPENS, « La fonction du droit dans une économie globalisée », *Revue Internationale de Droit Economique*, 2012, p. 289

¹⁷⁴ P. COPPENS, *ibidem*, pp. 289 à 290.

¹⁷⁵ P. COPPENS, *ibidem*, p. 290.

¹⁷⁶ Evangile de Matthieu, 20, 1-16.

¹⁷⁷ P. COPPENS, *op. cit.*, 2012, pp. 290 à 291. C'est nous qui soulignons.

¹⁷⁸ P. COPPENS, *ibidem*, p. 291.

¹⁷⁹ J. HEINRICH *et al.*, « In Search of *Homo oeconomicus* : behavioral experiments in 15 small-scale societies », *American Economic Review*, 1991, vol. 91, n° 2.

sont plus fortes chez les individus qui appartiennent à une communauté – elles pèsent en quelque sorte plus lourd dans la balance des raisons – que le calcul rationnel égoïste qui devrait signifier qu'un gain quelconque, même minime, est préférable à un 'statu quo' »¹⁸⁰.

Par conséquent, le second argument est aussi spécieux que le premier et il l'est peut-être encore davantage car en raison des nouvelles technologies d'information on est plus au courant de ce qui se passe loin de nos contrées industrialisées : l'on a donc une responsabilité accrue vis-à-vis des peuples défavorisés du fait de la connaissance de leur situation. Par conséquent, nous comprenons la véritable ruée vers l'or que représente l'immigration aux yeux des nationaux des PVD qui n'ont qu'un seul but : fuir leur état de victime des effets de la mondialisation.

Espérons que ces considérations rendront les dirigeants des Etats industrialisés ainsi que leur population meilleurs : une répartition plus juste des richesses mondiales en résultera.

¹⁸⁰ P. COPPENS, *op. cit.*, 2012, p. 291.

CONCLUSION :

« *Dulce bellum inexpertis* »¹⁸¹.

A)Propos récapitulatifs :

Après avoir défini en quoi consistait la doctrine du multilatéralisme et après en avoir exposé les fondements économiques et juridiques, nous avons mis en lumière sa remise en question actuelle.

Dans la veine de cette remise en question, nous avons défini une doctrine concurrente de celle du multilatéralisme mais néanmoins tolérée et engendrée par celle-ci : la doctrine du régionalisme. Nous en avons exposé les fondements juridiques ; nous en avons montré les conséquences en termes de politiques protectionnistes qu'elle pouvait potentiellement engendrer.

Au cours de ces deux périple multilatéraux et régionaux, nous avons également exposé les fondements du libre-échange puisque celui-ci constitue le pilier économique du système commercial actuel. Cela nous a amenés à comprendre les réactions protectionnistes face à la politique de libre-échange, ces réactions pouvant parfois même constituer une condition d'existence du libre-échange.

Enfin, nous avons pris conscience du réel besoin d'un monde plus juste tant en ce qui concerne le traitement des PVD dans leurs rapports commerciaux avec les pays développés qu'en ce qui concerne la question de la répartition des richesses.

Ces considérations nous amènent à conclure.

B) Epilogue :

Les pistes de solution que nous avons exposées *supra* nous paraissent indispensables à concrétiser si l'on veut que le système commercial multilatéral tienne le choc face à la crise économique de 2008 dans laquelle le monde est encore empêtré et pour donner au système commercial multilatéral l'éclat qui lui manque actuellement.

- i) Plus d'aide est à donner aux intérêts des PVD : en termes d'aide technique et de considération, de respect dans les rapports commerciaux internationaux et ce, plus

¹⁸¹ ERASME, *Collectanea adagiorum*, t. IV, Paris, 1500, adage n° 3001, p. 1978.

crucialement encore lors des NCM. En effet, même si les Etats développés souhaitent être égoïstes, il faut aider les PVD, puisque sinon, à moyen terme, les Etats développés en subiront les conséquences.

- ii) En outre, le champ d'application *rationae materiae* des normes instaurées par le régime de l'OMC doit être étendu pour prendre en compte les « nouveaux secteurs ».

Dans la même veine, il est aujourd'hui indispensable d'utiliser les conventions préférentielles véritablement comme « laboratoires institutionnels » afin d'utiliser la quintessence de leurs avancées dans les « nouveaux secteurs » lors des cycles de NCM.

