

Louvain School of Management

Le commerce international du vingtième siècle à nos jours.

Les effets de l'essor des pays en développement.

Auteur : Agnese Ferrucci
Promoteur(s) : Nathalie Gilson
Année académique 2019-2020
Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée

Résumé.

Jusqu'en 1990, les pays développés (PD) disposaient d'une puissance hégémonique sur le commerce international. Les années 90 ont marqué un tournant en raison de l'essor des pays en développement (PED). En effet, ces pays représentent une part croissante des échanges internationaux. En outre, ils sont désormais capables d'assurer la défense de leurs intérêts au sein de l'organisation mondiale du commerce (OMC). L'objet de ce mémoire est de présenter les problématiques qui en résultent sur les relations commerciales internationales puis de proposer des solutions pour les résoudre.

Cette nouvelle situation remet en question le leadership des PD et engendre des dissensions croissantes entre les deux pôles de développement. Cela provoque une sévère crise du multilatéralisme. Ainsi, l'OMC semble devenue inefficace depuis l'envol des PED. De nombreuses nations se détournent donc du processus de négociations multilatérales au profit d'accords commerciaux régionaux. Cet état de fait n'est pas sans conséquence. En effet, le cadre multilatéral se veut inclusif et prévoit la réciprocité. Il n'en est pas de même pour les accords régionaux. Dès lors, l'essor des PED crée un commerce discriminatoire basé sur les rapports de force et dans lequel l'enchevêtrement de règles limite les échanges commerciaux. Il n'est cependant pas impossible de sortir de cette situation si l'OMC procède à une réforme ambitieuse de son idéologie et de son fonctionnement.

Table des matières

Remerciements	6
Liste des abréviations	7
Introduction	8
Partie I : portrait du commerce international	10
Chapitre 1 : évolution du commerce des PED : statistiques descriptives	10
1) Marchandises	11
2) Services.....	14
3) Bilan global	14
Chapitre 2 : présentation des acteurs du commerce international.....	16
1) Le GATT et l'OMC	17
A. Le GATT.....	17
B. L'OMC (Organisation mondiale du commerce).....	21
C. Différences entre le GATT et l'OMC	27
Conclusion	27
Partie II : effets de l'essor des pays en développement	28
Chapitre I : dissensions entre les pays développés et les pays en développement.....	28
1) Agriculture	29
A. Accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay (AACU)	29
B. Négociations agricoles dans le cadre du cycle de Doha.....	34
C. Conclusion	37
2) Mesures non tarifaires	38
A. ADPIC et le cas particulier de l'accès aux médicaments	38
B. Normes de travail	43
C. Normes environnementales.....	46
3) Bilan global	49
Chapitre 2 : crise du multilatéralisme	51
1) Inefficacité de l'OMC depuis l'essor des PED	51
A. Auto-proclamation du statut de PED	51
B. Triangle d'or décisionnel de l'OMC	53
C. Priorité à l'objectif commercial : la libéralisation des échanges.....	57
D. Bilan global	59
2) Prolifération des accords commerciaux régionaux (ACR)	60
Chapitre 3 : propositions de réforme de l'OMC.....	64
1) Établissement de critères pour l'obtention du statut de PED et du TSD	64

2) Réforme du triangle d'or décisionnel de l'institution	65
A. Accroître la puissance du secrétariat	65
B. Accords plurilatéraux.....	65
3) Réflexion sur les effets néfastes du commerce international.....	66
4) Multilatéraliser le régionalisme.....	67
5) Bilan global	68
Conclusion	69
Bibliographie	72

Table des illustrations

Graphiques

Graphique 1 : part des pays en développement dans les exportations mondiales 1950 -2018 (en pourcentage)	11
Graphique 2 : la courbe environnementale de Kuznets.....	48

Figures

Figure 1 : l'Accord sur l'agriculture en résumé.....	30
Figure 2 : triangle d'or décisionnel de l'OMC.....	53

Tableau

Tableau 1 : principales différences entre le GATT et l'OMC.....	27
---	----

Remerciements

Avant tout, je tiens à remercier Madame Gilson, ma promotrice, pour son aide et ses nombreux conseils tout au long de l'écriture de ce mémoire.

Je remercie également ma famille pour son soutien sans faille.

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
AACU	Accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay
ACR	Accord commercial régional
ADPIC	Aspect des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain.
BRICS	Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud
CEE	Communauté économique européenne
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
DPI	Droits de propriété intellectuelle
EU	États-Unis
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IDE	Investissement direct à l'étranger
LO	Licence obligatoire
MGS	Mesure globale du soutien (synonyme de boîte orange)
MN	Multinationales
MNT	Mesures non tarifaires
MSS	Mécanisme de sauvegarde spéciale
NPF	Nation la plus favorisée
NCM	Négociation commerciale multilatérale
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMS	Organisation mondiale de la santé
ORD	Organe de règlement des différends
PD	Pays développés
PDD	Programme de Doha pour le développement
PED	Pays en développement
R&D	Recherche et développement
TSD	Traitement spécial différencié
UE	Union européenne

Introduction

Depuis l'accession de Donald Trump à la présidence américaine, la Chine et les États-Unis ne cessent de faire les gros titres de l'actualité économique en raison de leur guerre commerciale. Cette situation est à l'origine d'une inquiétude grandissante tant pour le citoyen lambda que pour les économistes. Si la personnalité du président de la première puissance économique mondiale a exacerbé le conflit commercial entre les deux nations, elle n'en est pourtant pas à l'origine. En réalité, il s'agit d'une des manifestations des tensions croissantes entre les pays en développement (PED) et les pays développés (PD) qui durent depuis plusieurs décennies (Jean, 2019).

Comprendre les relations économiques entre les deux pôles de développement nécessite d'étudier l'origine des tensions commerciales entre les économies développées et celles en développement. Il est donc utile d'explorer les conséquences de l'essor des PED sur le commerce international. Dès lors, ce mémoire naît d'une volonté de mieux appréhender l'actualité en remontant à l'époque où les tensions ont surgi.

L'objectif premier de cet écrit est d'analyser les conséquences de l'essor des PED depuis les années 90, sur le commerce international. Plus précisément, il s'agit d'étudier les effets de cette montée en puissance des économies en développement sur les relations commerciales entre PED et PD ainsi que sur l'institution en charge de libéraliser le commerce, l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Le second objectif de ce mémoire est de proposer des solutions permettant de renouer avec des relations commerciales sereines et mutuellement profitables pour les PED et pour les PD. Il est utile de préciser que l'intention de ce mémoire n'est pas d'être exhaustif, mais bien de présenter une vue globale des problématiques. En effet, la littérature semble présenter un vide à ce sujet. Ainsi, s'il y a pléthore d'ouvrages qui abordent des conséquences du développement des PED dans des domaines spécifiques, très peu d'entre eux offrent une perspective globale.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, la première partie du mémoire brosse le portrait du commerce international. Le but de cette partie est double. D'une part, prouver que les PED ont bien connu un essor sur la scène internationale depuis 1990. D'autre part, présenter les acteurs du commerce international, préambule nécessaire pour comprendre en quoi le développement des PED bouscule l'équilibre planétaire. La seconde partie plonge le lecteur dans le cœur du problème en explorant les conséquences de cet essor. Tout d'abord, elle met en évidence que ce phénomène a pour premier effet de créer des dissensions entre les deux pôles de

développement. Ce point présente les plus gros catalyseurs de conflit et les raisons pour lesquelles ils ont mené au blocage des négociations depuis près de vingt ans. Ensuite, elle s'intéresse à la crise du multilatéralisme qui en a découlé en étudiant les deux raisons pour lesquelles le multilatéralisme est dit en crise depuis les années 90 : l'inefficacité de l'OMC et la prolifération d'accords commerciaux régionaux (ACR). Enfin, elle présente les solutions envisageables tant pour renouer avec des relations commerciales sereines entre PD et PED que pour améliorer le bien-être global découlant du commerce international.

Partie I : portrait du commerce international

L'objectif de la première partie de ce mémoire est double. Son but premier, est de prouver que les PED ont bien connu un essor sur la scène internationale. En effet, avant d'entrer dans le vif du sujet, il semble pertinent de démontrer que cet essor est bien réel. Il s'agit donc de prouver que les PED ont vu leur part dans le commerce international évoluer positivement depuis la fin du siècle passé et que leur influence sur les négociations a augmenté au sein du GATT, devenu l'OMC. Le second objectif de cette partie est de présenter les acteurs du commerce international et plus particulièrement, l'institution qui se charge de sa libéralisation : l'Organisation mondiale du commerce. Cela est capital pour comprendre les problématiques résultant de l'essor des PED, développées dans la seconde partie du mémoire.

Chapitre 1 : évolution du commerce des PED : statistiques descriptives

Ce chapitre examine l'évolution des parts des PED dans le commerce depuis la création du GATT, et ce, pour montrer leur essor commercial qui améliore leur capacité de négociations. En effet, plus un pays ou un groupe de pays commerce avec l'extérieur, plus il pèse dans les négociations, car les autres ont besoin de ses produits et souhaitent jouir d'un accès majeur à son marché (Siroën, 2016).

Avant toute chose, il convient de préciser ce qu'est un PED. L'OMC n'en donne pas de définition. Cette institution internationale distingue toutefois trois catégories de pays : les PD, les PED et les pays les moins avancés (PMA). Seuls ces derniers sont définis en fonction de critères objectivables¹ établis par la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED). En ce qui concerne le statut de PED, les membres se l'attribuent eux-mêmes. Ce dernier leur donne droit à un traitement spécial différencié (Duboz & Houser, 2013). Le libre-choix de statut au sein de l'OMC sera plus amplement détaillé dans la seconde partie de ce mémoire.

Bien qu'il soit évident que les PED aient des situations économiques et sociales très disparates (OMC, 2013), le but ici, n'est pas de s'attarder sur celles-ci, ni de montrer les inégales répartitions des parts de marché d'exportations entre les PED, mais bien de présenter leur évolution en tant que groupe. Ce parti-pris résulte du fait que l'objectif de ce mémoire soit d'étudier les conséquences de la progression des PED pris ensemble.

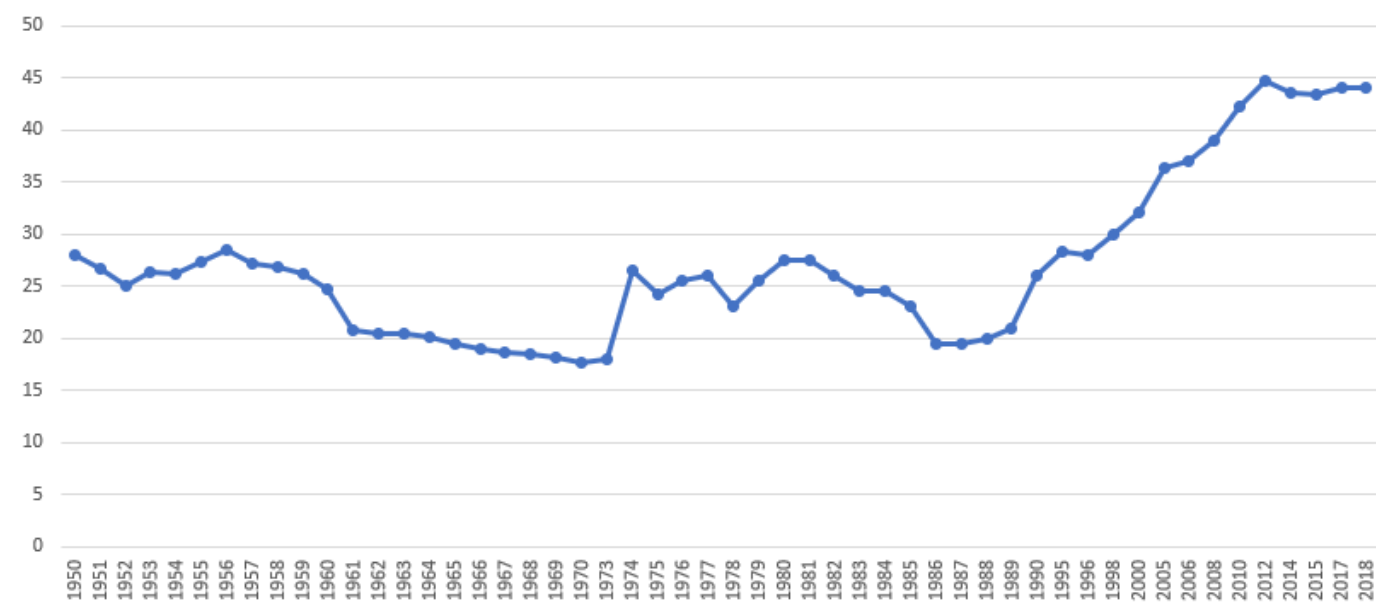
¹ Ces critères sont le niveau de revenu, le développement du capital humain et la vulnérabilité économique (Duboz & Houser, 2013).

Ce chapitre est divisé en trois sous-sections. La première section, axée uniquement sur le commerce de marchandises, permet une comparaison plus aisée de la part des PED dans le commerce international par rapport au début de la période analysée, lorsque le commerce international de services était marginal voire inexistant. La seconde section se focalise sur les services. La dernière partie dresse le bilan de la situation afin d'une part, de pointer les grandes évolutions et d'autre part, de comparer le commerce international de marchandises des PED avec celui des services.

1) Marchandises

Le graphique ci-dessous permet de visualiser les variations de la participation des PED dans les exportations mondiales de marchandises. Les différentes fluctuations sont détaillées à la suite de celui-ci.

Graphique 1 :
Part des pays en développement dans le commerce mondial 1950 - 2018 (en pourcentage).



Source : graphique réalisé par l'auteur grâce aux rapports de l'OMC sur le commerce mondial de 1950 à 2019.

Durant l'ensemble des trente glorieuses, soit de 1950 à 1973, les économies en développement n'ont cessé de perdre des parts dans le commerce international au profit des économies développées. Dans ses différentes publications de l'époque, le GATT a utilisé l'expression « pays exportateurs de produits de base » pour décrire les PED. Cela est dû au fait que jusque dans les années 70, ces pays produisaient presque exclusivement des produits alimentaires et des combustibles. Or, ces marchandises étaient moins demandées que les produits manufacturés, fabriqués massivement par les PD. Ainsi, les produits agricoles représentaient 60 % des exportations des économies en développement, les combustibles en représentaient environ 35 % et les produits manufacturés en représentaient moins de 5 % (Brasseul & Lavrard Meyer, 2016). Cela explique que, durant cette période, les recettes d'exportations des PED ont augmenté de 3,4 % par an en moyenne tandis que la part des PD ont augmenté de 7,3 % par an. Dès lors, la part des PED dans les exportations mondiales est tombée de 27,9 % en 1950 à 18 % en 1973 (GATT, 1950 à 1974).

Il est intéressant de noter qu'entre 1950 et 1973, les PED d'Amérique latine étaient les premiers exportateurs des PED en contribuant à 35 % des exportations totales des économies en développement. Ils devançaient les PED d'Asie et d'Afrique qui en détenaient chacun moins de 25 % et le Moyen-Orient qui représentait 15 % de celles-ci (GATT, 1950 à 1981).

Le choc pétrolier de 1973 a permis aux PED de rattraper une partie du retard pris sur les PD. En effet, grâce à la hausse considérable du prix du pétrole, ils ont vu leurs recettes de combustibles augmenter de manière substantielle (Fouquin, 1988). Cela leur a permis de passer à une participation dans les exportations internationales de 27,5 % en 1980, soit une augmentation de 9,5 points en à peine sept ans (GATT, 1973 à 1981). La croissance de leurs recettes d'exportations a favorisé le développement en leur permettant d'investir progressivement dans leur industrialisation (Cling, 1994).

Les années 80, parfois surnommées « la décennie perdue », ont marqué un renversement de situation par rapport à la décennie précédente (CNUCED, 2017). En effet, loin de continuer leur processus de rattrapage sur les PD, les PED ont perdu 1,5 points de part dans les exportations internationales. Cette dernière est passée de 27,5 % en 1980 à 26 % en 1990 (GATT, 1980 à 1991). Cela s'explique par deux phénomènes. Le premier est la baisse des importations de pétrole des économies développées et la diminution du prix de ces produits (GATT, 1986). Le second est la transition des PD vers une autosuffisance alimentaire qui réduit leurs besoins en importations de biens agricoles (Fouquin, 1988). Bien que cette période ait été

relativement sombre pour les PED, elle leur a permis de changer de stratégie d'industrialisation en passant, dans nombre d'entre eux, d'un processus d'industrialisation par substitutions des importations à une industrialisation basée sur les exportations (CNUCED, 2017). Cela portera ses fruits à partir de la décennie suivante. En outre, leur part dans les produits manufacturés a atteint 16 % des exportations totales de ces produits (Brasseul & Lavrard Meyer, 2016).

Il convient de remarquer que de 1950 à 1990, la part du commerce Sud-Sud² est restée constante et faible. En effet, elle a varié entre 9 % et 12 % (GATT, 1952 à 1990).

Les années 90 ont marqué le début de l'envol des PED. En effet, à partir de 1990, les parts des PED dans les exportations mondiales ont connu une tendance à la hausse, qui s'est poursuivie jusqu'en 2010. Ainsi, la part des économies en développement dans les exportations mondiales est passée de 26 % en 1990 à 44 % en 2010 (GATT/OMC, 1990 à 2011).

L'essor des PED est principalement le fruit de leur industrialisation. Ainsi, leur part dans les exportations de produits industriels est passée de 16 % en 1990 à 21 % en 2000 et à 40 % en 2010 (Brasseul & Lavrard Meyer, 2016). Pour gagner des parts de marché dans les exportations des produits manufacturés, ils ont exploité leurs avantages comparatifs dans les secteurs à haute intensité de main-d'œuvre tel que le textile. (Cling, 1994).

Par ailleurs, la part du commerce Sud-Sud a nettement augmenté. En effet, elle est passée de 11,9 % en 1995 à 23,2 % en 2010 (CNUCED, 2018).

Le développement du commerce des PED d'Asie est particulièrement notable (Cling, 1994). En effet, ces derniers ont atteint 30 % des exportations mondiales en 2010. À la même période, les PED du Moyen-Orient en représentaient 4 % et les PED d'Amérique du Sud et d'Afrique, seulement 2 % chacun (OMC, 2011).

Durant toute cette période, la Chine s'est particulièrement démarquée. En effet, alors qu'elle ne représentait que 1,4 % des exportations mondiales en 1985 (GATT, 1986), elle est devenue la première exportatrice mondiale en 2009 en détenant 14 % des exportations mondiales (OMC, 2010).

Depuis 2010, la part des PED et la part du commerce Sud-Sud dans les exportations internationales sont relativement stables (OMC, 2010 à 2019) ; elles sont respectivement de 44 % et de 12 % en 2018. En 2018 toujours, les PED d'Asie ont encore progressé, atteignant

² Dans la littérature, les PED sont également appelés pays du sud tandis que les PD sont appelés pays du Nord (OMC, 2013).

34 % des exportations mondiales. La part des PED d'Afrique et d'Amérique du Sud est restée constante (OMC, 2019).

De 1990 à 2018, la croissance annuelle moyenne des exportations de marchandises des PED a été environ trois fois plus forte que celle de leur PIB. Ainsi, ce dernier a connu une croissance annuelle moyenne de 2,1 % durant cette période tandis que les exportations de marchandises des économies en développement ont augmenté de 7,6 % par an en moyenne (CNUCED, 2020).

Il est intéressant d'observer ce qu'il en est pour les services.

2) Services

En ce qui concerne le commerce de services, les exportations des PED se sont accrues de manière concomitante à l'augmentation des exportations de marchandises. En effet, la part des PED dans le commerce mondial de services n'a jamais cessé d'augmenter depuis 1990. Ainsi, elle est passée de 18 % en 1990 à 34 % en 2018. Elle a donc pratiquement doublé en vingt-huit ans.