- iii) Réformer l'article XXIV du GATT et les normes encadrant la création des accords d'intégration régionale est également indispensable. De cette réforme résultera premièrement une compétence plus importante de l'OMC pour surveiller la création desdits accords et deuxièmement une clarté des normes qui manquait jusqu'ici, les acteurs économiques pouvant difficilement orienter leurs actions dans l'incertitude et le flou.
- iv) Une autre solution est de promouvoir le régionalisme coopératif pour que l'entière des Etats concoure véritablement à une libéralisation multilatérale et non régionale des échanges. Ainsi, le système commercial multilatéral sera en mesure d'employer les ACR comme un levier au profit du multilatéralisme et du libre-échange.
- v) Enfin, un monde plus juste doit émerger au moyen d'une répartition véritablement juste des richesses de sorte que les politiques protectionnistes ne soient présentes que de manière infime et temporaire sur la planète. Partant, il est obligatoire d'opérer une meilleure répartition des richesses dans le monde. Nous suggérons à ce titre que soit créé un comité d'éthique au sein de l'OMC pour traiter adéquatement de la question. Cependant, il se peut que certains Etats – nous pensons surtout aux Etats développés – s'opposent à des avancées dans ce domaine. C'est ce que nous pressentons. Nous les engageons donc à adopter une

attitude plus altruiste sinon plus « *alter-égoïste* »¹⁸², ce qui signifie aider « *autrui pour éviter un mal plus grand que le coût de l'aide apportée* »¹⁸³.

Ainsi, nous ne verrons pas réapparaître des politiques protectionnistes comme celles des années 1930 : nous savons qu'elles nous ont menés à la plus grande guerre mondiale de tous les temps.

C) L'espoir fait vivre :

Pour conclure, il est souhaitable de mettre en exergue une ultime interrogation : Comment faire pour remettre le régime promu par l'OMC dans la voie du libre-échange ? Comment faire pour éviter que le multilatéralisme serve encore de levier au protectionnisme ?

Nous sommes conscients que la réponse concrète ne viendra surtout que du bon vouloir des parties contractantes à l'OMC ; or, en temps de crise, la solution classique est de prôner le protectionnisme. Cependant, les marchés des pays émergents croissent encore aujourd'hui de manière exponentielle. Par conséquent, ce n'est que de ces pays que pourra venir une nouvelle impulsion politique.

C'est d'ailleurs ce qu'a déclaré le presque ex- Directeur général de l'OMC, M. Pascal Lamy, le 15 mai 2013 en ces termes : « *90% de la croissance qui sera attribuée à l'Union européenne au cours des dix prochaines années trouvera sa source en dehors de l'Europe (...). Une interaction économique accrue avec les moyennes et grandes puissances, et en particulier les pays émergents, sera un atout majeur pour la croissance européenne* »¹⁸⁴.

C'est ici, que le ciel sombre sous lequel nous sommes pourra peut-être prochainement s'éclaircir : un nouveau Directeur général de l'OMC, M. Roberto Carvalho de Azevêdo, a été élu le 14 mai 2013 ; celui-ci vient d'un pays des BRICs – Brésil, Russie, Inde, Chine, - c'est-à-dire des nouvelles puissances émergentes. En l'occurrence il est brésilien. Celui-ci pourrait peut-être concrétiser l'une ou l'autre des pistes de solution que nous avons avancées. Il a quatre ans pour ce faire. Voilà qui pourrait bien sortir l'OMC de l'ornière et redonner un nouvel élan au cycle de Doha par la conférence du 3 au 6 décembre 2013 à Bali. Serions-nous tirés d'affaire ?

¹⁸² P. COPPENS, *op. cit.*, 2012 p. 286.

¹⁸³ P. COPPENS, *ibidem*, p. 286.

¹⁸⁴ P. LAMY, « L'interaction économique avec les pays émergents comme clé de la croissance en Europe », *Discours devant l'Institut Notre Europe*, à Bruxelles le 15 mai 2013, disponible sur http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl282_f.htm, consulté le 16 mai 2013.

BIBLIOGRAPHIE :

Législation :

Accord instituant l'Organisation Mondiale du Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997.

Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997.

Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 15 avril 1994, *M.B.*, 23 janvier 1997, Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV de l'Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce de 1994.

Convention de Vienne du 23 mai 1969 sur le droit des traités, *M.B.*, 25 décembre 1993.

Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, 30 octobre 1947.

Charte des Nations Unies, signée à San Francisco le 26 juin 1945, *M.B.*, 1^{er} janvier 1946.

Décision de l'OMC du 28 novembre 1979 (WT/L/4903), sur le « Traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement ».

Jurisprudence :

Rapport de l'Organe d'appel, *Communautés européennes — Conditions d'octroi de préférences tarifaires aux pays en développement*, WT/DS246/AB/R, adopté le 7 avril 2004.

Rapport de l'Organe d'appel, *Turquie - Restrictions à l'importation de produits textiles et de vêtements*, WT/DS34/AB/R, adopté le 22 octobre 1999.

Rapport de l'Organe d'appel, *Communautés européennes - Mesures communautaires concernant les viandes et les produits carnés (hormones)*, WT/DS26/AB/R ; WT/DS48/AB/R, adopté le 16 janvier 1998.

Rapport du Groupe spécial, *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes*, WT/DS27/R, adopté le 22 mai 1997.

Rapport du Groupe spécial, *Japon — Taxes sur les boissons alcooliques*, WT/DS8/R ; WT/DS10/R ; WT/DS11/R, adopté le 11 juillet 1996.

Doctrine :

En bibliothèque :

ABBOTT (F.-M.), *Law and policy of regional integration: the NAFTA and Western hemispheric integration in the World trade organization system*, Bruxelles, Kluwer Law International, 1995.

ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*, trad. J. TRICOT, Paris, Vrin, 1990.

AUTENNE (A.) et VAN HECKE-DE GHELLINCK (E.), *Analyse économique de l'entreprise*, Louvain-la-Neuve, 2012.

BERTHELOT (Y.), « Globalisation et régionalisation », *L'intégration régionale dans le monde, innovations et ruptures*, GEMDEV, Karthala, 1994, pp. 11 à 18.

BHAGWATI (J.), *Termites in the Trading System, How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, New York, Oxford University Press, 2008.

BHALA (R.), *Modern GATT Law*, Londres, Sweet & Maxwell, 2005.

CABLE (V.) et HENDRESON (D.), *Trade blocs ? The future of regional integration*, Washington, The royal institute of international affairs, 1994.

CARREAU (D.) et JUILLARD (P.), *Droit international économique*, 3ème éd., Dalloz, Paris, 2007.

CAZALA (J.), « Les renvois opérés par le droit de l'organisation mondiale du commerce à des instruments extérieurs à l'organisation », *Rev. b. dr. intern.*, 2005, pp. 527 à 558.

CONSTANT (K.) et al., *Les investissements directs étrangers : tendances et incidences*, Marseille, Université de la Méditerranée, 2010.

COPPENS (P.), « La fonction du droit dans une économie globalisée », *Revue Internationale de Droit Economique*, 2012, pp. 269 à 294.

COPPENS (P.), « État, marché et institutions », *Revue Internationale de Droit Economique* 2007/3, t. XXI, 3, pp. 293 à 316.

COTTIER (T.) et OESCH (M.), *International Trade Regulation Law And Policy In The Wto, The European Union And Switzerland. Cases, Materials and Comments*, Berne, Staempfli Publishers Ltd., 2004.

DAILLER (P.), DE LA PRADELLE (G.) et GHERARI (H.), *Droit de l'économie internationale*, Paris, Pedone, 2004.

DAMRO (C.), « The Political Economy of Regional Trade Agreements », *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, New York, 2006, pp. 23 à 42.

DEBLOCK (C.), « Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ? », *Cahiers de recherche – CEIM*, n°05 à 07, octobre 2005, pp. 3 à 27.

DEHOUSSE (F.), « Dix années d'OMC – Une tentative de bilan », *Rev. Fac. Dr. Liège*, 2006, pp. 85 à 94.

ECHINARD (Y.) et GUILHOT (L.), « Le 'Nouveau Régionalisme' – De quoi parlons-nous ? », *AFRI*, 2007, vol. VIII, pp. 782 à 783.

ERASME, *Collecteana adagiorum*, Paris, 1500.

FARELL (M.) *et al.*, *Global Politics of Regionalism: Theory and Practice*, New York, Pluto Press, 2005.

FLORY (T.), *L'OMC – Droit institutionnel et substantiel*, Bruxelles, Bruylant, 1999.