La croissance annuelle moyenne des exportations de services des PED a été plus grande que celle de leur PIB. Pour rappel, la croissance annuelle moyenne du PIB des PED était de 2,1 % entre 1990 et 2018 (CNUCED, 2020) ; celle de leurs exportations de services était quant à elle, de 8,35 %, soit plus de trois fois plus grande (OMC, 2020 ; CNUCED, 2020).

Comme pour le commerce de marchandises, la Chine est également la première exportatrice mondiale de services (CNUCED, 2004 ; OMC, 2019).

3) Bilan global

En somme, le commerce des PED a bel et bien connu un véritable essor depuis 1990.

En effet, après avoir perdu d'importantes parts de marché dans les exportations mondiales de marchandises au début du vingtième siècle, les économies en développement se sont rattrapées à partir des années 90 pour atteindre une part de 44 % en 2010. Depuis lors, cette part est plus ou moins stable. Ce rattrapage a pu se faire grâce à un processus d'industrialisation basée sur les exportations dans nombre de ces pays.

Pour ce qui est du commerce international de services, le rattrapage sur les PD a débuté au même moment, mais n'est pas encore aussi abouti, puisque leur part actuelle dans les exportations de services est de 34 %.

Que ce soit pour les services ou pour les marchandises, la croissance des exportations mondiales a été plus de trois fois supérieure à celle du PIB mondial.

Aujourd'hui, c'est un PED, la Chine, qui est leader du commerce international tant pour les marchandises que pour les services.

Chapitre 2 : présentation des acteurs du commerce international

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il convient de présenter les acteurs du commerce international. En effet, cela est utile pour comprendre les différentes règles, tacites ou non, qui régissent le commerce mondial et donc, pour mieux appréhender la deuxième partie de ce mémoire.

Les protagonistes sont nombreux et ont des profils très différents. La première catégorie d'acteurs comprend les états nationaux, seules parties officielles des négociations multilatérales de l'OMC. Ils décident des lois en matière de commerce international dans leur pays respectif, en tenant compte ou non des accords multilatéraux et ils ratifient les ACR (Abbas, 2012). Si officiellement, les seuls acteurs de la négociation multilatérale sont les états, il y en a bien d'autres qui l'influencent de manière plus ou moins directe. La deuxième catégorie d'acteurs, les organisations socioprofessionnelles et les groupes de pression, cherchent le plus souvent à défendre les entreprises nationales des importations les concurrençant. Cette catégorie a notamment contribué au retrait des biens agricoles des accords du GATT. La troisième catégorie d'acteurs comprend les représentants de la société civile et est constituée de syndicats ainsi que d'ONG. Ces acteurs militent souvent en faveur de dispositions visant à réduire les effets néfastes des échanges mondiaux et de certaines règles de l'OMC. Ainsi, ils ont contribué à assouplir les règles sur la propriété intellectuelle en matière de médicaments, comme cela sera développé dans la deuxième partie de ce mémoire. En outre, une ONG, Oxfam, a aidé les PMA à introduire les négociations sur le coton dans le cadre multilatéral (Siroën, 2016). La quatrième catégorie d'acteurs est composée des entreprises nationales et des multinationales (MN)³. Une partie considérable du commerce international se fait au sein des MN ; cette part augmente depuis les années 80 de telle sorte que, depuis 2000, elle représente entre deux tiers et trois quarts du commerce international. (Dihissou, 2017). En raison du développement des MN, les états ont de moins en moins de contrôle sur les échanges, ce qui explique la demande de régulation des mesures non tarifaires (MNT), de l'investissement, de la concurrence, etc. au sein de l'OMC et dans les accords régionaux (Fontanel, 2016). Les PED représentent une part croissante des investissements directs à l'étranger (IDE) des MN. D'ailleurs, le nombre de MN du Sud dans le classement des cent plus grandes MN mondiales augmente. En ce qui concerne les entreprises nationales, elles peuvent exporter leurs produits elles-mêmes ou déléguer cette

³ Une multinationale est « une firme ayant réalisé des investissements directs à l'étranger (IDE), et disposant donc de filiales localisées hors de son pays d'origine, ou ayant pénétré certains pays hôtes grâce à des alliances avec des entreprises étrangères » (Larousse, 2020).

tâche aux MN. Toutefois, la part des entreprises nationales dans les exportations est particulièrement marginale (Dihissou, 2017). L'avant-dernière catégorie est composée des acheteurs des exportations (Deblock, 2010).

Outre ces acteurs, il en existe un autre : l'OMC créée en remplacement du GATT. Ces derniers, en raison de leur impact particulièrement fondamental et complexe dans les négociations, font l'objet d'une analyse particulière ci-après.

1) Le GATT et l'OMC

Après la deuxième guerre mondiale, les politiques commerciales se sont, à de très nombreuses reprises, décidées au sein du GATT puis de l'OMC. Il semble donc essentiel de saisir leur fonctionnement.

A. Le GATT

Ce point présente le fonctionnement du GATT. En effet, il permet de connaître les obligations prévues dans le traité ainsi que les exceptions à ses obligations. En outre, il s'intéresse aux compétences du GATT. Enfin, ce point met en évidence les raisons pour lesquelles ce traité a été remplacé par l'OMC.

D'après Rainelli (2007), le GATT, créé en 1947 et alliant vingt-trois pays, est un traité précisant les principes de la libéralisation des échanges. Il faut noter que ce n'est pas à proprement parlé une institution ; il n'est pas composé de membres, mais de parties contractantes ayant des droits et des obligations différentes selon leur degré d'adhésion au traité. Les adhérents au traité prennent leurs décisions par consensus pour sauvegarder leur souveraineté.

1° Fonctionnement du GATT

a) Les obligations des parties contractantes

Le GATT impose deux types d'obligations à ses parties contractantes : des obligations centrales ainsi que des obligations relevant d'un code de conduite (Rainelli, 2007).

❖ Les obligations centrales

Les parties contractantes ont pour première obligation centrale de consentir la clause de la nation la plus favorisée (NPF) à tous les signataires du traité. Cette obligation repose sur le fait que tous les membres du GATT doivent être considérés comme égaux indépendamment de leur puissance économique ou de tout autre critère. Cela est également appelé « principe de non-discrimination ». Ainsi, aucune discrimination négative ne peut s'appliquer : si une nation accorde un avantage tarifaire à une autre, elle doit accorder le même avantage à toutes les autres parties contractantes du GATT. Cette clause a pour effet de passer du bilatéralisme au multilatéralisme, puisqu'un accord conclu entre deux pays finit par bénéficier à toutes les parties contractantes. La seconde obligation centrale consiste simplement à procéder à des concessions tarifaires (Rainelli, 2007).

❖ Le code de conduite

Il s'agit de mesures marquant l'engagement des parties contractantes à ne pas entraver le commerce international par des mesures déloyales.

La première règle consiste à ne pas créer de discrimination entre les producteurs nationaux et les exportateurs vendant sur ce même marché. La deuxième règle est l'interdiction du dumping. Ce dernier se définit par la pratique d'un prix plus bas pour l'exportation du produit que celui pratiqué sur le territoire national de l'exportateur. La troisième règle prévoit d'interdire les quotas, sauf si une augmentation soudaine et considérable des importations met en péril les producteurs nationaux. La dernière règle consiste à réglementer les subventions à l'exportation. Celles-ci sont interdites sur les produits industriels, mais tolérées sur les produits de base (Rainelli, 2007).

b) Les exceptions aux obligations

Il existe trois types d'exceptions. Des exceptions sur certains produits, d'autres sur certaines nations et enfin, des exceptions concernant les zones de libre-échange ou les unions douanières (Rainelli, 2007).

❖ Les exceptions sur les produits

Avant l'Uruguay Round⁴, les services ne faisaient pas partie du champ d'application des règles de l'OMC. En outre, les produits agricoles et les produits textiles⁵ peuvent être subventionnés, afin de ne pas soumettre les PD à la concurrence des PED, où les salaires sont bas (Rainelli, 2007).

❖ Les exceptions sur les nations

D'une part, les PED et les PMA bénéficient de la protection de leurs industries naissantes. Ces dernières, dépourvues d'expérience, ne peuvent pas profiter de rendements d'échelle croissants dont bénéficient déjà les industries des pays industrialisés. Il faut donc les protéger. D'autre part, ils sont exemptés de la clause NPF, lorsqu'ils s'accordent des avantages entre eux (Rainelli, 2007).

❖ Les exceptions pour les zones de libre-échange et les unions douanières

Il s'agit d'une autre exception à la clause NPF. Les pays qui se regroupent au sein de zones de libre-échange ou d'union douanière peuvent appliquer entre eux des suppressions de frais de douane, sans obligation d'étendre ces conditions plus favorables aux autres nations de l'OMC. Cette exemption ne peut s'appliquer qu'à la double condition que les droits de douane soient totalement supprimés au sein de l'union, mais aussi que les barrières tarifaires appliquées aux membres n'appartenant pas à cette union ne s'en trouvent pas augmentées. C'est grâce à cette exception que des ACR tels l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ou la Communauté économique européenne (CEE), ont pu se constituer sans faire l'objet de contre-mesures pour violation de la clause NPF (Rainelli, 2007).

⁴ L'Uruguay Round est le dernier cycle de négociations du GATT. Il sera décrit à la page suivante (Rainelli, 2007).

⁵ Les textiles ont été exemptés dans le cadre des Accords multifibres de 1961 (Rainelli, 2007).

2° Les compétences du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)

Le GATT gère les affaires quotidiennes au sein des Rounds. Il est également compétent en matière de règlement des différends (Rainelli, 2007).

a) Les cycles de négociations (Rounds)

Les Rounds sont des négociations commerciales multilatérales (NCM). Durant l'existence du GATT, il y en a eu huit⁶. Au cours du temps, le nombre de pays y participant et les domaines couverts ont augmenté, ce qui a accru la difficulté d'obtenir un consensus (annexe 1). En effet, en 1947, il n'y avait que vingt-trois participants aux Rounds alors qu'en 1994, ils étaient cent-vingt-huit (Rainelli, 2007).

b) Règlement des différends

En cas de différend, la procédure commence par une négociation bilatérale à l'amiable entre les parties concernées. Si cette négociation échoue, la question est soumise, soit à un groupe de travail, composé des nations concernées et des autres pays contractants, soit à un groupe d'experts, appelé panel. Ces derniers sont chargés de soumettre des recommandations voire d'autoriser les plaignants à adopter des contre-mesures (Rainelli, 2007).

3° Du GATT à l'OMC

L'Uruguay Round, dernier cycle de NCM du GATT, a été le plus long. Ce dernier s'est conclu par l'accord de Marrakech, qui a permis entre autres choses, d'instituer l'OMC en lieu et place du GATT (Rainelli, 2007).

Au fur et à mesure du temps, le commerce international a évolué et le GATT s'en est trouvé limité pour plusieurs raisons. Tout d'abord, le GATT a été créé pour réglementer l'échange de marchandises. Or, les services prenant une place croissante dans l'économie, il était nécessaire de libéraliser ce secteur. Ensuite, le GATT était limité en ce qui concerne les biens agricoles et le cas particulier des textiles. L'OMC devait donc pallier ces problèmes. Par ailleurs, il était important de disposer d'un organe de règlement des différends (ORD) contraignant, car jusqu'alors, le GATT ne jouissait pas de la capacité de faire appliquer des sanctions. Enfin, la nature des restrictions au commerce était en pleine évolution avec la multiplication de normes agissant en obstacles au commerce. Il était donc fondamental de les réglementer (Trépan, 2005).

⁶ Genève Round (1947), Annecy Round (1949), Torquay Round (1951), Genève Round (1956), Dillon Round (1960-1961), Kennedy Round (1964-1967), Tokyo Round (1973-1979) et Uruguay Round (1986-1994) (Rainelli, 2007).

En somme, le GATT était un traité composé de parties contractantes prenant leurs décisions par consensus. Celui-ci prévoyait comme obligation fondamentale, le respect de la clause NPF. Toutefois, il y admettait plusieurs exceptions. Celles-ci concernaient les produits agricoles et les textiles, les zones de libre-échange et les unions douanières et enfin, les PMA et les PED. Par ailleurs, le GATT avait pour compétence principale l'organisation de cycles de NCM (Rounds) et le règlement des différends. Il a été remplacé par l'OMC pour libéraliser les services, les biens agricoles et les textiles. Le but de ce remplacement était également de posséder un ORD contraignant et de réglementer les normes.

B. L'OMC (Organisation mondiale du commerce)

Ce point traite de l'OMC en présentant ses caractéristiques, son fonctionnement, mais aussi et surtout, les décisions majeures qui ont été prises dans son organe suprême, la conférence ministérielle.

1° Caractéristiques et fonctionnement de l'OMC

Pour toutes les raisons à peine évoquées, l'OMC a été créée le 1^{er} janvier 1995 et compte aujourd'hui cent-soixante-quatre membres⁷, représentant 98 % du commerce international (OMC, 2019). Alors que les PED représentaient les deux-tiers des membres de l'institution commerciale en 1987 (Michalopoulos, 1999), cette proportion est passée à trois-quarts aujourd'hui. (OMC, 2018). Ainsi, depuis 1990, près de cinquante PED ont adhéré à l'OMC (OMC, 2019). Cette représentation croissante des PED dans cette institution est un facteur contribuant à leur essor sur la scène internationale depuis les années 90 (Michalopoulos, 1999).

Tout comme le GATT, le but de cette nouvelle institution internationale est l'ouverture commerciale. L'adhésion à l'OMC étant subordonnée à la signature du traité du GATT, les obligations des membres demeurent les mêmes. Toutefois, l'OMC élargit son champ d'action puisque les exceptions à la clause NPF sur les produits ne sont plus d'application (Rainelli, 2007). En termes de fonctionnement, la principale différence de l'OMC concerne l'organe de règlement des différends (ORD). En effet, l'institution est désormais dotée d'un cadre faisant autorité juridique à l'international. Ce dernier peut faire appliquer des sanctions auxquelles les états ne peuvent se soustraire comme par le passé (Trépant, 2005). En outre, il est désormais adjoint d'un organe d'appel auprès duquel les membres peuvent contester les jugements rendus par l'ORD (Rainelli, 2007).

⁷ L'OMC étant une institution internationale, on ne parle plus de parties contractantes mais de membres (Trépant, 2005).

Après avoir étudié le fonctionnement de l'OMC, il est intéressant de revenir sur les décisions qui y ont été prises.

La conférence ministérielle

La conférence ministérielle est l'organe suprême de l'OMC, car c'est dans cette instance que ses membres prennent leurs décisions par consensus (Rainelli, 2007).

Les NCM se font en deux temps. Dans un premier temps, les membres choisissent les thèmes qui entreront dans l'agenda et dans un second temps, ils négocient sur ces thèmes (Siroën, 2009).

Il semble utile de résumer brièvement les décisions et les problématiques qui ont émergé au cours de ces conférences, car c'est de celles-ci que partira la seconde partie de ce mémoire. Ce point présente donc les événements marquants qui se sont produits lors de chaque conférence ministérielle organisée depuis la création de l'OMC.

❖ Conférence ministérielle de Singapour, 9-13 décembre 1996

D'après la déclaration de Singapour (VanGrasstek, 2013), la conférence n'a pas donné lieu à de grandes avancées. Elle a mis l'accent sur la nécessité d'aider les pays les moins avancés (PMA) et d'intégrer encore plus les PED aux échanges internationaux. Par ailleurs, elle a permis d'ajouter quatre nouveaux thèmes au calendrier de l'OMC : les investissements, la concurrence, la facilitation du commerce et les marchés publics⁸. Enfin, elle a été l'occasion de nombreux débats entre PD et PED quant à la pertinence de tenir compte des normes de travail recommandées par l'Organisation internationale du travail (OIT).

❖ Conférence ministérielle de Genève, 18-20 mai 1998

De manière globale, il y a eu très peu de progrès durant cette conférence (Rainelli, 2007).

❖ Conférence ministérielle de Seattle, 30 novembre-3 décembre 1999

La conférence de Seattle a été le lieu de nombreuses dissensions entre les pays. Les NCM n'ont donc pas pu aboutir à la prise de décisions. Les points de litige étaient l'agriculture, les normes de travail et le traitement des PED et des PMA. Ces deux groupes se sentaient lésés pour de nombreuses raisons, parmi lesquelles l'insuffisance du traitement spécial et différencié (TSD), le manque de bénéfices liés aux accords, l'élection des directeurs généraux de l'OMC systématiquement en provenance de PD, l'existence de subventions sur le textile et l'agriculture sur lesquels ils disposaient d'avantages comparatifs, la pratique d'un protectionnisme

⁸ Ces quatre thèmes ont été surnommés les « sujets de Singapour » (Cambridge University Press & OMC, 2019).

« déguisé » de la part des PD sous couvert du respect des normes environnementales et sociales et enfin, le coût d'une présence permanente à l'OMC (Rainelli, 2007).

❖ Conférence ministérielle de Doha, 9-13 novembre 2001

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il est intéressant de noter que cette conférence a marqué l'accession de la Chine, actuellement première exportatrice mondiale, à l'OMC.

La première décision majeure de la conférence a été une dérogation de l'accord sur l'aspect des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) en ce qui concerne l'accès aux médicaments. Il a donc été décidé de postposer la nécessité de respecter les brevets sur les médicaments jusqu'en 2006 pour les PED et jusqu'en 2016 pour les PMA. Aucun compromis sur les exportations de médicaments n'a été trouvé malgré l'insistance des PED (Rainelli, 2007).

En outre, durant cette conférence, un nouveau cycle de NCM, appelé « Programme de Doha pour le développement » (PDD), a été lancé (annexe 2). Il était prévu qu'il se termine avant le 1^{er} janvier 2005. La décision de démarrer un nouveau cycle a été difficile, car les PED y étaient opposés tant que la question de la mise en œuvre transparente et équitable des précédents accords n'était pas réglée. Finalement, ce cycle a pu être lancé à deux conditions. La première était que l'accord soit conclu sur le principe d'un engagement unique. Cela signifie qu'il devrait y avoir un accord sur tous les sujets traités ou qu'il n'y aurait pas d'accord du tout. La seconde était que les normes sociales ne soient pas intégrées aux négociations. Le PDD prévoit entre autres, une plus grande libéralisation de l'agriculture et des services, un meilleur accès au marché pour les produits non agricoles, un approfondissement de l'ADPIC, un renforcement « du soutien mutuel du commerce et de l'environnement » et une amélioration de l'ORD. Enfin, il a été décidé que les sujets de Singapour ne feraient l'objet d'une négociation qu'après la cinquième conférence ministérielle (Warègne, 2001, p. 67).

❖ Conférence ministérielle de Cancún, 10-14 septembre 2003

Cette conférence était l'occasion de revenir sur les avancées faites dans le cadre du PDD. Elle a permis de constater qu'aucune échéance n'a été respectée. En outre, la tension entre PD et PED/PMA était croissante. En effet, en 2002, l'UE était parvenue à imposer que les quatre sujets de Singapour entrent à nouveau dans l'agenda des négociations. Or, les PED s'opposaient farouchement à cela tant qu'il n'y aurait pas d'avancées sur les autres thèmes du Programme de Doha (Larose, 2003).

Durant cette conférence, un groupe de pays africains, appuyé par Oxfam, a également lancé une initiative sectorielle sur le coton appelée « Réduction de la pauvreté ». Son but était de faire pression sur les PD et particulièrement sur les EU pour qu'ils réduisent leurs subventions massives dans le secteur agricole (Rainelli, 2007).

Il est utile de préciser qu'une coalition de PED, nommée G-20, a été créée afin de mieux défendre leurs intérêts. Ce groupe a été fondé sous l'impulsion du Brésil et de l'Argentine. De nombreuses autres coalitions s'en sont inspirées, à l'image du G-90. Les PED ont donc radicalement changé leur manière de défendre leurs intérêts à l'OMC ce qui les aide à affirmer leur voix au sein de l'institution commerciale (Rainelli, 2007).

À l'issue de la conférence, aucune décision essentielle n'a été prise. Il s'agit donc du premier échec de l'OMC dans la réalisation du PDD. La principale pierre d'achoppement a été les sujets de Singapour (Larose, 2003).

❖ Conférence ministérielle de Hong Kong, 13-18 décembre 2005

Du point de vue de la majorité des observateurs, cette conférence est également considérée comme un échec puisqu'il y a eu très peu d'avancées dans les négociations et puisque les dissensions entre PD et PED sont restées prégnantes. Cependant, il y a lieu de signaler quelques progrès.

En ce qui concerne l'agriculture, il a été décidé de supprimer toutes les subventions aux exportations d'ici 2013.

Pour ce qui est de l'initiative sur le coton, les PD et les PED ont pris l'engagement d'améliorer l'accès au marché des PMA. En outre, ils ont promis de mettre fin aux subventions à l'exportation sur le coton en 2006.

Enfin, en ce qui concerne les sujets de Singapour, l'un d'entre eux, la facilitation des échanges, a fait l'objet de petites avancées dans les négociations (Heydon, 2006).

❖ Conférence ministérielle de Genève, 30 novembre -2 décembre 2009

Au contraire des autres conférences ministérielles, celle-ci n'était pas une session de NCM, mais une occasion pour les différentes délégations de réfléchir au rôle de l'OMC après la crise financière de 2007 (VanGrasstek, 2013).

❖ Conférence ministérielle de Genève, 15-17 décembre 2011

Le cycle de Doha était toujours dans l'impasse. Dès lors, de nombreux membres de l'OMC ont commencé à remettre le principe d'engagement unique en cause. En effet, certains souhaitaient voir les NCM avancer sur les points où un accord était envisageable. Au contraire, beaucoup de PED et de PMA souhaitaient le maintien de l'engagement unique pour prévenir le risque que leurs demandes ne passent au second plan.

Par ailleurs, bien que le PDD était bloqué, le débat sur l'ajout de nouveaux thèmes de négociations divisait encore les PD et les PED/PMA. En effet, les PD souhaitaient y inclure les thèmes de Singapour ainsi que l'environnement, l'énergie, la sécurité alimentaire et les taux de change. Sur le dernier point, les membres se sont accordés sur la création d'un groupe de travail.

Enfin, il faut noter que bien que les NCM sur le PDD étaient bloquées, la conférence ministérielle de Genève de 2011 a été couronnée de deux succès : l'accession de la Russie à l'OMC et la libéralisation des marchés publics sur la base d'un accord plurilatéral (Cambridge University Press & OMC, 2019).

❖ Conférence ministérielle de Bali, 3-6 décembre 2013

La conférence ministérielle a été marquée par un accord qualifié d'« historique », car il s'agissait du premier accord multilatéral depuis la création de l'OMC (Parlement européen, 2014). Ce dernier, nommé « Paquet de Bali », portait sur trois des thèmes du PDD : la facilitation des échanges, l'agriculture et l'aide au développement (Brasseul & Lavrad Meyer, 2016).

Le point sur la facilitation des échanges était le plus profitable pour l'économie mondiale. En effet, grâce à la simplification des procédures douanières qui réduit les coûts du commerce, l'OMC chiffrait le bénéfice pour le commerce international entre 400 et 1000 milliards de dollars (OMC, 2013).

Pour ce qui est de l'agriculture, l'accord prévoyait notamment de permettre aux pays de détenir des stocks à des fins de sécurité alimentaire et de limiter les subventions à l'exportation sur les produits agricoles. Il faut remarquer que ce dernier point ne constitue pas vraiment un succès,

puisque à la conférence d'Hong-Kong, il avait été décidé de les supprimer dès 2013 (OMC, 2013).

Enfin, le volet développement du Paquet de Bali offrait aux PMA un régime préférentiel de droits de douane, des règles d'origine simplifiées, une dérogation concernant les services et un engagement des PD à diminuer les subventions sur le coton pour réduire la pauvreté dans les PMA (OMC, 2013)

Bien que de nombreux médias et observateurs aient défini le Paquet de Bali comme étant un accord historique, d'autres considèrent que c'est un aveu d'échec de l'OMC à réaliser le PDD dans son entièreté. Ceux-là, le qualifient de « Doha light » (Brasseul & Lavrad Meyer, 2016).

❖ Conférence ministérielle de Nairobi, 15-19 décembre 2015

Durant la conférence ministérielle de Nairobi, les membres ont pris un ensemble de décisions, nommé « Paquet de Nairobi ». Elles concernaient l'agriculture, le coton et des questions relatives aux PMA. Les évolutions décisives du Paquet de Nairobi par rapport à celui de Bali portaient sur le renforcement du TSD en faveur des PMA et sur la suppression des subventions sur les exportations de produits agricoles. D'après le directeur général de l'OMC Azevedo, ce dernier point constituait la plus grande avancée en matière d'agriculture.

Il faut remarquer que cette conférence n'a pas permis d'avancer de manière significative dans le PDD, car le Paquet de Nairobi était centré de manière quasi-exclusive sur les intérêts des PMA et dans une bien moindre mesure, des PED. Cela a réduit la motivation des PED et surtout, des PD à contracter des accords multilatéraux (Abbas, 2017).

❖ Conférence ministérielle de Buenos Aires, 10-13 décembre 2017

La conférence de Buenos Aires, la dernière à ce jour, n'a pas permis d'aboutir à une quelconque décision. Le seul consensus obtenu a été de réfléchir à un accord permettant de diminuer les subventions sur la pêche (Cambridge & OMC, 2019).

En résumé, les conférences ministérielles de l'OMC ont permis très peu d'avancées par rapport à ce qui était espéré. Elles ont été le théâtre de fortes dissensions entre les PED, les PD et les PMA, et ce, tant avant qu'après l'ouverture du PDD. Les principaux points de litige ont porté sur les « questions de Singapour », sur les normes sociales et environnementales, sur l'agriculture ainsi que sur le point de l'ADPIC relatif aux médicaments. En raison de ces discordes, le PDD est bloqué depuis sa création alors qu'il aurait dû se conclure en 2005. Les

seuls accords significatifs ont été l'accord sur la facilitation des échanges, le Paquet de Bali et le Paquet de Nairobi.

C. Différences entre le GATT et l'OMC

Dans un esprit de synthèse, cette partie se présente sous la forme d'un tableau.

Tableau 1 : principales différences entre le GATT et l'OMC

	GATT	OMC
Forme	Traité	Institution/organisation internationale
Statut des pays	Parties contractantes	Membres
Organe des différends	Non contraint à un agenda	Contraint à un agenda
Organe d'appel	Non	Oui
Cadre juridique	Non-contraignant	Contraignant avec sanctions
Commerce encadré	Marchandises non agricoles	Marchandises dont bien agricoles, services, propriété intellectuelle

Source : réalisé par l'auteur sur base des points sur le GATT et l'OMC.

Conclusion

La première partie de ce mémoire a démontré que les PED ont pris de l'importance dans le commerce international depuis la fin des années 90. En effet, leur part dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 26 % en 1990 à 44 % en 2018 tandis que leur part dans les exportations internationales de services est passée à 34 % en 2018 au lieu de 18 % en 1990. En outre, leur représentation au sein de l'OMC est également mieux assurée grâce à l'adhésion de près de cinquante PED depuis les années 90 et à leur création de coalitions pour défendre leurs intérêts. Outre cette démonstration, cette partie a permis de mieux connaître les nombreux acteurs du commerce international que sont les états, les organismes socioprofessionnels et les groupes de pression, les syndicats et les ONG, les entreprises nationales et les MN et enfin, les acheteurs des biens exportés. En ce qui concerne le point sur les MN, il a également permis de se rendre compte de l'essor des PED, puisqu'un nombre croissant de MN du Sud se trouve dans le classement des cent plus grandes MN. Ensuite, le point sur le GATT et l'OMC a présenté les règles du cadre multilatéral dont la principale est la clause NPF. Il a également montré les exceptions à celles-ci pour les unions douanières et les zones de libre-échange ainsi que pour les PED et les PMA. Enfin, il a souligné que le PDD est pratiquement bloqué depuis sa création. Cela est dû principalement à des tensions entre les PED et les PD, sur lesquelles le premier chapitre de la deuxième partie de ce mémoire fait le point.

Partie II : effets de l'essor des pays en développement

Comme cela est observé dans la première partie, depuis la fin des années 90, les PED ont gagné en importance sur la scène internationale. En effet, leur part dans les échanges internationaux a considérablement augmenté et leur représentation au sein de l'OMC est plus importante et mieux assurée. L'envolée de ces pays a des conséquences nombreuses sur le commerce international. Cette partie du mémoire présente les implications de l'essor des PED. Elle se concentre donc sur les dissensions entre les deux pôles de développement qui résultent de cet essor. En outre, elle étudie la crise du multilatéralisme qui en découle. Enfin, elle propose des solutions pour renouer avec des relations commerciales sereines et mutuellement profitables.

Chapitre I : dissensions entre les pays développés et les pays en développement

Ce chapitre analyse en profondeur les dissensions entre les PED et les PD, présentées succinctement dans le point sur les conférences ministérielles. Ces dissensions sont une conséquence directe du développement des PED.

Étant donné l'étendue des sujets de conflit, il est nécessaire de se focaliser uniquement sur les plus gros catalyseurs de tension. De même, seuls les sujets encore actuellement litigieux sont abordés. Ainsi, la question du textile, pourtant très clivante, est exclue de l'analyse, puisqu'un accord sur ce point a été trouvé durant les négociations du cycle de l'Uruguay (Lahsen & Sandretto, 2017). En outre, bien que les sujets de Singapour constituent une des pierres d'achoppement des NCM, ils ne sont pas étudiés dans ce chapitre. En effet, ici, le conflit résulte plus d'une volonté des PED de ne pas élargir le champ des négociations avant que leurs sujets de préoccupations n'aient trouvé une solution, que d'un désaccord de fond (Audet, 2011). Deux problématiques sont donc étudiées : l'agriculture⁹ et les mesures non-tarifaires. La seconde regroupe trois des points litigieux abordés dans la première partie du mémoire : l'ADPIC et le cas particulier de l'accès aux médicaments, la clause sociale et enfin, les normes environnementales.

⁹ Le sujet du coton, souvent lié à celui de l'agriculture, ne fera pas l'objet d'une analyse car il s'agit d'une problématique qui touche les PMA et les PD.

1) Agriculture

Le premier sujet de discord, l'agriculture, est particulièrement complexe et délicat. En effet, les membres ont une grande sensibilité aux questions liées à l'agriculture notamment pour des questions de sécurité voire de souveraineté alimentaire. Les négociateurs doivent donc être plus souples dans leurs demandes et veiller à considérer le plus d'exceptions et de traitements spéciaux possible (VanGrasstek, 2013).

Le point sur l'agriculture se subdivise en deux parties. La première traite des négociations agricoles durant le cycle de l'Uruguay tandis que la seconde se concentre sur celles du cycle de Doha.

A. Accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay (AACU)

1° Contexte

Pour comprendre les raisons pour lesquelles l'agriculture est un sujet de dissensions entre les PD et les PED, il faut revenir sur le premier accord agricole de l'OMC. Il s'agit de l'Accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay (AACU) signé par les parties contractantes du GATT dans les accords de Marrakech. Comme cela a été précisé dans la première partie, la décision de libéraliser les échanges agricoles a été l'une des raisons fondamentales de la création de l'OMC (ICTSD, 2005).

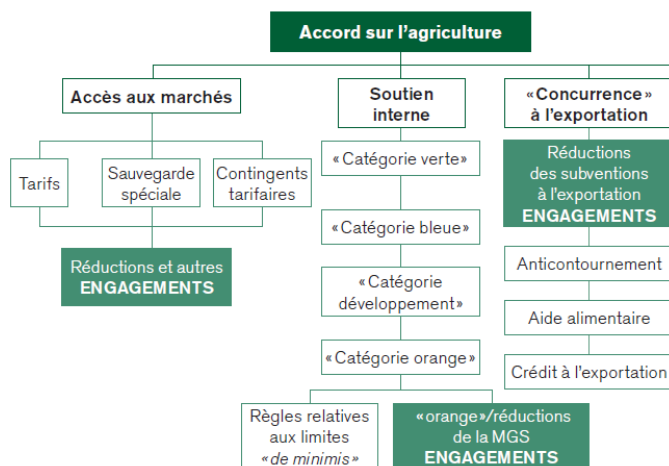
L'AACU a fait l'objet d'une négociation en amont entre l'UE et les EU (G-2). Au terme de cette négociation, ils sont parvenus à un accord, nommé « Blair House ». À l'époque, ces deux parties contractantes¹⁰ du GATT étaient en situation de surproduction et souhaitaient mettre un frein à leur guerre commerciale. Pour y parvenir, ils ont convenu un accord, instaurant la réduction du soutien interne et des subventions à l'exportation ainsi que l'amélioration de l'accès aux marchés pour les produits agricoles. Ils ont également précisé les modalités de réduction et les types de subventions devant être réduites. À ce moment, les PED prenaient moins part à la dynamique des NCM, car ils n'en maîtrisaient pas tous les mécanismes et n'avaient pas, pour nombre d'entre eux, les moyens d'une représentation permanente au sein de l'OMC. Dès lors, puisqu'ils souhaitaient pouvoir avoir accès au marché agricole des PD, ils ont accepté les propositions du G-2, même si nombre d'entre-elles leur étaient défavorables (VanGrasstek, 2013).

¹⁰ Par convention, l'UE est souvent considérée comme une seule partie contractante au sein du GATT et comme un seul membre à l'OMC (OMC, 2013).

2° Contenu de l'Accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay (AACU)

Dès lors que le contexte de la conclusion de cet accord est connu, il convient de se focaliser sur son contenu qui sera plus tard, source de tensions entre les PED et les PD. Comme le montre la figure ci-dessous, cet accord est subdivisé en trois volets principaux : l'accès au marché, le soutien interne et la concurrence à l'exportation (OMC, 2016). Tous trois sont développés ci-dessous.

Figure 1 : l'Accord sur l'agriculture en résumé



Source : OMC (2016), p. 11.

a) Accès au marché

Le but des négociations, dans le cadre de ce volet, était d'augmenter l'accès au marché pour les importations de produits agricoles. Pour ce faire, les membres ont pris la décision de convertir les protections non tarifaires en droits de douane, offrant un degré de protection équivalent. Une fois cela fait, il a été convenu que les PD devraient diminuer ces droits de douane de 36 % en six ans. Les PED devraient, eux, procéder à une réduction progressive de 24 % dans un délai de dix ans (OMC, 2016).

Une exception a toutefois été prévue afin de protéger les pays d'une concurrence extrême : la clause de sauvegarde spéciale. Celle-ci accorde le droit aux membres de relever, pour une durée temporaire, leurs droits de douane, et ce, dans le but de résister à une augmentation soudaine et brutale des importations ou à une chute des prix. Il existe également des clauses de sauvegarde spéciale pour les produits non agricoles, mais celle de l'agriculture s'en distingue pour une raison. Au contraire des autres, il n'est pas nécessaire que le pays qui y recourt, prouve que ses producteurs nationaux aient subi un dommage. En effet, elle peut être déclenchée automatiquement au-delà d'un certain seuil de baisse de prix ou d'augmentation des importations (OMC, 2016).

b) Soutien interne

L'objectif, ici, était de diminuer la catégorie de soutien interne provoquant des effets de distorsion sur les échanges. Pour y arriver, il a été décidé de classer le soutien interne en trois boîtes : une verte, une bleue et une orange.

La boîte verte est constituée de mesures ayant des effets de distorsion minimales voire nuls sur les échanges. Il s'agit principalement des politiques liées à la détention de stocks publics à des fins de sécurité alimentaire et des politiques publiques de découplage. Ces dernières, sont des aides directes données aux producteurs, sans lien avec les niveaux de prix du marché et sans obligation de produire (Courleux & Carles, 2020).

La boîte bleue comprend les mesures de soutien qui relèveraient normalement de la boîte orange, mais qui sont données à la condition que les agriculteurs restreignent leur production (OMC, 2016).

La boîte orange inclut les mesures considérées comme ayant des effets de distorsion sur les échanges, soit les mesures couplées, liées au niveau de prix ou de production (Berthelot, 2017). Dans le cadre de l'AACU, les mesures relevant de la boîte verte et de la bleue étaient autorisées sans limite.

Pour ce qui est des mesures relevant de la boîte orange, aussi appelées mesure globale du soutien (MGS), elles sont autorisées dans une limite dite « de minimi ». Ce minimi est fixé à 5 % de la production agricole pour les PD et 10 % pour les PED. Outre ce minimi, seuls les soutiens notifiés avant l'entrée en vigueur de l'AACU sont autorisés. Le MGS devait faire l'objet d'une réduction de 20 % sur six ans. Un TSD était toutefois prévu pour les PED, autorisés à réduire leur MGS de 13 % sur dix ans (OMC, 2016).

c) Concurrence à l'exportation

Durant la décennie précédant l'Accord de l'Uruguay, les subventions à l'exportation avaient particulièrement augmenté. Pour cette raison, il s'agissait d'un élément de négociations capital. Au terme de l'AACU, les PD devaient réduire celles-ci de 36 % en valeur et de 21 % en volume sur une période de six ans. En ce qui concerne les PED, ils se sont engagés à les diminuer de 24 % en valeur et de 14 % en volume dans un délai de dix ans (Pisani & Chatellier, 2010).

3° Préjudice de l'AACU sur les pays en développement

Comme cela a été expliqué plus tôt, les PED ont signé l'AACU sans avoir pleinement été impliqué dans la négociation et sans en avoir même tout à fait compris les conséquences. Cependant, celui-ci leur a été hautement préjudiciable. Pour plus de clarté, il convient d'explorer les dommages subis pour chacun des trois volets. Le but, ici, n'est pas de relever toutes les doléances exprimées par chaque membre, mais de présenter les parties de l'accord dont les effets sont les plus néfastes, d'après une majorité de PED.

a) Accès aux marchés

D'un côté, les PED exportateurs de produits agricoles reprochaient aux PD de ne pas avoir suffisamment ouvert l'accès aux marchés pour les produits sur lesquels les PED disposaient d'un avantage comparatif. En effet, les PD avaient certes, diminué leurs droits de douane consolidés, mais des crêtes tarifaires substantielles subsistaient sur certains produits. Pour citer des cas concrets, en 2001, les EU soumettaient l'entrée des noix à des droits de douane de 350 % et l'UE assujettissait l'entrée de la viande à des droits de douane de 250 % (Hoekman & Olarreaga, 2002).

D'un autre côté, certains PED reprochaient aux PD de ne pas leur avoir appliqué un traitement suffisamment « spécial et différencié ». En effet, en raison de leur retard de développement, l'agriculture des PED souffre dans certains secteurs d'une productivité très basse. Dans ces cas spécifiques, il leur est impossible de concurrencer les biens agricoles issus de fermes intensives des PD. Dès lors, la conservation de droits de douane élevés représente pour eux, un enjeu vital de sécurité alimentaire dont les EU et l'UE ont peu tenu compte dans leur négociation en amont (Pisani & Chatellier, 2010).

b) Soutien interne

Ce volet de l'accord était sans nul doute, le plus critiqué par les PED.

Tout d'abord, d'après les termes de l'AACU, seuls les pays ayant déjà notifié au GATT leurs subventions peuvent les maintenir. Dès lors, seuls trente-quatre membres¹¹, majoritairement issus de PD, peuvent octroyer un soutien à leurs agriculteurs au titre de la boîte orange. Autrement dit, cela signifie que seuls les pays qui avaient déjà beaucoup aidé leurs agriculteurs étaient en droit de continuer à le faire. Cette décision a, à l'évidence, été prise en pure contradiction avec le TSD prévu par les accords du GATT. En effet, loin d'avoir contribué au développement des PED, elle l'a freiné au profit des PD (Courleux & Carles, 2020).