FRATIANNI (M.) et PATTISON (P.), « International Organisations in a World of Regional Trade Agreements : Lessons from Club Theory », *The World Economy*, Blackwell Publishing, vol. 24, 2001, pp. 333 à 358.

GARCIA (T.), « Faut-il changer l'organisation mondiale du commerce ? – Propos relatifs au rapport sur l'avenir de l'OMC », *Rev. gén. dr. intern. publ.*, 2005, pp. 665 à 679.

HEINRICH (J.) *et al.*, « In Search of *Homo oeconomicus* : behavioral experiments in 15 small-scale societies », *American Economic Review*, 1991, vol. 91, n° 1 à 15.

HUFBAUER (G.C.) et SCHOTT (J.J.), *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, Institute for International Economics, 1994.

JOHNSON (H.-G.), « Optimum Tariffs and Retaliation », *Review of Economic Studies*, 1953, n° 5 à 37.

JOVANOVIC (M.-N.), *The Economics of international Integration*, Nothampton, Edward Elgar Publishing, 2006.

LOUIS (S.), « Les aides nationales et communautaires à la culture, le droit européen de la concurrence et les règles de l'OMC », *Rev. Fac. Dr. Liège*, 2005, pp. 564 à 605.

LUFF (D.), *Le droit de l'Organisation mondiale du commerce – analyse critique*, Bruxelles, Bruylant, 2004.

MASHAYEKHI (M.), PURI (L.) et ITO (T.), « Multilateralism and Regionalism: the new interface », *Multilateralism and Regionalism The new interface*, New York, edited by M. MASHAYEKHI and T. ITO, 2005, pp. 1 à 22.

MATHIS (J.H.), « The WTO Doha Round and Regionalism », *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 35, issue 4, décembre 2008, pp. 297 à 300.

MAUREL (M.), *Régionalisme et désintégration en Europe centrale et orientale*, Paris, CNRS Editions, 1998.

NICOLAS (F.), « Le régionalisme commercial en 2006 – Quelle réalité, quels dangers ? », *AFRI*, 2007, vol. VIII, pp. 793 à 807.

PERRONI (C.) et WHALLEY (J.), « How severe is Global Retaliation Risk Under Increasing Regionalism ? », *American Economic Review*, mai 1996, n° 80 à 92.

RAINELLI (M.), *L'organisation mondiale du commerce*, Paris, La Découverte, 2011.

- RAINELLI (M.), « Doha : retour sur un échec », *Cahiers français*, La Documentation Française, 2007, pp. 15 à 20.
- REY (J.-J.) et DUTRY (J.), *Institutions économiques internationales*, 3ème éd., Bruxelles, Bruylant, 2001.
- RICARDO (D.), *Des Principes de l'Economie Politique et de l'Impôt*, trad. J. P. AILLAUD, Paris, 1819.
- ROESSLER (F.), *The Agreement establishing the World Trade Organization, in the Uruguay Round Results*, Bruxelles, College of Europe, 1995.
- ROIGNAN (A.-H.), *Les enjeux économiques internationaux – Les accords commerciaux régionaux*, Paris, Direction des Relations économiques extérieures, septembre 2003.
- ROUSSELIN (M.), « Le multilatéralisme en question : le programme de Doha pour le développement et la crise du système commercial multilatéral », *Cahiers de recherche politique de Bruges*, N°6/ Janvier 2008, pp 1 à 25.
- SCHAEFFER (M.), « Ensuring that regional trade agreements complement the WTO system: US unilateralism a supplement to WTO initiatives ? », *Journal of International Economic Law*, 2007, pp. 585 à 603.
- SCHIFF (M.) et WINTERS (L.-A.), *Regional Integration and Development*, Washington, The World Bank, 2003.
- SIROËN (J.-M.), *La régionalisation de l'économie mondiale*, 2^{ème} éd., Paris, La découverte, 2004.
- VAN DEN BOSSCHE (P.), *The Law and policy of the World Trade Organization*, 2ème éd., Cambridge, 2008.
- VIET (D.) et WATSON (W.), « Economic Analysis of Regional Trade Agreements », *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, 2006, pp. 1 à 40.
- VINCENT (P.), « Quel avenir pour l'Organisation mondiale du commerce après la Conférence ministérielle de Hong Kong », *Rev. Fac. Dr. Liège*, 2006, pp. 335 à 345.