Ensuite, la décision de placer les politiques de découplage dans la boîte verte était insoutenable pour les PED. Cela a permis aux PD, tels l'UE et les EU, de ne pas réduire substantiellement les aides données à leurs agriculteurs, mais simplement d'en modifier la nature. Ainsi, alors que tous s'étaient engagés à diminuer les subventions dans le but de les supprimer complètement à terme, les PD continuaient d'injecter des fonds considérables dans leur agriculture. En 2001, les subventions de l'UE, des EU et du Japon étaient plus élevées que le PIB total de toute l'Afrique subsaharienne (Ali & Azzedine, 2005).

Ces subventions ont eu pour effet de diminuer les prix des importations en provenance des PD. En raison de leurs moindres richesses et de leur nombre plus élevé de paysans¹², les PED, eux, étaient incapables d'accorder un soutien direct indépendant du prix et des niveaux de production. Donc, ils ont dû affronter, impuissants, une concurrence extrême. En effet, comme cela a été précisé plus haut, ils ne pouvaient plus recourir à la MGS, ni même augmenter les droits de douane, si ce n'est pour des produits déterminés au titre de la clause de sauvegarde spéciale. Dès lors, loin d'être neutres, les politiques de découplage engendrent des effets de distorsion importants sur les échanges, contrairement à ce qu'affirment les PD (Courleux & Carles, 2020).

c) Concurrence à l'exportation

Le projet de diminuer les subventions à l'exportation a été apprécié par les PED dans un premier temps, mais ils souhaitaient voir les PD s'engager à les supprimer totalement le plus rapidement possible.

¹¹ Afrique du Sud, Argentine, Australie, Brésil, Bulgarie, Canada, Colombie, Corée, Costa Rica, Croatie, Chypre, États-Unis, Hongrie, Islande, Israël, Japon, Jordanie, Lituanie, Mexique, Maroc, Moldavie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Papouasie Nouvelle Guinée, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie, Suisse, Thaïlande, Tunisie, Union européenne et Venezuela (VanGrasstek, 2013)

¹² 60 % des actifs en 2000, en Afrique subsaharienne contre 2,5 % aux États-Unis et 7,9 % dans l'UE (Berthelot, 2017).

B. Négociations agricoles dans le cadre du cycle de Doha

Après avoir étudié l'AACU, négocié au terme de l'Uruguay Round, il est désormais possible de comprendre la dynamique de négociations agricoles du cycle de Doha, développée plus bas.

1° Enlèvement des négociations : les causes

Comme cela a été précisé dans la première partie, le cycle de NCM actuel est le cycle de Doha, aussi appelé « Programme de Doha pour le développement » (PDD). Parmi les objectifs du PDD, se trouve la volonté de poursuivre la libéralisation du commerce des biens agricoles.

Conscients des conséquences négatives potentielles qu'engendrerait un nouvel accord sur l'agriculture en leur défaveur, les PED ont commencé les négociations sur le pied de guerre. Cela a été possible, car entre les deux cycles, les PED avaient gagné en pouvoir sur la scène internationale et maîtrisaient mieux les principes du jeu multilatéral. Ils étaient donc décidés à faire valoir leurs droits et à ne plus octroyer de concession sans réciprocité.

Les NCM ont donc pris une mauvaise tournure lorsque en 2003, les EU et l'UE ont présenté aux autres membres un document conjoint, dévoilant leurs demandes de réforme sur l'agriculture. Ce mécanisme de négociation en amont entre les deux grandes puissances a rappelé à de nombreux membres celui de l'accord de « Blair House », perçu négativement par la plupart des PED. Outre le fait que ce document ait été critiqué en raison de l'approche autoritaire du G-2, son contenu, peu ambitieux, a également contribué à raviver les tensions entre PED et PD. La présentation de ce texte a donc eu pour effet de créer un sentiment de cohésion entre les PED, qui se sont réunis autour de leur volonté de ne plus subir le leadership du G-2. Ainsi, pour peser plus dans les négociations, un G-20¹³s'est constitué sous l'impulsion du Brésil. Ce dernier a présenté des propositions plus offensives en matière de diminution du soutien interne et des subventions, que celles amenées par les EU et l'UE. Inspirée par l'initiative du G-20, une autre coalition de PED et de PMA, le G-90, s'est formée. Son but est d'assurer une meilleure protection de leur marché en enrayant le processus de réduction des droits de douane (OMC, 2016).

Dans un souci de cohérence, les sujets litigieux sont subdivisés selon le triptyque des négociations agricoles.

¹³ G-20 : les PED du Groupe de Cairns, Argentine, Brésil, Chili, État plurinational de Bolivie, Guatemala, Paraguay et Pérou, Inde, Indonésie, Pakistan, Philippines, Thaïlande, Afrique du Sud (OMC, 2016).

a) Accès aux marchés

Dans ce cadre, deux demandes des PED ont fait l'objet de débats intenses avec les PD : l'augmentation de la flexibilité sur les engagements tarifaires et la création d'un mécanisme de sauvegarde spéciale (MSS).

Pour commencer, les PED, portés par le G-90, souhaitaient que certains produits dits « spéciaux »¹⁴ fassent l'objet de droits de douane réduits. Le principe d'instituer des produits spéciaux était accepté par les PD, mais le débat quant aux types de produits pouvant entrer dans cette catégorie et au pourcentage d'augmentations des droits de douane fait toujours rage aujourd'hui (VanGrasstek, 2013).

En ce qui concerne le MSS, il s'agit d'une demande des PED, qui serait d'application uniquement pour eux. Contrairement à la clause de sauvegarde que tous les membres peuvent utiliser, celle-ci ne porterait pas uniquement sur une série de produits, désignés auparavant dans des listes, mais sur tous les produits agricoles. Encore une fois, le point problématique n'est pas lié au MSS en lui-même, mais plutôt aux seuils de déclenchement et aux taux d'augmentation des droits de douane acceptés au titre du MSS. Pour les PD, avec en tête de file les EU, un seuil de déclenchement trop bas serait considéré comme un recul dans le processus de libéralisation agricole. Leurs réticences sont principalement dues à leur crainte de voir la Chine l'utiliser trop fréquemment. Ce point a représenté une pierre d'achoppement majeure dans les négociations sur l'agriculture (VanGrasstek, 2013).

b) Soutien interne

Les PD, portés par le duo UE-EU étaient prêts à négocier une réduction mineure du soutien interne. Ainsi, leur document conjoint de 2003 proposait une simple baisse de la MGS et le maintien sans limite des politiques de découplage. En outre, les EU prétendaient augmenter les catégories de soutien relevant de la boîte bleue. Comme cela a été brièvement évoqué plus haut, cela a déclenché les foudres du G-20, qui a immédiatement remis une contre-proposition.

Tout d'abord, le G-20 exigeait une réforme de la boîte verte dans deux domaines. La première réforme demandée était d'augmenter le plafond de soutien fourni pour la création de stocks à des fins de sécurité alimentaire. Cette demande était considérée comme non négociable pour l'Inde, la Chine et la Russie, mais les EU ont posé leur veto dessus des années durant.

¹⁴ Ces produits spéciaux seraient désignés en fonction d'indicateurs liés à la sécurité alimentaire et au développement rural (VanGrasstek, 2013).

La seconde était la suppression des politiques de découplage, perçues comme une tentative de protectionnisme déguisé. Encore une fois, les PD avec en tête de file l'UE, y ont posé leur veto. Ces incompatibilités ont conduit au blocage total des négociations agricoles pendant plus de douze ans (Parlement européen, 2020).

c) Concurrence à l'exportation

En 2001, le mandat de Doha prévoyait la suppression de toutes les subventions à l'exportation avant 2008 pour les PD. Encore une fois, le document conjoint de 2003 proposait de moindres concessions. Ainsi, ce dernier ne mentionnait plus la suppression des subventions à l'exportation, mais une simple diminution de celles-ci. Le G-20 a donc menacé de quitter la table des négociations si le G-2 ne revenait pas sur les engagements initiaux. Ce dernier a, dès lors, accepté de céder peu avant la Conférence de Hong-Kong de 2005. Cependant, leur revirement de 2003 a provoqué un retard dans les négociations et le report continu des délais prévus pour supprimer ces subventions. Or, les PED avaient statué sur le fait qu'ils n'effectueraient aucune concession tant que les subventions à l'exportation ne seraient pas supprimées. Cette question a donc bloqué les négociations agricoles pendant quatorze ans (VanGrasstek, 2013).

2° Quelques progrès : les Paquets de Bali et de Nairobi

Au terme de douze années sans la moindre avancée dans les négociations agricoles, quelques-unes de ces questions ont été réglées dans les Paquets de Bali et de Nairobi.

a) Accès au marché

À Bali, le MSS pour les PED est entré en vigueur grâce à un compromis entre PD et PED sur les seuils de déclenchement (Parlement européen, 2020).

b) Soutien interne

Tout d'abord, une solution temporaire a été signée pour protéger d'une éventuelle attaque juridique, les programmes de détention de stock à des fins de sécurité alimentaire. Il s'agissait d'un compromis très précaire, car les PED ont avancé qu'ils ne céderaient pas de terrain dans les négociations tant que cette question ne serait pas réglée de manière définitive. En réponse à cela, à Nairobi, les PD se sont engagés à ne pas contester juridiquement ces programmes tant qu'une solution permanente ne serait pas trouvée (Parlement européen, 2020).

c) Concurrence à l'exportation

À Nairobi, les PD se sont engagés à éliminer la majorité des subventions à l'exportation immédiatement et le reste dès 2020. Ils ont convenu d'accorder un délai plus long aux PED qui procéderont donc à leur élimination totale en 2023 (Parlement européen, 2020).

Bien que le triptyque des négociations agricoles ait connu quelques avancées significatives, à ce jour, les débats sont toujours en cours sur un sujet capital, les politiques de découplage (Courleux & Carles, 2020).

C. Conclusion

En somme, l'AACU, négocié en amont par le G-2, a été hautement préjudiciable pour les PED. En effet, ils ont continué à voir leurs exportations compromises par de fortes crêtes tarifaires des PD. Leurs producteurs locaux ont, eux, dû faire face à une concurrence extrême des PD sans pouvoir augmenter leur protection tarifaire, ce qui mettait en péril leur sécurité alimentaire. En outre, ils ont perdu la possibilité d'accorder du soutien au titre de la boîte orange alors que les PD y recouraient toujours et devaient simplement procéder à une diminution de celui-ci. Par ailleurs, ils ont accepté que les mesures découplées des PD soient maintenues sans limite, ce qui mettait leurs agriculteurs à la merci d'une concurrence très bon marché.

Pour toutes ces raisons, les PED ont débuté les négociations du cycle de Doha sur le pied de guerre et avec la ferme intention de réduire ces problématiques. La tension a été à son comble lorsque le G-2 a tenté à nouveau d'imposer ses desiderata au reste des membres, comme ils l'avaient fait plus tôt dans l'Accord de « Blair House ». Cela a provoqué la création d'une coalition, nommée G-20, qui a permis de défendre les positions des PED. De leur côté, les PD ont refusé la plupart des revendications des PED : la création du MSS, la diminution de leur soutien interne, l'augmentation du soutien pour les stocks détenus à des fins de sécurité alimentaire et enfin la suppression totale de leurs subventions aux exportations. Les négociations ont donc été bloquées pendant douze ans.

Les Paquets de Bali et de Nairobi ont permis de résoudre une majeure partie des problèmes. Un point crucial semble toutefois insoluble, celui du déplacement des mesures de découplage de la boîte verte vers la boîte orange.

2) Mesures non tarifaires

Comme cela a été précisé dans la première partie, les années précédant la création de l'OMC ont vu la multiplication des MNT. Un des buts de ces mesures était d'assurer un certain niveau de protection après le démantèlement des mesures tarifaires. Le recours croissant à ce type de mesures a d'ailleurs joué un rôle décisif dans la création de l'OMC.

Dans cette partie, trois types de MNT seront étudiées : l'ADPIC, la clause sociale et les normes environnementales. Le choix de celles-ci est motivé par le fait que ces trois MNT soient à l'origine de tensions entre les PD et les PED, comme l'a montré le point sur les conférences ministérielles.

A. ADPIC et le cas particulier de l'accès aux médicaments

1° Contexte

L'accord sur l'aspect des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce (ADPIC) est inclus dans les Accords de Marrakech, instituant l'OMC. Durant les NCM du cycle de l'Uruguay, les PED et en particulier l'Inde, le Brésil et la Thaïlande, étaient fortement opposés à la ratification de l'accord ADPIC pour des raisons qui seront évoquées ci-après (Mfuka, 2002). Cependant, ils ont été contraints de l'accepter afin d'obtenir des concessions auxquelles ils accordaient un plus haut degré de priorité, tels l'amélioration de l'accès aux marchés agricoles des PD et le démantèlement des accords multifibres sur le textile. En effet, les PD, avec en tête de file les EU, ont accepté de libéraliser ces deux secteurs à la condition sine qua non que les PED acceptent de ratifier l'accord sur les droits de propriété intellectuelle (DPI) (Brenner, 1998).

L'insistance des EU s'explique par d'intenses pressions des lobbies industriels. Ainsi, ces derniers exprimaient de sérieuses doléances à l'égard de leurs concurrents issus des PED (Mfuka, 2002). Ils estimaient être lésés par les PED qui copiaient impunément leurs inventions. Ce phénomène était particulièrement dommageable pour les MN pharmaceutiques américaines, qui depuis les années 80, faisaient l'objet d'une concurrence extrême des producteurs de génériques indiens (Guennif, 2012).

Ce point examine plus en détails les arguments de chacune des parties.

a) Point de vue des pays développés

Les PD postulent que la protection des DPI favorise l'innovation et le transfert technologique et que cela accroît le bien-être social et économique tant au Nord qu'au Sud.

Selon eux, l'amélioration du bien-être au Sud résulterait du fait que la protection des DPI encouragerait les investissements directs étrangers et notamment l'installation de filiales de MN. Or, l'arrivée de MN du Nord permettrait le transfert technologique dans les pays du Sud (Chrétien & Le Bas, 2012).

Par ailleurs, les PD estiment que la défense des DPI est de plus en plus capitale, car le coût des recherches et développement (R&D) augmente au fur et à mesure du temps. Les entreprises requièrent donc une protection plus grande et plus longue pour oser investir des sommes colossales (Mfuka, 2002).

b) Point de vue des pays en développement

Les PED contestent ces arguments, car ils estiment que les PD cherchent surtout à protéger leurs propres entreprises et non pas à stimuler l'innovation au Sud, comme ils le prétendent (Chrétien & Le Bas, 2012).

En outre, ils rappellent que les PD leur demandent des efforts qu'ils n'ont pas appliqué lorsqu'ils en étaient au même stade de développement. Pour exemple, les industries pharmaceutiques des EU, de l'UE, de la Suisse et du Japon ont pu se déployer grâce à une politique de brevets souple voire absente (Guennif, 2012). Ces pays n'ont instauré une politique de protection des DPI que lorsque leur industrie était déjà très développée. Cet argument se fonde sur la théorie du protectionnisme éducateur de List¹⁵(Guennif, 2012).

Par ailleurs, ils réfutent la thèse des PD, liant positivement les IDE avec la protection de brevets. En effet, d'après eux, les IDE seraient davantage encouragés par un climat de paix, par la qualité des infrastructures, par le degré de qualification de la main-d'œuvre locale et par la taille du marché (Guennif, 2012).

¹⁵ « Selon List, le protectionnisme éducateur assure le développement des industries naissantes trop exposées à la concurrence des pays industriels plus avancés. Il a pour but de permettre aux entreprises nationales, protégées de la concurrence internationale par des mesures de protection du marché intérieur, de renforcer leur compétitivité grâce aux effets d'apprentissage et, à terme, de s'insérer avantageusement dans le commerce international (Guennif, 2012, p.89). »

De plus, ils estiment que des politiques de protection des DPI trop fortes comportent le risque de la création de monopoles. Or, en monopole, les prix sont plus élevés qu'en situation de concurrence. Dès lors, cela diminuerait le bien-être de leur population, qui n'aurait plus la possibilité d'acquérir de nombreux biens. Cet argument est particulièrement souligné en matière d'accès aux médicaments (Guennif, 2012).

Enfin, ils estiment que l'argument des coûts croissants de R&D est souvent fallacieux, car de nombreuses MN incluent leurs coûts de marketing, en nette expansion dans leur R&D (Guennif, 2012).

3° Contenu de l'accord au terme de l'Uruguay Round

L'accord ADPIC instaure pour la première fois des normes minimales, pratiquement universelles en matière de protection de la propriété intellectuelle (Guennif, 2012).

Le champ d'application de l'accord est très large, car il inclut toutes les formes de propriété intellectuelle¹⁶. Les normes instaurées sont pratiquement calquées sur celles des PD (OMS, 2001). L'ADPIC prévoit toutefois des flexibilités afin d'éviter les abus de protection, et ce, afin de préserver la santé publique et, plus globalement, l'intérêt général (Chrétien & Le Bas, 2012). Les PED ont bénéficié d'un délai plus long que les PD pour se mettre en conformité avec les normes de l'accord. Ainsi, alors que les PD ont bénéficié d'un délai d'un an à partir du 1^{er} janvier 1995, les PED, eux, ont eu quatre ans pour s'ajuster. (Brenner, 1998).

L'ADPIC détaille de manière très précise les nouvelles dispositions en matière de brevets. Ces derniers sont désormais obligatoires pour protéger à la fois les procédés et les produits. En outre, les brevets doivent être accordés pour une durée minimale de vingt ans (Brenner, 1998).

L'ADPIC précise également les droits conférés au titulaire du brevet. Ces droits ne sont toutefois pas absolus. Ainsi, si le titulaire adopte des pratiques anticoncurrentielles tels que le rationnement du marché ou l'application de prix de monopole excessivement élevés, les pays et/ou les entreprises lésés peuvent solliciter des licences obligatoires (LO) (Guennif, 2015).

Les LO confèrent aux tiers l'opportunité de copier l'invention à la condition qu'il respecte plusieurs principes. Tout d'abord, avant de demander une LO, il doit tenter de négocier avec le titulaire du brevet pour obtenir une licence volontaire. Ce n'est qu'au terme de cette négociation qu'il pourra obtenir une LO, si le titulaire a refusé de lui en octroyer une. Le tiers devra verser au titulaire une part des bénéfices issus de la vente de l'innovation copiée. Enfin, la LO est

¹⁶ Les brevets, les marques, les dessins et les modèles, les appellations d'origine, le droit d'auteur et les topographies de circuits intégrés » (Chrétien & Le Bas, 2012, p.158)

valable uniquement sur le marché intérieur : il est donc interdit d'exporter les biens produits au titre de cette licence.

Les principales dissensions entre PD et PED, résultant de l'accord ADPIC, portent sur les problèmes d'accès aux médicaments dans les PED. Cela s'explique par le fait que l'accord complique les possibilités de produire et de commercialiser les médicaments génériques (Guennif, 2012).

a) Cas particulier : l'accès aux médicaments dans les pays en développement

Pour comprendre les raisons pour lesquelles la situation est particulièrement tendue, il faut se rappeler que les normes de l'ADPIC en matière de DPI sont calquées sur celles que pratiquaient les PD.

Avant son entrée en vigueur, il n'existait aucune norme internationale minimale en matière de brevets. Ainsi, en 1989, dans plus de cent pays, les produits pharmaceutiques n'étaient pas brevetables (Mfuka, 2002). En outre, les PED qui rendaient obligatoires les brevets sur les médicaments couvraient souvent uniquement les procédés et non pas les produits. Enfin, dans la majorité des cas, la durée des brevets était bien inférieure à vingt ans (OMS, 2001). D'après Guennif (2012), l'ADPIC a donc eu pour conséquence de faire passer de nombreux PED, d'une politique de brevets souple ou nulle vers une politique de brevets forte.

Le cas de l'Inde, du Brésil et de la Thaïlande montre à quel point une politique souple en matière de brevets est pourtant indispensable à l'expansion d'une industrie pharmaceutique locale. Ces pays ne prévoyaient pas d'obligations de breveter les médicaments. Les entreprises locales ont donc pu mettre en place des stratégies d'ingénierie inversée et d'apprentissage par copies, propices au développement sur leur territoire national de producteurs de génériques forts, capables de concurrencer les MN du Nord. Lorsque l'ADPIC est entré en vigueur, cela a mis à mal un pan considérable de l'industrie de ces pays et a réduit l'accès aux médicaments dans ces populations (Guennif, 2012).

Les effets de l'ADPIC sur les PED sont devenus insoutenables lorsque ces derniers ont dû faire face à de multiples épidémies, dont la plus ravageuse, celle du SIDA. Cette épidémie dévastatrice a mis à mal la démographie de ces régions et par conséquent, leur capacité de développement économique et social.

Dans ce contexte, les nouvelles dispositions en matière de DPI ont empêché les états de fournir des soins appropriés à leur population, aggravant dès lors, les conséquences économiques de

l'épidémie. En effet, elles ont compromis l'arrivée de génériques sur le marché. Or, le prix de ces derniers est beaucoup moins élevé que celui des médicaments traditionnels (Mfuka, 2002)¹⁷.

Les PED disposant d'une industrie de génériques se sont donc vus contraints de contourner les accords ADPIC pour soigner leur peuple. Cela les a exposés à des rétorsions commerciales.

4° Cycle de Doha : dérogation de l'ADPIC en matière de médicaments

Lorsque le cycle de Doha a débuté, les PED et particulièrement l'Afrique du Sud et les trois autres pays mentionnés plus haut, ont fait valoir leur exigence d'amender l'accord pour pouvoir protéger les intérêts sanitaires de leur population.

En 2003, les membres se sont mis d'accord pour proroger la période de transition jusqu'en 2006 pour les PED (Warègne, 2016).

En outre, ils ont élargi les conditions pour pouvoir bénéficier d'une LO. Ainsi, les PED possédant une industrie de génériques pourront désormais utiliser la LO au-delà de leur marché intérieur, pour les vendre à d'autres PED ou aux PMA qui n'ont pas les ressources économiques pour les produire eux-mêmes (Rainelli, 2007).

Si de prime abord, cela peut sembler être un succès, la procédure de demande est tellement complexe que les LO sont très peu utilisées dans la pratique. Entre 2003 et 2012, seuls dix-sept pays en ont demandé¹⁸. Pour les obtenir, les PED sont contraints de négocier avec le titulaire du brevet pour chaque pays vers lequel ils veulent exporter. En outre, ils doivent anticiper précisément les quantités du médicament qui seront consommées. Au moindre dépassement, il faut renouveler la procédure. Par ailleurs, les médicaments exportés dans le cadre de cette licence doivent faire l'objet d'un emballage particulier, ce qui hausse considérablement les prix de production. Enfin, les pays qui demandent des LO s'exposent à des rétorsions commerciales unilatérales des PD. Dès lors, rares sont ceux qui prennent le risque d'exporter leurs produits aux autres PED et aux PMA qui en ont besoin. Par conséquent l'accès aux médicaments reste très restreint dans ces pays (Guennif, 2015).

¹⁷ Le prix des génériques est en moyenne inférieur de 20 % à 40 %. Cela peut aller jusqu'à une réduction de 80 % pour certains d'entre eux (Mfuka, 2002).

¹⁸ La plupart d'entre eux n'en ont sollicité qu'une fois. Au total 23 LO ont été accordées (Guennif, 2015).

En somme, pour protéger leurs industriels et ainsi, encourager la R&D, les PD ont réussi à imposer l'accord ADPIC aux PED, en contrepartie du démantèlement de l'accord multifibres et de la libéralisation de l'agriculture. Cela a eu des conséquences très néfastes pour les économies en développement, dont la plus grave a été l'impossibilité de fournir un accès aux médicaments à leur population. Après les fortes épidémies de SIDA, les PED disposant d'industries de médicaments génériques ont réussi à obtenir la possibilité de les produire et de les exporter aux PED et aux PMA qui en étaient dépourvus. Cependant, les conditions très exigeantes pour pouvoir exporter ces produits ont découragé la plupart des exportateurs. Dès lors, les PED sans industrie pharmaceutique sont toujours dans l'impossibilité de fournir des soins accessibles à leurs ressortissants. Les tensions entre les deux pôles de développement restent donc vives.

B. Normes de travail

Après avoir étudié le sujet litigieux qu'est l'ADPIC, il convient de se pencher sur un autre catalyseur de tension, qui a émergé lors de l'étude des conférences ministérielles : les normes de travail.

Depuis la conférence ministérielle de Singapour de 1996, de nombreux PD plaident pour que les normes de travail¹⁹prônées par l'Organisation internationale du travail (OIT) soient intégrées dans un nouveau cycle de NCM. Ces normes ont trait au respect de quatre droits fondamentaux : « La liberté d'association et le droit à la négociation collective, l'abolition du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants et l'interdiction de la discrimination sur le lieu de travail » (Reis, 2010, pp. 4-5). Les PD souhaiteraient pouvoir sanctionner la violation de celles-ci ou au contraire, récompenser leur respect au moyen d'une clause sociale (VanGrasstek, 2013). « La clause sociale peut être définie de manière générale comme les dispositions particulières à caractère négatif et/ou positif concernant des normes sociales minimales qui sont associées ou ajoutées à un traité multilatéral ou bilatéral ayant pour objet la libéralisation des échanges » (Reis, 2010, p. 3).

Les PED sont quant à eux farouchement opposés à toutes discussions sur ce sujet dans le cadre de l'OMC. Il convient d'analyser le point de vue de chacune des deux parties pour comprendre les raisons pour lesquelles l'introduction de cette clause provoque des tensions entre elles.

¹⁹ Les normes de travail sont également appelées normes sociales.

1° Point de vue des pays développés

Comme cela a été souligné dans la première partie, les PD sont sujets à une concurrence accrue des importations en provenance des PED. Cette concurrence a engendré de nombreuses pertes d'emplois dans les secteurs nécessitant une forte intensité en facteur travail (OCDE, 2012). Dès lors, la population et les ONG des pays nantis exercent une pression soutenue sur leurs gouvernements afin qu'ils contrecarrent l'augmentation du taux de chômage dans ces secteurs (OCDE, 2012). C'est donc dans cette optique qu'ils ont proposé pour la première fois à Singapour l'introduction de la clause sociale dans les NCM.

Les PD estiment que les avantages comparatifs des PED dans les secteurs à haute intensité en facteur travail, sont faussés. En effet, ils considèrent que ceux-ci ne sont pas le fruit d'une meilleure productivité du travail, mais plutôt d'une distorsion ou, autrement dit, d'une imperfection du marché du travail, résultant du non-respect des normes sociales. Ils postulent que cette distorsion a des effets similaires à ceux des subventions et que, dans l'esprit des accords de l'OMC, il convient donc de l'éliminer. L'introduction d'une clause sociale ne serait ainsi pas, d'après eux, un outil protectionniste. Il s'agirait plutôt d'un moyen nécessaire pour remédier à un commerce déloyal, à des pratiques qui relèvent, selon eux, du dumping social (Reis, 2010).

Outre l'aspect commercial, les PD invoquent l'aspect éthique de la mise en œuvre d'une telle mesure. Ils estiment que l'introduction d'une clause sociale est positivement corrélée au bien-être de la population mondiale sur le lieu de travail (Robert, 1996). D'après eux, puisque l'OIT n'a pas l'autorité juridique internationale pour sanctionner le non-respect des droits fondamentaux du travail, l'OMC pourrait être un forum idéal pour traiter cette question et pour punir un manque de conformité aux normes sociales (Reis, 2010).

2° Point de vue des pays en développement

Les PED refusent catégoriquement la moindre négociation sur la clause sociale à l'OMC. En effet, ils considèrent qu'il s'agit d'une tentative des PD de faire preuve de protectionnisme déguisé. Selon eux, les membres les plus développés tentent d'effacer les avantages comparatifs des PED, comme ils l'avaient fait ou continuent de le faire, pour l'agriculture et le textile. Ainsi, ils évoquent certains principes de la théorie des avantages comparatifs de Ricardo. Dans celle-ci, les coûts sociaux font partie des coûts de production et peuvent déboucher sur un avantage comparatif (Reis, 2010). La théorie « permet donc aux acteurs économiques de jouer sur les coûts sociaux et s'oppose à toute manipulation du commerce international en ce domaine visant

à rééquilibrer de façon artificielle les conditions de concurrence en matière sociale » (Robert, 1996, p. 148).

De plus, ils mettent l'accent sur leurs richesses inférieures, qui ne leur permettent pas de faire respecter des standards de travail élevés sans brider le développement de leurs entreprises. Ils rappellent qu'il y a quelques décennies, lorsque les PD en étaient au même stade de développement qu'eux, ils ne respectaient pas non plus ces normes de travail. Cela leur a permis de devenir des acteurs économiques d'envergure. Dès lors, ils trouvent hypocrite qu'on leur refuse d'en faire de même (Robert, 1996).

Par ailleurs, ils considèrent que le cadre législatif en matière de travail doit rester sous leur propre souveraineté. Or, l'introduction d'une clause sociale représenterait une entrave à celle-ci. En effet, nombre de PED ont des valeurs et des lois différentes, notamment sur le statut des femmes ou encore des enfants dans la société. Ils n'entendent donc pas se voir imposer la vision des pays occidentaux sur ces thèmes sensibles (Reis, 2010).

Enfin, ils stipulent que les motivations éthiques des PD sont contestables. Ainsi, ils relèvent que l'introduction d'une clause sociale aurait un effet très marginal sur le bien-être des travailleurs des pays pauvres. Cela s'explique par le fait que, dans le cadre de l'OMC, la clause sociale ne pourrait être appliquée que si la violation des droits fondamentaux du travail confère un avantage commercial au membre qui la viole. Seuls les travailleurs opérant dans des secteurs exportateurs seraient alors concernés, ce qui représente une faible part des actifs dans ces pays. En outre, ils considèrent qu'il existe des moyens plus efficaces pour améliorer les conditions des travailleurs dans les PED. Ils citent par exemple, le soutien à l'éducation des femmes et des enfants ou encore, l'assistance technique pour les syndicats des entreprises de ces pays (Siroën & Granger, 2005). Il est donc relativement clair, selon eux, que le but de la manœuvre ne soit pas de protéger les populations précarisées, mais le commerce des pays riches (Reis, 2010).

Devant ce refus cinglant, la clause sociale a été exclue de l'agenda de Doha et ne fait présentement l'objet d'aucune négociation à l'OMC. Pourtant, lors de chaque conférence ministérielle, les PD réitèrent leur demande de l'y inclure. D'ailleurs, ils manifestent leur mécontentement en étant de plus en plus intransigeants sur les autres sujets négociés. De plus, pour combler ce qu'ils estiment être une défaillance du cadre multilatéral de l'OMC, ils concluent un nombre croissant d'ACR, dans lesquels la clause sociale est intégrée (Siroën & Granger, 2005).

En résumé, les PD sont de plus en plus demandeurs de l'introduction d'une clause sociale pour réduire les effets de distorsion concurrentielle résultant de l'absence du respect des normes de travail dans les PED. De leur côté, les économies en développement accusent les PD de faire preuve de protectionnisme déguisé. Selon eux, les PD leur demandent de respecter des mesures qu'ils ne respectaient pas eux-mêmes lorsqu'ils étaient au même stade de développement. Par conséquent, la clause sociale n'est toujours pas négociée dans le cadre multilatéral au grand damne des PD. Ces derniers deviennent donc plus intransigeants sur les autres thèmes et privilégient de manière croissante les ACR aux NCM.

C. Normes environnementales

La dernière mesure non tarifaire problématique porte sur les normes environnementales. Ce point s'attache donc à analyser le conflit entre PD et PED en matière de normes écologiques.

Contrairement aux normes sociales qui ont été exclues du PDD, les négociations sur le lien entre commerce et environnement font partie de celui-ci. Elles sont traitées au sein du Comité du commerce et de l'environnement de l'OMC (OMC, 2015). Cependant, dans les faits, la question des normes environnementales est pratiquement tombée aux oubliettes. Ainsi, en près de vingt ans, le Comité s'est surtout cantonné à tenter de démontrer le soutien mutuel entre commerce international et environnement. Les seules négociations en matière d'environnement ont été lancées en 2014 seulement, et concernent l'élimination des droits de douane sur les biens environnementaux. Ces négociations regroupent quarante-six membres de l'OMC. Elles ne déboucheraient donc que sur un accord plurilatéral, si elles venaient à aboutir. Par ailleurs, l'effet de cet accord sur l'environnement serait marginal puisque les biens environnementaux représentent seulement 0,1 % du PIB mondial²⁰. Ce relatif abandon du débat environnemental de fond s'explique par deux éléments. Tout d'abord, il résulte de l'incompatibilité des politiques environnementales des pays les plus riches et de celles des PED (Couvreur, 2016). Outre cette incompatibilité, la question environnementale est passée au second plan des négociations, car les PED conditionnent le traitement de sujets nouveaux à la résolution de leurs problèmes d'accès aux marchés et d'agriculture (Siroën, 2016). Pourtant, la multiplication à l'ORD des litiges relatifs à l'environnement prouve qu'il s'agit d'une problématique d'envergure. Dès lors,

²⁰ Calculs effectués sur base de la valeur du PIB mondial en 2011 in <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD> et la valeur des biens et services environnementaux en 2011 in Études de l'OCDE sur la croissance verte. Placer la croissance verte au cœur du développement p.155

les membres ne pourront pas continuer à l'éluder longtemps sous peine de sembler inefficaces dans la gestion des enjeux publics majeurs (OMC, 2012).

Le traitement des normes environnementales par les PD et les PED, s'appuie sur la même logique que celle des normes sociales. Le point de vue des deux parties sera donc passé en revue de manière plus succincte pour éviter les redites.

1° Point de vue des pays développés

L'opinion publique, les ONG et les groupes de pression environnementaux exercent une pression croissante sur leurs représentants politiques afin que ces derniers prennent en compte les externalités négatives du commerce international sur l'environnement. Sous leur influence, de nombreux pays plaident pour l'adoption de normes environnementales contraignantes au sein de l'OMC. Les propositions en la matière sont légion : introduction d'une taxe carbone aux frontières, taxe sur certaines catégories de produits comme la « taxe Nutella », création de labels écologiques internationaux, subventions sur les produits environnementaux, etc. (Hoffmann, 2014).

Comme pour les normes sociales, les PD tentent de rendre leurs demandes légitimes en argumentant que, sans le recours à des mesures environnementales contraignantes, ils font l'objet d'une concurrence déloyale des PED, qui n'appliquent pas les mêmes standards écologiques qu'eux. Encore une fois, ils font référence à une forme particulière de dumping, le dumping environnemental. Comme pour le dumping social, le terme « dumping » ne doit pas s'entendre selon sa définition économique. Il s'agit ici, d'une distorsion résultant de l'application de normes plus contraignantes sur les marchés des PD que sur ceux des PED. Les normes environnementales seraient donc un moyen de réparer une imperfection du marché (Hoffmann, 2014).

Ils basent également leurs demandes sur des facteurs éthiques. En effet, ils considèrent que l'environnement est un bien public qu'il convient de protéger afin de préserver la faune et la flore ainsi que les générations futures. Ils affirment qu'il s'agit d'un devoir moral qu'ils ne peuvent assumer seuls, car la pollution d'un pays a des conséquences sur l'ensemble du globe (Petit, 2011).

2° Point de vue des pays en développement

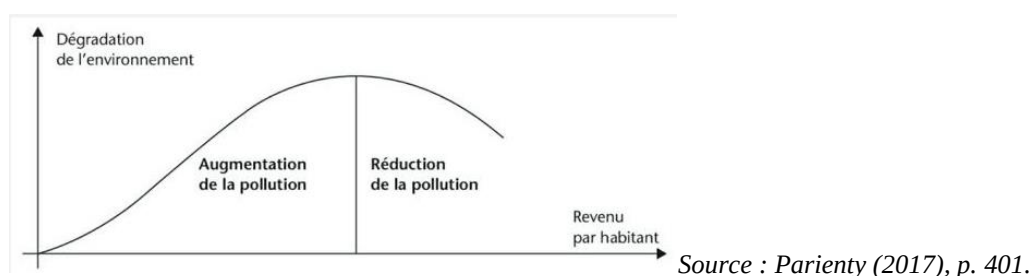
Les PED répondent négativement aux demandes des PD en présentant plusieurs arguments.

Tout d'abord, ils estiment qu'il s'agit de protectionnisme déguisé, ou encore de protectionnisme vert. Ainsi, l'intention des PD serait encore une fois de tenter de court-circuiter la concurrence des PED dans les domaines dans lesquels ils disposent d'avantages comparatifs. Ils pointent du doigt le fait que les mesures environnementales soient souvent proposées par les PD dans les secteurs où ils n'arrivent pas à être compétitifs par rapport à eux. Par exemple, le débat public autour de l'interdiction de l'huile de palme et d'une éventuelle « taxe Nutella » n'aurait pas, selon eux, une motivation environnementale fondée. En réalité, il serait plutôt basé sur la volonté des PD de favoriser le commerce international d'autres huiles végétales sur lesquels ils disposent d'avantages comparatifs. De même, les encouragements à consommer des produits telles que les ampoules « écologiques » ne s'appuieraient pas sur de moindres émissions polluantes de celles-ci. La vraie raison serait que leur production nécessite des capacités technologiques que les PED ne possèdent pas (Hoffmann, 2014).

Ensuite, ils rappellent que ce sont les PD qui ont contribué à polluer la planète et qu'ils sont encore aujourd'hui, parmi les plus gros pollueurs. Ils estiment donc inconvenant que les PD leur demandent de fournir les mêmes efforts qu'eux pour réparer une situation qui n'est pas de leur fait (Halle, 2006).

Enfin, ils font appel à une théorie qui lie les niveaux de revenus et le niveau d'effort environnemental : la courbe de Kuznets. Cette courbe, présentée ci-dessous, montre que pour assurer leur développement et accroître leurs richesses, les pays ont besoin d'augmenter leurs niveaux de pollution. Ce n'est que dans un second temps, lorsqu'ils atteignent un niveau de richesse suffisant, qu'ils peuvent se permettre d'envisager des solutions pour diminuer leur impact environnemental (Parienty, 2017). Les PED affirment que, contrairement aux PD, ils n'ont pas atteint la richesse suffisante pour leur permettre de supporter les coûts environnementaux. Ces derniers brideraient donc leur développement (Halle, 2006).

Graphique 2 : la courbe environnementale de Kuznets



En raison de ces divergences d'opinion, les négociations sur les normes environnementales sont au point mort. Les PD se tournent ainsi vers les ACR, dans lesquels ils incluent de plus en plus fréquemment des clauses environnementales.

En somme, les arguments des PED et des PD sur les normes environnementales sont sensiblement similaires à ceux évoqués dans le cadre des normes de travail. Encore une fois, les PD accusent les PED de dumping, mais cette fois-ci, de type environnemental. De plus, ils font à nouveau appel aux arguments de nature éthique pour prôner l'augmentation des normes environnementales au sein de l'OMC. En réaction, les PED accusent à nouveau les PD de recourir à des mesures protectionnistes lorsqu'ils ne possèdent pas l'avantage comparatif. En outre, ils précisent qu'il est injuste de leur demander de prendre des mesures environnementales que les PD eux-mêmes, n'ont pas prises lorsqu'ils étaient au même stade de développement. Par conséquent, les mesures environnementales se multiplient dans les ACR tandis que la question stagne à l'OMC.

3) Bilan global

Les clivages en matière d'agriculture et de MNT sont légion et ne semblent déboucher que sur peu de compromis. De manière globale, les différents blocages résultent de raisons similaires dans tous les dossiers.

D'un côté, les PED reprochent aux PD de pratiquer un libre-échange à géométrie variable. En effet, ils estiment que les PD n'acceptent les conséquences du libre-échange que lorsqu'ils disposent eux-mêmes des avantages comparatifs. Selon eux, dans les autres cas, les pays du Nord utilisent des arguments sanitaires, éthiques ou environnementaux pour contrecarrer l'impact de la concurrence des importations en provenance des PED. Ils accusent donc les PD de faire preuve de protectionnisme déguisé. En outre, ils estiment que les PD ne tiennent pas assez compte du fait qu'ils aient besoin de se développer et que cela nécessite des souplesses qui leur permettent de protéger leurs industries naissantes. Enfin, ils reprochent aux PD de prendre des décisions qui ne tiennent pas compte du fait qu'ils n'ont pas autant de ressources matérielles et financières qu'eux.