VINER (J.), *The Customs Union Issue*, Washington, Anderson Kramer Associates, 1961.

WAREGNE (J.-M.), « L'OMC et la santé publique – L'après Doha », *C.R.I.S.P.*, 2003, pp. 5 à 51.

WEI (S.-J.) et FRANKEL (J.-A.), « Open regionalisation in a world of continental trade blocs », *National Bureau of Economic Research*, Working paper n° 5272, septembre 1995, pp. 31 à 76.

Article de presse :

SEN (A.), « Mondialisation et justice sociale », *Le Monde*, 20 mai 2006, pp. 1 à 2.

Sur le net :

BALDWIN (R.) et THORNTON (P.), *Multilateralising Regionalism : The WTO's next challenge*, VoxEU, 29 février 2008, disponible sur <http://www.voxeu.org/article/can-we-multilateralise-regionalism>, consulté le 5 mai 2013.

BIZET (J.), *Rapport d'information sur le déroulement des négociations à l'Organisation mondiale du commerce*, Sénat français, 2006, N° 423, p. 68, disponible sur <http://www.senat.fr/rap/r05-423/r05-4231.pdf>, consulté le 3 février 2013.

LAMY (P.), « L'interaction économique avec les pays émergents comme clé de la croissance en Europe », *Discours devant l'Institut Notre Europe*, à Bruxelles le 15 mai 2013, disponible sur http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl282_f.htm, consulté le 16 mai 2013.

LAMY (P.), « Accords régionaux : le ‘ piment ’ dans le ‘ curry ’ multilatéral », *Discours devant la Confédération des industries indiennes*, à Bangalore, 17 janvier 2007, disponible sur http://www.wto.org/french/news_f/sppl_f/sppl53_f.htm, consulté le 6 mai 2013.

LAMY (P.), « Managing Global Security : the Strategic Importance of Global Trade », *Discours à l'Institut international d'études stratégiques*, à Genève le 8 septembre 2007, disponible en anglais sur http://www.wto.org/english/news_e/sppl66_e.htm, consulté le 21 octobre 2012.

LASSUDRIE-DUCHENE (B.) et UNAL-KESENCI (D.), *L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée*, disponible sur <http://www.cepii.fr/francgraph/publications/ecomond/lepoinstsur/2002ch8.pdf>, consulté le 25 octobre 2012.

MONTESQUIEU, *De l'esprit des lois*, Paris, 1748, disponible sur http://classiques.uqac.ca/classiques/montesquieu/de_esprit_des_lois/partie_4/de_esprit_des_lois_4.html, consulté le 22 octobre 2012.

SIROËN (J.-M.), « Evolution récente des accords régionaux », 10 septembre 2004, pp. 1 à 7, disponible sur <http://www.dauphine.fr/siroen/acr.pdf>, consulté le 8 mai 2013.

SIROËN (J.-M.), « La régionalisation est-elle une hérésie économique ? », 1999, pp. 1 à 20, disponible sur <http://www.dauphine.fr/siroen/AFSP.pdf>, consulté le 27 octobre 2012.

YANAI (A.), « The Function of the MFN clause in the Global Trading System », mars 2002, pp. 1 à 18, <http://202.244.105.129/English/Publish/Download/Apec/1863ra0000006alg-att/1863ra0000006cgb.pdf>, consulté le 21 novembre 2012.

« Etats-Unis, pays émergents, le protectionnisme gagne du terrain », *Marianne*, 8 juin 2012, disponible sur http://www.marianne.net/Etats-Unis-pays-emergents-le-protectionnisme-gagne-du-terrain_a219421.html, consulté le 18 mai 2013.

http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/regfac_f.htm, consulté le 16 mai 2013.

http://www.wto.org/french/tratop_f/rulesneg_f/rulesneg_f.htm, consulté le 6 mai 2013.

http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm, consulté le 22 novembre 2012.

http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact3_f.htm, consulté le 25 octobre 2012.

<http://www.wto.org>.