Pour ce qui est des PD, ils accusent les PED de vouloir se soustraire à leurs responsabilités sur les externalités du commerce. De plus, ils incriminent les PED de pratiquer du « dumping » social et environnemental et souhaitent donc être autorisés à prendre des mesures pour protéger leurs entreprises et leur population. Enfin, ils se refusent à faire plus d'efforts, car ils considèrent

tenir déjà assez compte des particularités des PED en leur offrant des délais plus longs pour se mettre en conformité avec les accords.

Ces divergences d'opinion ont provoqué le blocage des NCM depuis près de vingt ans. Par conséquent, de nombreux membres concluent un nombre croissant d'ACR, dans lesquels ils dénouent les conflits non résolus au sein du cadre multilatéral de l'OMC. Il semble donc que le multilatéralisme soit en proie à une crise. Le chapitre suivant s'attache à analyser les raisons pour lesquelles l'OMC échoue à sortir de cette crise. De plus, il analyse la prolifération des ACR qui résulte de cet échec.

Chapitre 2 : crise du multilatéralisme

1) Inefficacité de l'OMC depuis l'essor des PED

Les deux décennies de blocage du cycle de Doha et la multiplication d'ACR qui en résulte, amènent à s'interroger sur l'efficacité de l'OMC. Cette dernière semble de plus en plus incapable d'inciter à la coopération inter-étatique depuis que les PED ont significativement pris part aux NCM (Laïdi, 2018). Après avoir étudié les dissensions des deux pôles de développement, il semble essentiel d'analyser les raisons pour lesquelles l'OMC n'arrive plus à faire naître de compromis dans ce nouveau contexte. Ces dernières sont nombreuses. Dans ce cadre, seules celles ayant un lien avec l'essor des PED sont étudiées.

Tout d'abord, un des problèmes de l'OMC est lié au fait qu'elle n'établisse pas de critères pour définir ce qu'est un PED. Ensuite, une autre problématique de l'institution semble venir de son « triangle d'or décisionnel », inadapté depuis l'augmentation de l'implication des PED dans les NCM (Laïdi, 2018). Enfin, l'OMC, dont l'objectif fondamental est de libéraliser les échanges, place le but commercial avant tous les autres. Or, cela exacerbe les tensions entre le Nord et le Sud et désengage les membres du cadre multilatéral (Abbas, 2012). Les points suivants analysent en détail ces défaillances de l'OMC.

A. Auto-proclamation du statut de PED

Pour rappel, à l'OMC, les nations font elles-mêmes le choix de se définir ou non comme étant des PD²¹ ou des PED. Ce point présente les problèmes générés par ce libre choix de statut.

Comme cela a été constaté tout au long de ce mémoire, le fait d'être un PED permet d'obtenir un TSD (OMC, 2013). D'après l'OMC, la perspective de pouvoir influencer plus amplement les NCM devrait suffire à ce que les PED abandonnent volontairement leur statut (Jean, 2019). Dans les faits, cette théorie ne semble pas se réaliser, car de nombreux PED pèsent déjà énormément dans les tractations tout en conservant leur statut préférentiel. Ainsi, comme cela a été vu dans l'analyse des négociations agricoles ou encore de l'ADPIC, le Brésil, la Chine, l'Inde, l'Afrique du Sud, etc. ont eu la capacité à plusieurs reprises d'empêcher le consensus. Ces pays n'ont donc plus aucune motivation à abandonner volontairement leur statut préférentiel (VanGrasstek, 2013).

²¹ À l'OMC, sont considérés comme PD, les pays de l'UE, les autres pays d'Europe de l'ouest, le Canada, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande (OMC, 2013)

Il en résulte d'importantes asymétries. Ainsi, des PD telles la Grèce ou la Pologne, ayant des revenus moins élevés que certains PED, tels Singapour ou les Émirats arabes unis, sont soumis à des règles bien plus contraignantes que ces derniers. En outre, plusieurs pays ayant une industrialisation similaire à celle de nombreux PD continuent à bénéficier du TSD. C'est ainsi, que la Chine, pourtant première exportatrice mondiale, se voit appliquer à l'OMC des conditions bien plus souples que celles de ses principaux concurrents : l'UE et les EU (OMC, 2013).

Cette situation, et tout particulièrement le TSD accordé à la Chine, est grandement décriée par de nombreux PD et surtout par les EU. Ils estiment que ce statut préférentiel a procuré à l'Empire du Milieu un avantage déloyal. Selon eux, c'est pour cette raison entre autres, qu'elle est devenue la première exportatrice (Jean, 2019).

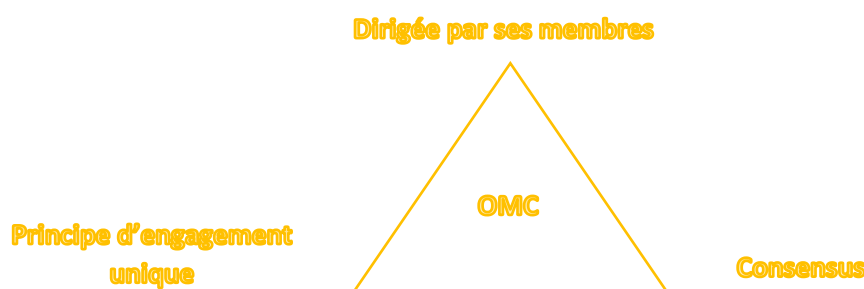
Dès lors, les PD remettent en question les conditions fixées par l'OMC pour obtenir le TSD. De leur côté, les PED estiment déjà respecter des exigences strictes et difficilement compatibles avec leur développement. En ce qui concerne la Chine, elle postule être devenue la plus grande exportatrice malgré un traitement déjà sévère de l'OMC à son encontre. En outre, elle rappelle que son revenu moyen est encore faible, puisqu'il représente moins du tiers de celui des EU. Dès lors, comme les autres PED, elle refuse catégoriquement d'abandonner son TSD (Jean, 2019).

En somme, le libre choix du statut au sein de l'OMC ravive les tensions entre les deux pôles de développement. D'un côté, les PD estiment devoir affronter une concurrence déloyale en raison du TSD, qu'ils jugent accordé à tort à certains membres. De l'autre côté, les PED considèrent ne pas encore être en mesure d'y renoncer.

B. Triangle d'or décisionnel de l'OMC

L'auto-proclamation du statut de PED n'est pas le seul point problématique dans le fonctionnement de l'OMC. En effet, son triangle d'or décisionnel semble également de plus en plus inadapté depuis que les PED ont gagné en capacité de négociation. Le point suivant se décomposera en trois volets, représentant chacun un des trois côtés du triangle décisionnel présenté dans le schéma ci-dessous. L'objectif sera d'exposer le caractère inadéquat de chaque partie du triangle.

Figure 2 : triangle d'or décisionnel de l'OMC



Source : réalisé par l'auteur d'après Laïdi, Z. (2018).

1° Organisation dirigée par ses membres

L'OMC est une organisation dirigée par ses membres. Cela implique qu'elle n'a aucun pouvoir. Il faut donc absolument que les nombreux membres qui la composent réussissent à s'entendre. En effet, elle ne peut ni prendre de décisions au nom de ses membres ni même leur formuler des recommandations pour apaiser les tensions. Il faut donc des leaders forts qui assument ce rôle (Abbas, 2015).

Avant l'ouverture du cycle de Doha, le leadership était aux mains de la quadrilatérale, composée de l'UE, des EU, du Japon et du Canada voire, dans les faits, du seul G-2 (Abbas, 2012).

La théorie de l'action collective de Mancur Olson permet de saisir l'importance de l'existence de leaders forts au sein de l'OMC. La théorie postule qu' « À moins que le nombre des individus dans un groupe soit très limité ou à moins de disposer de la coercition [...], les individus n'ont guère d'intérêt à agir pour atteindre leurs objectifs au sein de groupes d'intérêts. » (Laïdi, 2018, p. 41). D'après cette théorie, le blocage des NCM pourrait se résoudre s'il existait des grands leaders, capables d'imposer des rétorsions ou des incitations substantielles poussant les autres membres à l'action.

Les EU et l'UE remplissaient ce rôle, car ils réussissaient à imposer leurs vues aux autres pays en leur offrant des préférences d'accès à leur immense marché ou à contrario, en les menaçant de réduire l'accès à ce dernier (Laïdi, 2018).

L'essor des PED et la perte de parts de marchés des PD ont transformé les rapports de force au sein de l'organisation. Ces derniers n'acceptent plus de se voir imposer des décisions par les leaders historiques du GATT. Ainsi, si durant le cycle de l'Uruguay, c'est bien le duo UE-EU qui a négocié en amont l'accord de « Blair House » avant de l'imposer aux autres membres, cette autorité a été rejetée dès 2003 et a provoqué la création du G-20 (Siroën, 2016).

Le nombre de membres souhaitant assumer la fonction de leader a augmenté pour passer à sept membres : l'UE, les EU, le Japon, l'Australie, le Brésil, la Chine et l'Inde. Or, si les EU et l'UE réussissaient généralement à trouver une entente relative, les différences politiques et économiques majeures entre les nouveaux acteurs dominants rendent les compromis compliqués voire impossibles (Petiteville & Placidi, 2013).

En outre, les nouveaux leaders ont changé les règles du jeu. En effet, ils ne sont pas contents de négocier seuls avec les EU et l'UE, mais ont choisi de constituer des coalitions pour que leurs voix pèsent plus dans la balance. Ainsi, il n'est plus possible de négocier en amont en groupe restreint. Toutes les décisions sont directement discutées avec tous les membres, ce qui ralentit fortement l'obtention d'un arrangement (Siroën, 2016).

Par ailleurs, les leaders historiques contribuaient à faire avancer les NCM en assumant des charges que les nouveaux prétendants leaders se refusent d'endosser. Dans des négociations de longue durée, il faut que les leaders initient les concessions pour faire avancer le processus. En effet, la clause NPF de l'OMC a tendance à favoriser les comportements de passagers clandestins. Autrement dit, elle incite les membres à l'inertie puisque cela leur permet d'obtenir des concessions des autres, grâce à la NPF, sans devoir en assumer les coûts. Dans un tel contexte, celui qui initie les concessions prend le risque de gagner moins que les passagers clandestins. À l'époque du GATT, les EU et l'UE avaient accepté cette charge en offrant notamment, des droits de douane moins élevés que ceux des autres membres. Depuis la création de l'OMC, les nouveaux leaders ne veulent plus initier les concessions. D'un côté, les EU et l'UE refusent de prendre cela en charge puisque les PED contestent leur autorité et que les thématiques qui les intéressent ont été exclues de l'agenda de Doha (sujets de Singapour, normes sociales et environnementales...). Ils sont donc de moins en moins enclins à négocier dans le cadre multilatéral. D'un autre côté, le Brésil, l'Inde et la Chine, veulent le rôle de

leaders, mais continuent à prétendre à faire moins de concessions que les autres pour favoriser leur développement (Siroën, 2016).

Enfin, les revendications de leadership détournent les membres des décisions rationnelles. Ainsi, il est de plus en plus fréquent qu'ils rechignent à conclure un accord mutuellement profitable car, au lieu d'analyser les gains qu'ils tireraient de l'échange, ils se limitent à vouloir démontrer leur supériorité en obtenant plus de profits que l'autre camp (Siroën, 2016).

En bref, l'absence de pouvoir de l'OMC couplé à la multiplication de leaders relativement faibles, cherchant à démontrer leur supériorité, ont donc contribué à enliser les NCM (Laïdi, 2018).

2° Consensus

Si la partie du triangle prévoyant que l'OMC soit exclusivement dirigée par ses membres est problématique, le principe de consensus comporte également son lot d'inconvénients. Ces derniers sont développés dans ce volet.

Depuis la création du GATT, les décisions se sont systématiquement prises par consensus. Cela a continué après la création de l'OMC. Ce fonctionnement dérive du fait que l'OMC soit une organisation dirigée par ses membres. Dès lors, les décisions prises en son sein ne doivent pas s'opposer à la souveraineté nationale. Le consensus permet à n'importe quel membre, même le plus petit, de poser son veto (Bellman & al, 2012).

Au cours des années 2000, ce mode décisionnel a été remis en question par les experts de l'institution, qui le considère comme l'une des causes de la paralysie de l'OMC. En effet, avec l'augmentation du nombre de membres et de leurs divergences, il est devenu de plus en plus complexe d'obtenir que tous les membres s'accordent (Abbas & Deblock, 2015).

En outre, bien que le consensus soit censé garantir l'égalité des membres, il semble inefficace dans cette fonction. Ainsi, les membres peuvent l'utiliser pour créer des asymétries. La première asymétrie s'intéresse à une attitude qu'adoptent parfois certains membres et plus particulièrement les plus petits pays : l'attitude de passagers clandestins. Ceux-ci, souvent peu considérés dans le processus de négociation, du fait de leur marché restreint, s'impliquent de moins en moins dans les tractations. Ils préfèrent utiliser le chantage au droit de veto pour obtenir des concessions sans réciprocité. Les membres ne sont donc plus égaux, dès lors que certains ne font que peu de sacrifices pour obtenir la satisfaction de leurs desiderata. Le consensus recèle également des asymétries au profit des plus grands importateurs. En effet, ces

derniers sont conscients que, du fait de leur immense marché, la moindre de leurs concessions ou de leurs restrictions commerciales aurait des conséquences colossales pour les autres pays. Dès lors, même si leur voix est censée compter autant que celles des autres, ils ont de facto plus de poids dans les négociations et peuvent « contraindre au consensus » (Siroën, 2007).

S'il fallait prouver la présence d'asymétries dans les décisions prises par consensus, l'existence de coalitions pourrait remplir ce rôle. En effet, dans un processus de décision où chaque pays a le même pouvoir décisionnel, celles-ci devraient être inutiles. Or, de nombreuses coalitions, composées principalement de PED, se sont créées au sein de l'OMC. Leur but est de rééquilibrer les rapports de force qui profitent aux grands pays (Obertan, 2014).

En résumé, la prise de décision par consensus enlève les NCM sans être toutefois suffisante pour assurer l'égalité des membres au sein de l'institution internationale. Dès lors, elle est de plus en plus remise en question (Siroën, 2007).

3° Principe d'engagement unique

Le côté du triangle décisionnel, composé du principe d'engagement unique, fait l'objet d'intenses discussions entre les experts de l'institution. La manière dont l'OMC pratique l'engagement unique est critiquée tant par les partisans de ce principe que par ses détracteurs. Ce point explore les arguments des deux parties.

À l'OMC, le principe est que « rien n'est décidé tant que tout n'est pas décidé » (Warègne, 2001). Ainsi, même si chaque thème de négociations est discuté dans des groupes de travail distincts et peu coordonnés, les décisions sont intégrées. En effet, aucune décision n'est mise en œuvre tant que tous les points inclus dans l'agenda des NCM n'ont pas fait l'objet de consensus (Siroën, 2007).

Deux des rares exceptions à ce principe d'engagement unique ont été les Paquets de Bali et de Nairobi (VanGrasstek, 2013). Depuis lors, de nombreux observateurs remettent en cause le principe de l'engagement unique. Ainsi, ils considèrent que cela contribue à bloquer les NCM et à retarder la mise en œuvre des accords qui ont déjà été trouvés (Bellmann & al).

D'autres au contraire, considèrent que l'engagement unique est fondamental afin de réduire les comportements de passagers clandestins et afin de faciliter les compromis. Ceux-là estiment que l'enlisement des NCM résulte plutôt du fait que l'étendue des thèmes négociés au sein de l'OMC soit insuffisante. En effet, négocier sur de nombreux sujets à la fois, multiplie les possibilités que les membres obtiennent des concessions qui les intéressent. Cela s'explique par

le fait que la libéralisation de certains secteurs ne présente que des inconvénients pour certains et que des avantages pour d'autres. Ainsi, si durant le cycle de l'Uruguay, les membres avaient négocié le thème de l'agriculture et du textile séparément, les PD n'auraient jamais accepté de faire des concessions. Il en va de même pour les PED pour ce qui est de la mise en place de l'ADPIC ou de la libéralisation des services. En réunissant ces thèmes au sein d'une même négociation, les membres développés et en développement ont pu obtenir un accord sur la base de la réciprocité (Siroën, 2016). Dès lors, les partisans de l'engagement unique considèrent que la paralysie de l'OMC résulte de l'abandon de nombreux sujets lors des NCM de l'agenda de Doha. Par conséquent, l'espace de négociations est devenu trop étroit. Ainsi, ils estiment que si les normes de travail et les questions de Singapour avaient été incluses, les PD auraient eu plus d'intérêt à faire des concessions sur l'agriculture, notamment. De même, ils trouvent que les PED auraient dû amener plus de propositions lors des négociations sur l'agenda, telles que l'aide technique ou d'autres mesures soutenant leur développement (Petiteville & Placidi, 2013).

En somme, les avis sont divergents quant à l'engagement unique. Ses défenseurs postulent que le blocage des NCM ne découle pas de celui-ci, mais bien de l'étroitesse de l'espace de négociations. En revanche, les détracteurs de l'engagement unique trouvent qu'il est à l'origine du blocage des négociations sur des thèmes qui auraient pu avancer, s'ils n'avaient pas été conditionnés au succès des tractations de l'ensemble des points discutés.

C. Priorité à l'objectif commercial : la libéralisation des échanges

Tout comme l'auto-proclamation du statut de PED et le triangle d'or décisionnel, la priorité donnée par l'OMC à l'objectif commercial est une des sources de l'inefficacité de l'OMC, et ce, pour les raisons exposées ci-après.

Comme cela a été précisé dans la première partie, le GATT a été créé avec le but central de libéraliser les échanges (Rainelli, 2007). Cependant, l'essor des PED a redéfini les priorités des membres au cours du temps. Ainsi, les PD demandent que l'on tienne compte des dommages que l'émergence des PED occasionne sur leur population. En ce qui les concerne, les PED sont maintenant suffisamment puissants pour exiger que leurs priorités de développement et de maintien de leur souveraineté soient prises en considération, sans être subordonnées à l'objectif de libéralisation commerciale (Fontanel, 2016).

Pourtant, lors de la création de l'OMC, l'objectif fondamental n'a pas été repensé ; le but commercial de libéralisation des échanges est resté la priorité absolue de l'institution. Cela est

d'autant plus dommageable que l'OMC régit désormais de plus en plus les normes à l'intérieur des frontières des pays, ce qui réduit leur souveraineté. Cette absence de réflexion occasionne un manque d'engouement pour le processus des négociations, qui ne répond plus entièrement aux attentes de ses diverses parties prenantes (Siroën, 2007).

Tout d'abord, l'OMC a lancé le cycle de Doha en insistant officiellement sur le développement des PED et la lutte contre la pauvreté. Il s'agissait de rectifier les dommages créés par des réglementations trop calquées sur celles des PD (Abbas, 2012). Cependant, elle n'a ni défini ce qu'était le développement ni établi de critères précisant ce qui favorise ou non celui-ci. En avançant dans le cycle de Doha, l'OMC a précisé dans tous ses rapports qu'il était la résultante d'une économie libéralisée. Il en ressort que l'enjeu de développement s'est réduit à sa plus simple expression. Il est désormais à nouveau limité à la seule interprétation commerciale et passe donc uniquement par l'accès préférentiel aux marchés et par le démantèlement des barrières non tarifaires. L'OMC a ainsi échoué à mener une réelle réflexion qui ne soit pas axée uniquement sur les enjeux commerciaux (Abbas & Deblock, 2015). Elle n'a donc pas tenu compte des recommandations des ONG et des autres institutions internationales telle que la CNUCED. Ces dernières souhaitent voir l'OMC favoriser des actions nouvelles tels que le « commerce équitable, l'information publique sur les actions des états ou des firmes MN et l'aide technique dans certaines négociations (Fontanel, 2016, p. 5) ».

Ensuite, les PD demandent également à l'OMC de tenir compte des externalités négatives du commerce international, accentuées par l'essor des PED. Ils souhaitent que leurs politiques environnementales, sociales, sanitaires, etc. ne soient plus perçues comme des politiques inférieures à la politique commerciale. Là encore, l'OMC ne prend pas la mesure des demandes des PD. Elle continue de se retrancher derrière le paradigme du libre-échange, qui postule que le commerce est toujours bénéfique. Elle insiste ainsi sur des concepts tel que le soutien mutuel entre libre-échange et environnement. Ce faisant, elle omet de mettre à disposition de ses membres un cadre efficace pour traiter des questions non commerciales. L'institution semble donc dans un relatif déni des coûts collectifs engendrés par le commerce international (Abbas, 2011).

En somme, alors que les échanges sont de plus en plus libéralisés, la pauvreté augmente dans certaines régions tant au sein des PD que des PED. Il en va de même pour les émissions polluantes. Le paradigme du libre-échange, postulant que la libéralisation des échanges est systématiquement bénéfique, semble de moins en moins crédible pour de nombreux membres. De son côté, l'OMC se limite à raisonner en matière d'incitations aux importations/exportations

et omet donc de réfléchir sur la soutenabilité sociale et environnementale du commerce international. Elle fait donc fi des recommandations des autres institutions et du besoin des membres de trouver des réponses concrètes aux problèmes de leur population respective. Pour toutes ces raisons, les pays sont de plus en plus désengagés du cadre multilatéral de l'OMC (Abbas, 2015).

D. Bilan global

Depuis l'essor des PED, l'OMC semble devenue inefficace pour moult raisons. Tout d'abord, elle continue de plaider que les PED renonceront d'eux-mêmes à leur statut et aux privilèges qui en découlent pour peser dans la négociation. Or, il a été démontré que cette thèse n'est pas pertinente. Ensuite, les volets de son triangle d'or décisionnel sont tous trois problématiques. En effet, l'illégitimité de l'OMC à formuler des recommandations à ses membres, couplée à la multiplication du nombre de nations postulant au rôle de leader sans en assumer les désavantages, ralentissent voire bloquent les NCM. Il en va de même pour le principe de consensus, qui bloque toute possibilité d'accord, sans toutefois remplir ses buts premiers qui sont d'assurer la souveraineté des membres et de les rendre égaux indépendamment de leur taille ou de leur pouvoir économique. Pour ce qui est du principe d'engagement unique, il ne fait pas non plus l'unanimité parmi les experts de l'institution. Effectivement, certains l'estiment indispensable pour parvenir à trouver un accord où tous les membres ont quelque chose à gagner. Ceux-là critiquent l'étroitesse de l'espace de négociation de l'OMC. D'autres, au contraire, postulent qu'il empêche de réaliser certains accords qui auraient abouti si les NCM avaient été sectorielles. Enfin, la priorité donnée par l'OMC à l'objectif commercial est en contradiction avec les intérêts des deux pôles de développement. Dès lors, les membres se désinvestissent des NCM et privilégient les ACR.

Cette croissance du nombre d'ACR conclus par les membres est étudiée dans le point suivant.

2) Prolifération des accords commerciaux régionaux (ACR)

Le point précédant a montré que l'OMC est devenue inefficace depuis l'amélioration des capacités de négociations des PED. Cela a provoqué la prolifération d'ACR. Ce phénomène et ses conséquences sont étudiés ici.

Depuis les années 90, soit depuis l'essor des PED sur la scène internationale, le nombre d'ACR est en pleine expansion. Les états semblent voir en eux une manière plus rapide et plus efficace de libéraliser le commerce que le cadre multilatéral de l'OMC (OMC, 2013).

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il est utile de définir ce qu'est un ACR, car cette terminologie se révèle trompeuse. La définition retenue par l'OMC est la suivante : il s'agit de « toute forme d'arrangement institutionnel qui vise à libéraliser ou à faciliter le commerce à un niveau autre que multilatéral » (Deblock, 2006, p.249). De manière plus précise, ce sont des accords préférentiels dérogeant au principe fondateur de l'OMC de non-discrimination ou, autrement dit, à la clause NPF. Ces derniers ne prévoient pas obligatoirement la proximité géographique et historique des pays concernés. Bien que l'appellation laisse croire que les ACR soient nécessairement des accords concernant des blocs régionaux, il n'en est donc rien. Ainsi, il peut s'agir d'accords bilatéraux, plurilatéraux, régionaux (dans le sens littéral du terme) ou encore transrégionaux (Siroën, 2004).

Cette appellation piégeuse est originaire de l'époque du GATT, lorsque les membres avaient prévu la dérogation à la clause NPF pour les unions douanières et les zones de libre-échange. À ce moment-là, ils pensaient que ces dernières concerneraient de manière presque exclusive des zones géographiquement proches. Ils avaient toutefois prévu d'accorder quelques souplesses. En effet, l'article du GATT prévoyant la dérogation stipulait ceci : « l'organisation n'est pas tenue d'interpréter le terme " région économique " comme nécessitant une proximité géographique étroite, si elle estime qu'il existe un degré suffisant d'intégration économique entre les pays intéressés » (Deblock, 2016, p.16). Cette mention est écrite de manière trop imprécise, puisqu'elle n'énonce nullement ce qu'est un degré suffisant d'intégration économique. Par conséquent, elle a permis aux membres de multiplier les ACR sans que l'OMC puisse sanctionner le non-respect de la clause NPF (Deblock, 2016).

Comme cela a été évoqué plus haut, les ACR se sont multipliés depuis 1990. En effet, alors que septante accords avaient été notifiés à l'OMC en 1990 (OMC, 2013), ils sont au nombre de quatre cent quatre-vingt-trois en 2020 (OMC, 2020)²². La typologie de ces accords préférentiels a également beaucoup évolué entre ces deux dates. Aujourd'hui, les ACR sont conclus entre des pays de plus en plus éloignés. Ainsi, plus de la moitié d'entre eux sont des accords transrégionaux tandis qu'en 1990, les accords étaient signés entre des pays de régions distinctes dans moins de 25 % des cas (OMC, 2013). Outre l'éloignement géographique des pays signataires, la part d'ACR conclus entre des membres présentant des niveaux de développement très éloignés s'est également accrue au cours du temps. Ainsi, la majorité des accords préférentiels sont désormais conclus entre des PD et des PED. Un des premiers ACR impliquant des pays du Nord et du Sud a été l'ALENA, signé entre les EU, le Canada et le Mexique (Hugon, 2003).

L'importance des ACR est telle qu'à ce jour, plus de la moitié du commerce international s'effectue dans leur cadre (Siroën, 2016).

Depuis 1990, l'évolution ne concerne pas exclusivement le nombre d'accords, l'éloignement géographique ou encore l'éloignement en termes de développement, mais aussi le contenu des accords. En effet, les accords récents recherchent un niveau d'intégration plus important, soit en approfondissant les thèmes abordés dans l'organisation multilatérale tels que la propriété intellectuelle ou l'agriculture soit, en abordant des thèmes exclus de l'agenda des négociations de l'OMC tels que les sujets de Singapour ou les normes de travail. La première catégorie d'accords est nommée « accords OMC + » et la seconde est appelée « accords OMC-X » (Arès et Paquin, 2017). De plus, ces accords prévoient bien souvent leur propre système de règlement des différends (Dupuy, 2016). Ainsi, l'ALENA, entré en vigueur en 1991, prévoyait des mesures en termes de propriété intellectuelle, d'investissement, de marchés publics, de télécommunications ou encore de services. Or, aucun de ces thèmes n'avait encore fait l'objet de consensus dans le cadre multilatéral (Deblock, 2006).

²² Il faut savoir que les notifications à l'OMC comportent quelques défauts. D'une part, les ACR contenant des dispositions à la fois pour les marchandises et les services font l'objet de deux notifications distinctes. Ensuite, plus d'une centaine d'ACR conclus entre des PED n'ont jamais été notifiés à l'OMC malgré l'obligation de le faire (OMC, 2011).

La prolifération de ces accords de type préférentiel au haut niveau d'intégration pose de nombreux problèmes. Il est important de prendre en considération que, compte tenu du fait que ce mémoire ait pour but d'analyser les effets de l'essor des PED, il n'est pas question de chercher à comprendre si la conclusion d'ACR est préférable à l'absence d'accord commercial, mais bien aux accords multilatéraux. En effet, les chapitres précédents ont permis de démontrer que le gain de capacité de négociations des PED a bloqué les progrès dans le cadre multilatéral ; les membres lui ont donc préféré le cadre régional. Cette précision est indispensable, car les ACR ne sont pas intrinsèquement négatifs lorsqu'ils coexistent, comme par le passé, avec les accords multilatéraux.

Tout d'abord, il faut rappeler que la caractéristique essentielle des ACR est qu'ils sont discriminatoires, puisqu'ils prévoient des avantages tarifaires ou non tarifaires, qui ne sont d'application que pour leurs parties contractantes (De Melo & Grether, 2012). Cela a de nombreuses répercussions sur le commerce international. La première est un effet de détournement de commerce. Cela signifie que les flux commerciaux augmentent avec des pays qui ne possèdent pas nécessairement l'avantage comparatif, au détriment de pays qui le possèdent. Ce phénomène est d'autant plus dommageable lorsqu'il a lieu dans le cadre d'ACR conclus entre pays particulièrement éloignés. En effet, cela augmente les frais de transports qui représentent une dépense improductive ou, autrement dit, qui n'augmente pas la satisfaction offerte par le produit. De plus, cela augmente les externalités négatives du commerce sur l'environnement (Siroën, 2016). La seconde répercussion est celle des asymétries de pouvoir et du risque de marginalisation de certains pays. Il a été précisé en début de chapitre que les ACR sont de plus en plus conclus entre des pays qui présentent des niveaux de développement très différents. Il en résulte que dans les négociations de ces ACR, les PED sont souvent en situation de faiblesse par rapport aux PD. S'ils veulent conclure un accord et par ce biais, bénéficier d'un accès préférentiel au marché de grands PD tels l'UE ou les EU, ils sont souvent tenus d'accepter des conditions strictes, notamment en matière de normes techniques, sociales et environnementales. Or, cela génère des coûts non négligeables pour les PED, puisque ces normes se calquent sur celles des PD et tendent à réduire leurs avantages comparatifs. Par ailleurs, les PED qui n'acceptent pas les termes de l'accord se retrouvent de plus en plus souvent marginalisés, car ils sont exclus des échanges commerciaux internationaux (Siroën, 2007). La dernière précision à faire sur cette asymétrie de pouvoirs est qu'elle est aggravée par l'usage fréquent par les pays du Nord de moyens coercitifs pour faire respecter les termes de l'accord.

Ainsi, ils utilisent des procédés telles que les amendes et les pressions économiques, diplomatiques voire militaires (Harelimana, 2012).

En outre, la multiplication d'ACR crée un chevauchement des règles commerciales. Ainsi, plusieurs règles contradictoires peuvent être d'application dans un même pays en fonction du nombre d'ACR auxquels ce dernier participe. Cela génère une incohérence des normes que Jagdish Bhagwati a nommé le « bol de spaghettis ». Or, cette incohérence provoque une baisse des flux commerciaux, car les négociants, et particulièrement les plus petits, ne peuvent supporter les coûts administratifs qui en découlent (Harelimana, 2012).

Par ailleurs, de nombreux économistes craignent que ces accords préférentiels favorisent l'apparition de grands blocs commerciaux qui pourraient agir comme des monopoles à l'exportation ou des monopsones à l'importation. Or, cela pourrait provoquer une augmentation des mesures protectionnistes, et donc une réduction du bien-être global. En effet, il existe un risque que ces blocs recourent à des guerres commerciales ou au contraire, agissent comme des cartels (Siroën, 2004).

Le dernier risque de cette prolifération d'ACR est que ces derniers découragent les membres, et particulièrement les PD, à revenir négocier dans le cadre multilatéral. En effet, comme cela a été précisé plus haut, les ACR approfondissent les thèmes abordés à l'OMC voire en abordent de nouveau. Ils permettent notamment aux PD de diffuser leur modèle de normes et de valeurs. Comme cela a été évoqué plus haut, en raison de leur rapport de force, tout cela leur est possible sans devoir faire beaucoup de concessions. Robert Zoellick, ancien représentant américain à l'OMC, a résumé la pensée des Américains, et par extension des PD, en employant ces termes : « L'accès au très lucratif marché américain est un privilège qui se mérite, alors que les accords bilatéraux n'ont souvent qu'une incidence marginale sur le commerce américain ». Dans ce contexte, il est peu motivant pour les PD de retourner à la table des négociations de l'OMC pour conclure un accord qui ira moins loin que les ACR, tout en nécessitant plus de concessions de leur part (Deblock, 2010).

En somme, les ACR prolifèrent et deviennent de plus en plus ambitieux en raison du blocage des NCM, causé en grande partie par l'essor des PED. Or, ces accords préférentiels ne sont pas sans conséquence pour le commerce international. En effet, en raison de leur caractère discriminatoire, ils provoquent des effets de détournement du commerce, des asymétries de pouvoir et un risque de marginalisation des PED qui n'en font pas partie. En outre, l'effet « bol de spaghettis » engendre des coûts croissants pour les marchands et donc, une diminution des

flux commerciaux. Par ailleurs, les grands blocs régionaux qui en résultent, pourraient être tentés par des mesures protectionnistes ou collusives qui diminueraient le bien-être global. Enfin, les bénéfices importants que les PD obtiennent dans le cadre régional avec de faibles contreparties, les découragent à revenir négocier dans le cadre multilatéral.

En raison de tous les effets préjudiciables résultant de l'abandon du cadre multilatéral au profit des ACR, il devient impérieux de trouver des solutions pour sortir le multilatéralisme de son état de crise (Siroën, 2016).

Chapitre 3 : propositions de réforme de l'OMC

Comme cela a été constaté tout au long de ce mémoire, l'OMC n'est pas parvenue à s'adapter à l'émergence des PED. En effet, elle a échoué à apaiser les tensions entre les deux pôles de développement qui en ont découlé. Par conséquent, le cadre multilatéral a subi une crise profonde, comme le montrent le blocage des NCM de Doha ainsi que la prolifération d'ACR, aux nombreux effets néfastes pour l'économie internationale.

Si les membres désirent sortir de cette crise, il est temps qu'ils procèdent à une réforme ambitieuse de l'institution afin qu'elle soit plus adaptée à la réalité moderne du commerce international. (Deblock, 2016). Les différentes propositions visant à réformer l'institution sont détaillées dans ce chapitre final.

1) Établissement de critères pour l'obtention du statut de PED et du TSD

Tout d'abord, il faudrait que l'OMC établisse des critères afin de déterminer quels sont les pays pouvant prétendre au statut de PED.

Comme l'a montré le chapitre précédent, la théorie de l'institution commerciale, postulant que les pays s'auto-déclaraient eux-mêmes comme PD pour pouvoir bénéficier de plus de pouvoir de négociations, ne s'est pas concrétisée. Or, cela pose des problèmes aux PD, qui trouvent que certains PED s'attribuent à tort un statut qui leur donne un avantage déloyal (Jean, 2019).

L'OMC devrait résoudre cette problématique pour apaiser les tensions entre les membres. Il lui faudrait établir des critères clairs et objectifs stipulant quels pays peuvent prétendre au statut préférentiel. En effet, tous les PED ne présentent pas des situations identiques. Dès lors, elle devrait prévoir différents paliers donnant droit à des niveaux de TSD adaptés. Ces différents niveaux ne devraient pas être identiques dans tous les secteurs économiques, mais plutôt se baser sur les problèmes commerciaux spécifiques de chaque nation. Par exemple, un pays pourrait bénéficier d'un TSD élevé pour son industrie pharmaceutique naissante, mais pas pour

son secteur agricole s'il est bien développé. Cette solution limiterait les problèmes de concurrence déloyale auxquels sont soumis certains PD, tout en évitant que certains des PED actuels ne voient leur développement freiner par la perte totale de leur TSD (Fontanel, 2016).

2) Réforme du triangle d'or décisionnel de l'institution

La seconde étape de la réforme de l'OMC devrait porter sur une refonte du triangle d'or décisionnel de l'OMC. En effet, le deuxième chapitre de ce mémoire a pointé les nombreux problèmes de l'actuel processus de décision. Dans ce point, un bref rappel des problématiques concernant le triangle d'or est formulé, avant de proposer quelques pistes d'amélioration.

A. Accroître la puissance du secrétariat

Plus tôt, il a été relevé que le système d'organisation, entièrement dirigée par ses membres, n'était pas performant dans un contexte où le leadership est très disputé et les aspirants leaders plus faibles et peu prompts à faire les premières concessions (Siroën, 2016).

Il conviendrait donc que l'OMC se dote d'un secrétariat plus puissant pour débloquer les NCM en donnant des recommandations basées sur des éléments factuels rationnels. En outre, durant les conférences ministérielles, les membres devraient donner des directives claires et précises à cet organe de l'institution, afin qu'il puisse continuer à travailler de manière efficace entre les conférences. Cela permettrait aux tractations de se dérouler plus rapidement et ainsi, de remotiver les états à négocier dans le cadre multilatéral (Bellman, 2012).

Il est toutefois important de noter que, pour que le secrétariat respecte bien la volonté de ses membres, ses représentants (et notamment le directeur général), doivent être élus à la majorité ou à la majorité qualifiée. Ils ne doivent donc plus simplement être approuvés sans élection, comme c'est le cas actuellement. Dans la même logique, l'activité du secrétariat doit pouvoir être surveillée et encadrée par les membres pour qu'ils ne perdent pas leur souveraineté (Bellman, 2012).

B. Accords plurilatéraux

Les autres points problématiques du triangle décisionnel sont les principes de consensus et d'engagement unique qui ralentissent fortement les NCM voire les bloquent totalement. Or, supprimer purement et simplement les décisions par consensus priverait les membres de l'OMC de leur souveraineté nationale. De plus, négocier de manière sectorielle réduirait les possibilités de trouver un terrain d'entente. Il faut en conséquence trouver un compromis entre la situation actuelle et la suppression totale du consensus et de l'engagement unique. De nombreux auteurs

considèrent que la voie intermédiaire pourrait se trouver dans les accords plurilatéraux. Ces derniers n'engagent que les membres qui ont accepté de les signer, et non l'ensemble d'entre eux (Siroën, 2016). Le consensus de tous les membres n'est donc pas indispensable. De plus, les pays pourraient continuer à négocier sur tous les sujets simultanément et ne faire sortir un secteur de l'engagement unique que plus tard, pour conclure un accord plurilatéral.

Jusqu'à présent, ces accords étaient restés peu usités à l'OMC en raison de leur caractère trop peu inclusif et discriminatoire. Cependant, force est de constater que dans un contexte où les ACR se multiplient et où la clause NPF est devenue l'exception plutôt que la règle, ces arguments semblent bien moins pertinents (Deblock, 2016). En effet, l'établissement d'accords plurilatéraux, supervisés par l'OMC, permettrait de réduire le problème d'enchevêtrement de règles contradictoires et amènerait une plus grande sécurité, puisqu'ils tomberaient sous la juridiction de l'ORD de l'OMC. Cela permettrait à l'organisation d'avancer sur les grands sujets de société tels que l'environnement, les normes de travail, les sujets de Singapour, et ce, sans pour autant atteindre la souveraineté nationale des membres, puisque sans adhésion, ils ne seraient pas tenus de se conformer aux mesures (Siroën, 2016).

En somme, bien que les accords plurilatéraux ne représentent certes, pas une solution aussi optimale que les accords classiques de l'OMC, ils constituent une réponse intéressante au blocage des NCM et à la prolifération des ACR (Siroën, 2007).

3) Réflexion sur les effets néfastes du commerce international

La troisième étape de la réforme consisterait en un changement d'idéologie de l'OMC pour résoudre les problèmes résultant de la priorité donnée à l'objectif commercial, qui ont été exposés dans le deuxième chapitre.