TABLE DES MATIERES :

<u>INTRODUCTION :</u>	7
<u>Titre I – La doctrine du multilatéralisme :</u>	9
Chapitre I – De quoi s’agit-il ?	9
<u>Section 1.</u> Considérations générales :	9
<u>Section 2.</u> Un bref aperçu du respect des résultats des négociations commerciales :	12
<u>Section 3.</u> Quelles ont été les étapes historiques antérieures à la situation commerciale internationale actuelle?	13
Chapitre II – Piliers du multilatéralisme :	15
<u>Section 1.</u> Propos liminaires :	15
§1. Considérations générales :	15
§2. Conséquences économiques du multilatéralisme :	16
§3. Analyse de la théorie des avantages comparatifs (théorie économique):	17
§4. Justifications plausibles du protectionnisme :	23
<u>Section 2.</u> La clause de la nation la plus favorisée :	24
§1. Propos liminaires :	24
§2. Consécutions juridiques de la clause :	25
§3. Aspects de la clause :	25
§4. L’inconvénient de la clause : l’apparition du passager clandestin :	26
§5. Dérogations à la clause :	28

<u>Section 3.</u> Le corollaire de la clause de la nation la plus favorisée : la clause du traitement national :.....	29
§1. Principe :	29
§2. Concept de similarité mis en lumière par le concept de l'accordéon :.....	30
§3. Dérogations à la clause du traitement national :.....	33
§4. Rôle de la clause du traitement national comme pilier du principe de non-discrimination	34
<u>Section 4.</u> Principes essentiels régissant les « négociations commerciales multilatérales » des parties contractantes à l'OMC :.....	34
§1. Propos liminaires :.....	34
§2. Principe de réciprocité :.....	35
§3. L'association des principes de réciprocité et d'égalité de traitement :	35
Chapitre III - La remise en question actuelle du multilatéralisme :	36
<u>Section 1.</u> Propos liminaires :_.....	36
<u>Section 2.</u> Des parties contractantes trop nombreuses et trop hétérogènes :	36
<u>Section 3.</u> Perception des négociations commerciales multilatérales :	41
<u>Section 4.</u> Les problèmes majeurs du multilatéralisme : la preuve par les faits :	43
<u>Titre II – La doctrine du régionalisme :</u>	46
Chapitre I – De quoi s'agit-il ?	46
<u>Section 1.</u> Propos liminaires :	46
<u>Section 2.</u> Le concept du régionalisme :	47
<u>Section 3.</u> Les bases juridiques pour une intégration régionale :	47
§1. Propos liminaires :	47
§2. Régime général pour les marchandises :	48
§3. L'article V de l'AGCS :	51
§4. La clause d'habilitation :	51

§5. Les dérogations constituant les piliers des accords d'intégration régionale:	54
<u>Section 4. La surveillance des accords d'intégration régionale :</u>	55
Chapitre II : Les rapports entre le système commercial multilatéral et les accords d'intégration régionale.....	56
<u>Section 1 : Propos liminaires.....</u>	56
<u>Section 2 : Les conséquences protectionnistes induites par les ACR.....</u>	56
§1. Le phénomène du « <i>spaghetti bowl</i> » :.....	56
§2. Motifs politiques:	58
§3. Le retour au néoprotectionnisme :.....	59
§4. La création de « <i>forteresses économiques</i> » :.....	60
§5. La question des coûts de transaction :	61
§6.L'emploi des mesures de défense commerciale par les accords d'intégration régionale.....	62
§7. Le remplacement du contexte multilatéral par un contexte régional :.....	63
§8. Les conséquences négatives voire désastreuses des ACR pour les PVD :	65
§9. Les ACR favorisent uniquement les économies nationales de leurs parties signataires :	
§10. Les inconvénients liés à la CNPF et ceux de l'intégration dans le système commercial multilatéral en place :.....	67
<u>Section 3. Pistes de solution :</u>	69
§1. Propos liminaires :	69
§2. Les pistes en tant que telles :	69
§3. Des ACR, oui, mais sous quelles conditions ?.....	71
<u>Titre III – La répartition des richesses :.....</u>	73
Chapitre I - Propos liminaires :.....	73
Chapitre II – Une répartition injuste des richesses :.....	74
<u>CONCLUSION :.....</u>	79

<u>BIBLIOGRAPHIE :</u>	82
<u>TABLE DES MATIERES :</u>	89
<u>ANNEXES :</u>	93

ANNEXES

ANNEXE 1

Structure des Accords de l'OMC :

Il y a trois types d'annexes à l'accord OMC: les règles substantielles, et ensuite deux parties sur les règles procédurales.

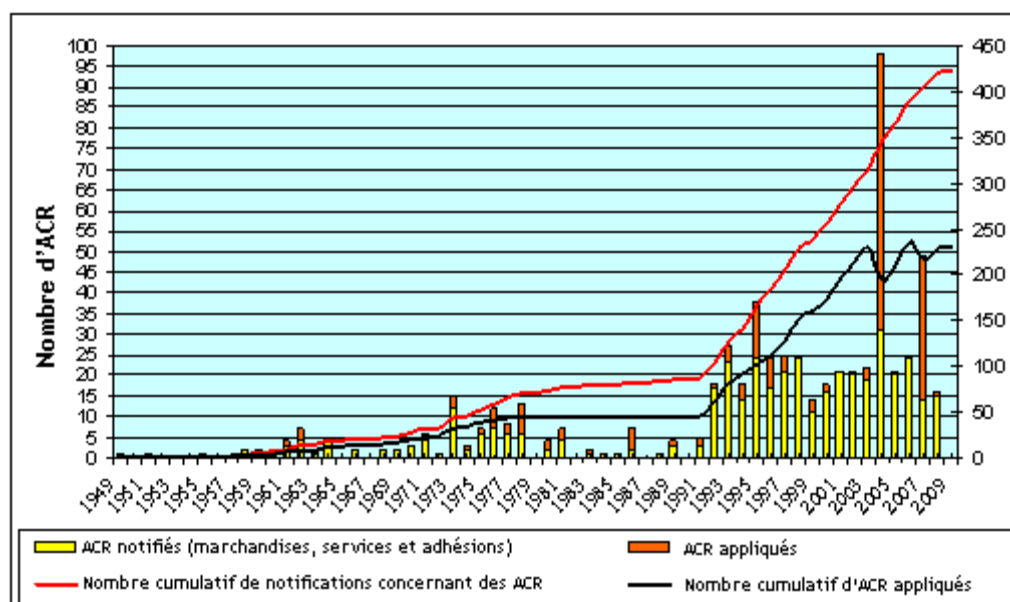
L'OMC examine parfois les politiques commerciales des Membres et suggère des améliorations.

L'annexe 1 est constituée de trois types d'accords, pour les trois grands piliers de l'OMC: les marchandises, les services et la propriété intellectuelle.

Accords OMC					
Annexe 1 [accords substantiels]			Annexe 2	Annexe 3	Accords commerciaux plurilatéraux
1A. Marchandises	1B. AGCS (AGCS) + engagements	1C. ADPIC (TRIPS)	Mémoire d'accord sur le règlement des différends (MRD – DSU)	Mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC – TPRM)	Accords qui par dérogation au principe de l'engagement peuvent n'être acceptés que par certains Membres (marchés publics et aéronefs civils).
GATT 1994 + engagements (avec taux exacts de droits de douane)					
Autres accords: SPS, OTC, AD, SMC, SG, AA, (ATV), ...					

ANNEXE 2

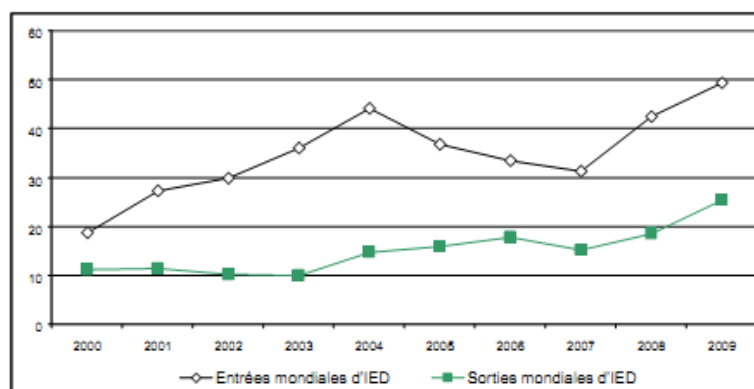
Diagramme proposé par l'OMC illustrant l'augmentation du nombre des accords d'intégration régionale au cours des soixante dernières années.



http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/regfac_f.htm, consulté le 16 mai 2013.

ANNEXE 3

Figure 3
**La part des pays en développement et des pays en transition
dans les entrées et les sorties mondiales d'IED, 2000-2009**
(En pourcentage)



Source: CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2010*.

In A. AUTENNE et E. VAN HECKE-DE GHELLINCK, *Analyse économique de l'entreprise*, Louvain-la-Neuve, 2012, p. 105.