En effet, l'OMC devrait sortir de la théorie stipulant que la libéralisation commerciale est la garantie d'une « participation bénéfique au système commercial multilatéral » (Abbas, 2015, p. 59). En outre, il conviendrait que l'institution cesse de subordonner les politiques environnementales, sociales, etc. aux politiques commerciales. Dans le cas contraire, les membres seront moins motivés à négocier dans un cadre qui les empêche de tenir compte des problèmes de leur population (Fontanel, 2016). L'organisation mondiale doit donc entreprendre une réflexion approfondie sur les effets néfastes du commerce et proposer des solutions concrètes pour les circonscrire le plus possible (Abbas, 2011).

Une solution, défendue notamment par la CNUCED, serait de collaborer étroitement avec des ONG et d'autres institutions internationales, telles que l'OIT, la CNUCED, l'Organisation

mondiale de la santé (OMS), etc. Cela lui assurerait de bénéficier de l'expertise de ces dernières pour fournir des recommandations avisées à ses membres. De plus, cela permettrait de s'assurer que les valeurs et les objectifs prônés par les différentes organisations soient compatibles et cohérents. Ainsi, la prise en compte des recommandations de l'OMS sur les brevets pharmaceutiques aurait peut-être limité les dérives expliquées dans le point sur l'ADPIC et les médicaments (Fontanel, 2016). De même, une collaboration étroite avec la CNUCED aurait éventuellement permis de mieux définir les objectifs de développement du PDD et éviter ainsi, que le développement ne passe au second plan dans les NCM (Abbas, 2015).

4) Multilatéraliser le régionalisme

La dernière solution proposée pour réduire les problèmes liés aux ACR serait de « multilatéraliser le régionalisme ». Cette expression renvoie à plusieurs actions qui devraient être menées par l'OMC.

La première de ces actions prévoirait la création de règles et de mécanismes permettant une meilleure supervision des ACR. Il s'agirait, en premier lieu, de mieux définir les conditions à respecter pour déroger à la clause NPF dans le cadre de ces accords. En effet, il est désormais manifeste que la simple exigence d'un « degré suffisant d'intégration économique » est une condition trop vague, donnant lieu à une multitude d'interprétations. Il est donc utile que le Comité des accords commerciaux régionaux de l'OMC se charge d'apporter des précisions quant à cette dérogation. En outre, il a été constaté qu'alors que les ACR doivent être notifiés, ils ne le sont pas toujours. Cette absence de notifications est particulièrement prégnante pour les ACR conclus entre les PED. L'OMC doit donc adopter des mécanismes de surveillance pour s'assurer que ses membres respectent le principe de notification. L'adoption de ces règles et de ces instruments de surveillance permettrait de sanctionner les accords incompatibles avec les principes de l'OMC (Harelimana, 2012).

La deuxième action consisterait à promouvoir une cohérence accrue entre les différentes règles des ACR, et ce, dans le but de limiter l'effet bol de spaghettis. Autrement dit, l'OMC devrait encadrer le processus de tractation des ACR. Cela permettrait de veiller à ce qu'un même membre ne s'engage pas à respecter moult règles contradictoires qui généreraient des coûts excessifs pour ses exportateurs (Harelimana, 2012).

Le troisième acte, sur lequel devrait se focaliser l'OMC, serait d'étendre le nombre de membres de chaque accord. Il s'agirait notamment de transformer les ACR bilatéraux en ACR plurilatéraux ou encore les ACR régionaux en ACR transrégionaux. Cet acte aurait pour

conséquence d'étendre les bénéfices des ACR à un nombre supérieur de membres (Deblock, 2016).

Le dernier élément comprend l'inclusion de dispositions NPF dans les accords régionaux, afin que les membres non-signataires puissent bénéficier de certains des avantages de ces accords. Cela permettrait de limiter les effets de détournement de commerce et les risques de protectionnisme (OMC, 2011).

En somme, la multilatéralisation du régionalisme recouvre une multitude de mesures qui permettraient un meilleur encadrement des ACR par l'OMC et donc, une réduction des effets néfastes qu'ils génèrent (OMC, 2011).

5) Bilan global

Il existe de multiples solutions envisageables pour que l'OMC sorte de la crise dans laquelle elle est empêtrée depuis l'essor des PED. Si elle souhaite renouer avec l'efficacité et pallier les problèmes générés par la prolifération des ACR, il est nécessaire qu'elle réforme son fonctionnement et son idéologie.

Tout d'abord, il faudrait qu'elle révise les critères d'attribution du statut de PED et qu'elle prévoie un TSD plus adapté à la situation de chaque membre voire de chacun de leurs secteurs. En outre, son triangle d'or décisionnel devrait être repensé. D'une part, elle devrait se doter d'un secrétariat plus puissant, capable de formuler des recommandations et d'avancer entre les conférences ministérielles. D'autre part, elle devrait encourager les accords plurilatéraux, certes plus discriminatoires que les accords multilatéraux, mais moins que les ACR. Par ailleurs, l'OMC ne peut plus faire l'économie d'une réflexion sur les effets néfastes du commerce international. Il est crucial qu'elle collabore avec les autres institutions internationales pour trouver des solutions qui les minimisent. Enfin, l'OMC devrait procéder à la multilatéralisation du régionalisme pour mieux encadrer les ACR.

Conclusion

Depuis la fin des années 90, les PED ont connu un essor dans le commerce international. En effet, leur part dans les exportations de marchandises est passée de 26 % en 1990 à 44 % en 2018 tandis que dans le même temps, celle dans le commerce de services est passée de 18 % à 34 %. En outre, en raison de leur nombre croissant au sein de l'OMC et de la meilleure capacité de négociation, acquise notamment grâce aux nombreuses coalitions qu'ils ont formées, ils sont désormais en mesure de défendre leurs intérêts plutôt que de subir les décisions des PD. Il en résulte plusieurs problèmes pour le commerce international.

Tout d'abord, les dissensions entre les deux pôles de développement se sont fortement accrues. Ces dernières sont nombreuses, mais les plus grands catalyseurs de conflits sont l'agriculture et les MNT. En ce qui concerne l'agriculture, les négociations portent sur trois volets : l'accès au marché, le soutien interne et la concurrence à l'exportation. Les décisions qui ont été prises sur ces trois points, durant le cycle de l'Uruguay, ont été préjudiciables aux pays du Sud. Dès lors, ils ont entamé les NCM de Doha sur l'agriculture avec l'idée de rétablir plus d'équité. Or, les PD n'étaient pas prêts à faire beaucoup de concessions dans ce domaine. Ainsi, ils ont longtemps refusé de supprimer leurs subventions à l'exportation ou encore de placer les mesures découplées dans la boîte orange, par exemple. Il a fallu près de douze années de négociations pour obtenir les premiers compromis dans le Paquet de Bali. À ce jour, après plus de dix-neuf années, le consensus final sur le dossier agricole n'a toujours pas été trouvé. Pour ce qui est des mesures non tarifaires, là encore, la situation est très complexe. Cette thématique pose des problèmes dans trois dossiers cruciaux. Le premier dossier concerne l'ADPIC et l'accès aux médicaments. Dans ce domaine, les mesures drastiques, exigées par les PD au terme de l'Uruguay Round, ont empêché les PED de fournir des soins accessibles à leur population. Cela s'est particulièrement ressenti lorsque ces derniers ont été confrontés à l'épidémie de SIDA qui a tué bon nombre de leurs concitoyens. Par conséquent, les PED disposant d'une industrie pharmaceutique de génériques se sont battus pour pouvoir continuer à les produire, même si ceux-ci ne respectaient pas les brevets des MN du Nord. De leur côté, les nombreux PED ne disposant pas de cette industrie ont réclamé que ceux en disposant puissent leur exporter leurs produits malgré l'interdiction en vigueur. Les PD ont autorisé la production et l'exportation des génériques vers les PED dépourvus d'industrie pharmaceutique, mais ont imposé des conditions extrêmement strictes. Dans les faits, plus aucune entreprise de génériques n'accepte de les exporter. Les tensions entre PD et PED sont donc encore vives dans ce domaine. Les deuxièmes et troisièmes dossiers des MNT concernent la clause sociale et les

normes environnementales. Ces deux dossiers sont litigieux pour des raisons relativement similaires. En effet, dans ces deux domaines, les PED accusent les PD de mesures protectionnistes sous le prétexte de protéger l'environnement ou les travailleurs. Ils estiment qu'en réalité, le but est de réduire leurs avantages comparatifs. En outre, ils considèrent qu'exiger d'eux qu'ils respectent ces normes briderait leur développement. De leur côté, les PD accusent les PED de dumping social et environnemental, qui leur confère un avantage déloyal. Ils entendent donc rééquilibrer la situation. Ces positions n'ont pas pu être conciliées. Dès lors, les nombreuses dissensions insolubles entre les deux pôles de développement ont complètement paralysé les NCM, puisque plus de dix-neuf années après son lancement, le cycle de Doha n'a toujours pas abouti.

En outre, l'envol des PED semble avoir provoqué une crise du multilatéralisme sans précédent, et ce, pour deux raisons. La première est que l'OMC semble devenue inefficace dans ce contexte. En effet, elle paraît incapable d'aider à concilier les positions divergentes des pays du Nord et de ceux du Sud. Les causes de cette inefficacité ont été recherchées et dégagées. En premier lieu, l'auto-proclamation du statut de PED à l'OMC est problématique, car certains PD estiment que le TSD qui en résulte est conféré injustement à certains pays. Ils pensent, par conséquent, que ces pays bénéficiaires ont un avantage déloyal sur eux. De leur côté, les PED accusés estiment que ce TSD est crucial pour qu'ils continuent à se développer, et ils n'entendent donc pas y renoncer. En deuxième lieu, les trois côtés du triangle d'or décisionnel de l'OMC sont accusés de ralentir voire de bloquer toute possibilité d'accord dans ce nouveau contexte économique. En troisième et dernier lieu, la priorité de l'OMC donnée à l'objectif commercial commence à déplaire, tant aux PD qu'aux PED. En effet, ils souhaitent tous que les autres problématiques auxquelles est confrontée leur population soient prises en compte. Ils citent notamment l'augmentation des inégalités, la hausse de la pauvreté dans certaines régions ou encore l'accroissement des émissions polluantes. La seconde raison pour laquelle le multilatéralisme est en crise, est que les ACR prolifèrent et sont de plus en plus ambitieux. En outre, ces derniers concernent des pays de plus en plus éloignés, tant géographiquement qu'en termes de niveaux de développement. Ces accords préférentiels induisent des problèmes nombreux pour le commerce international. Pour commencer, ils provoquent des effets de détournement du commerce, ce qui augmente les frais de transport et les externalités négatives sur l'environnement. En outre, ils engendrent des asymétries de pouvoir ainsi qu'un risque de marginalisation des PED qui n'en font pas partie. Par ailleurs, le chevauchement des règles, surnommé l'effet « bol de spaghettis », génère des coûts non négligeables pour les exportateurs

qui diminuent donc leurs flux commerciaux. Un autre problème des ACR est que les vastes blocs régionaux qui en résultent pourraient pratiquer des mesures protectionnistes ou de cartel qui viendraient grever le bien-être global. Enfin, les ACR découragent les membres de revenir négocier dans le cadre multilatéral.

Si l'essor des PED a provoqué des conséquences négatives sur les NCM, la situation n'est pas insoluble. En effet, si l'OMC procédait à une réforme majeure, les négociations pourraient éventuellement se solder par une réussite. Pour cela, il faudrait que l'institution établisse des critères précis pour accorder le statut de PED et le TSD qui en découle. Par ailleurs, il serait nécessaire d'accroître la puissance du secrétariat de l'OMC pour qu'il puisse émettre des recommandations et faire avancer les négociations entre deux conférences ministérielles. Ensuite, il faudrait recourir plus souvent aux accords plurilatéraux pour accélérer et approfondir la libéralisation des échanges sans entamer la souveraineté des membres. De plus, l'organisation mondiale devrait réfléchir activement aux dommages collatéraux du commerce international en collaborant avec les ONG et les autres institutions internationales. Cela lui permettrait de vérifier la compatibilité des valeurs prônées par les différentes institutions et de fournir des recommandations plus avisées à ses membres. Enfin, l'OMC devrait faire les efforts nécessaires pour multilatéraliser le régionalisme, car cela permettrait de mieux superviser les ACR et ainsi de réduire leurs effets néfastes.

Si ce mémoire a permis de comprendre les conséquences de l'envol des PED sur le commerce international dans son ensemble, les limites imposées dans le cadre d'un tel travail ont rendu impossible l'analyse de ces effets sur les populations des PD et des PED. Ainsi, des répercussions de l'essor des PED, telles que la perte de certaines catégories d'emplois dans les PD ou l'amélioration du niveau de vie dans certaines régions, n'ont pas pu être étudiées. En outre, ce mémoire a pris le parti d'analyser les conséquences de cet essor en considérant l'ensemble des PED. Il s'agit d'une décision résultant du fait qu'ils ont modifié la dynamique des NCM en agissant collectivement au sein de coalitions. Cependant, le lecteur aura peut-être ressenti à la lecture de ce mémoire, que tous n'ont pas eu le même impact sur les négociations. En effet, les pays émergents, et plus particulièrement les BRICS²³, ont souvent plus pesé dans les NCM que les autres PED. Il serait donc pertinent d'étayer cette analyse en se concentrant uniquement sur ce groupe de pays ainsi que sur chaque pays qui le compose, pris singulièrement.

²³ Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud.

Bibliographie

- Abbas, M. (2011). *Mondialisation et développement. Quelle soutenabilité au régime de l'Organisation mondiale du commerce ?* Mondes en développement, 154(2), 17-28. doi :10.3917/med.154.0017.
- Abbas, M. (2012). *L'OMC et le système commercial international : Enjeux des politiques commerciales du xxi^e siècle*. Dans : Lahsen Abdelmalki éd., *Développements récents en économie et finances internationales*, 53-64. Paris : Armand Colin. doi: 10.3917/arco.silem.2012.01.0053.
- Abbas, M. (2015). *L'Organisation mondiale du commerce au jeu de miroir des crises*. Dans : Y. Echinard & F. Labondance (Dir), *La crise dans tous ses états* (pp. 75-86). Grenoble, France : Presses universitaires de Grenoble.
- Abbas, M. (2017). *Les enjeux de la onzième XI^e Conférence ministérielle de l'OMC*. CEIM, 1-21. En ligne https://www.researchgate.net/publication/318888496_Les_enjeux_de_la_onzieme_Conference_ministerielle_de_l'OMC
- Abbas, M. & Deblock, C. (2015). *L'Organisation mondiale du commerce et le programme de Doha pour le développement. Le multilatéralisme en mal de renouvellement*. Annuaire français de relations internationales, vol 16, 739-760. En ligne https://www.afri-ct.org/wp-content/uploads/2016/06/Article_Abbas_-_Deblock.pdf
- Ali, R. & Azzedine, B. (2005). *Les subventions agricoles : entre théorie et pratique*. Revue des Sciences Économiques et de Gestion, 62-76. En ligne <https://docplayer.fr/37563932-Les-subventions-agricoles-entre-theorie-et-pratique-pr-ahal-ali-et-mr-benterki-azzedine-universite-de-batna-algerie.html>
- Arès, M. & Paquin, S. (2017). *Retour du protectionnisme et avenir des négociations commerciales internationales*. Études internationales, 48 (3-4), 307–318. <https://doi.org/10.7202/1044622ar>
- Audet, R. (2011). *Le Sud global et les nouvelles figures de l'équité à l'OMC*. Éthique et économique 8 (2). En ligne <http://ethique-economique.net/>
- Bellmann, J. & Hepburn, W. & Marie W. (2012). *Le système commercial multilatéral face aux défis des politiques publiques globales*. Revue internationale de politique de développement En ligne <http://journals.openedition.org/poldev/964>
- Berthelot, J. (2017). *Selon que vous serez puissant ou misérable... La question agricole dans le commerce mondial*. Revue internationale et stratégique, 108(4), 121-131. doi:10.3917/ris.108.0121.
- Brasseul, J. & Lavrard-Meyer, C. (2016). *Économie du développement : Les enjeux d'un développement à visage humain*. Paris : Armand Colin.
- Brenner, C. (1998). *La propriété intellectuelle et ses conséquences pour les pays en développement*. Annuaire suisse de politique de développement. En ligne <http://journals.openedition.org/aspd/721>

- Cambridge University Press & OMC. (2019). *Conférences ministérielles de l'OMC. Principaux résultats*. En ligne
https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/toc_foreward_mc_outcomes_ Mouhoud, E. (2008). *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris : La Découverte. f.pdf
- Chrétien, F. & Le Bas, C. (2012). *Les ADPIC : ce qu'ils disent réellement et leurs conséquences possibles pour les transferts internationaux de technologies*. *Développements récents en économie et finances internationales*, pp. 155-168. En ligne
<https://www.cairn.info/developpements-recents-en-economie-et-finances--9782200280536-page-155.htm>
- Cling, J-P. (1994). *Les échanges avec les pays en développement et leurs conséquences sur l'emploi*. In : *Economie et statistique*, n°279-280. Ouvertures à l'Est et au Sud. pp. 47-68. En ligne www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_1994_num_279_1_5915
- CNUCED. (2004). *International Trade in merchandise and services*. En ligne
https://unctad.org/en/Docs/gdscsir20041c4_en.pdf
- CNUCED. (2017). *Évolution du système commercial international et ses tendances dans une optique de développement*. En ligne
https://unctad.org/meetings/fr/SessionalDocuments/tdb64d5_fr.pdf
- CNUCED. (2018). *Rapport sur le commerce et le développement 2018. Pouvoirs, plateformes et l'illusion du libre-échange*. En ligne
https://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/tdr2018_fr.pdf
- CNUCED. (2020). *Centre de données*. En ligne
https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr, consulté le 20 juin 2020.
- Courleux, F. & Carles, J. (2020). *Le multilatéralisme agricole depuis l'OMC : entre échec et renouveau*. *Le Déméter*, 63-79. En ligne <https://www.cairn.info/le-demeter--0011662116-page-63.htm>
- Couvreux, A. (2016). *Le potentiel synergique de l'intégration économique et de la protection environnementale* (Mémoire de master). Université de Montréal, Montréal. En ligne
https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/19143/Couvreux_Angeline_2016_memoire.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Deblock, C. (2006). *Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ?* Dans : Pierre Berthaud éd., *La question politique en économie internationale* (pp. 248-260). Paris : La Découverte.
- Deblock, C. (2010). *OMC : le déclin irréversible de la réciprocité et du multilatéralisme*. *L'Économie politique*, 45(1), 35-54. doi :10.3917/leco.045.0035.
- Deblock, C. (2016). *Le régionalisme commercial. Y a-t-il encore un pilote dans l'avion ?* *Revue Interventions économiques*. En ligne
<http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2882>

- De Melo, J., & Grether, J. (2013). *La montée en puissance du régionalisme et l'avenir de l'OMC*. Fondation pour les Études et Recherches sur le Développement International. En ligne <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:55417>
- Dihissou, W. (2017). *La relation entre le commerce international et les investissements directs étrangers : cas des principaux pays de l'OCDE (Thèse de doctorat)*. Université Côte d'Azur. En ligne <http://www.theses.fr/2017AZUR0027/document>
- Dupuy, M. (2016). *Le plurilatéralisme commercial, une chance pour les pays en développement ?* Politique étrangère, 143-154. doi :10.3917/pe.162.0143.
- Faubert, V. (2012). *Quels enseignements tirer de la première mondialisation (1870-1914) ?* La Documentation française « Économie & prévision », 217-226. En ligne <https://www.cairn.info/revue-economie-et-prevision-2012-2-page-217.htm>
- Fontanel, J. (2016). *L'Organisation mondiale du commerce. Enjeu de pouvoir pour le commerce et le développement économique mondial*. CESICE En ligne <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02077853/document>
- Fouquin, M. *L'inégalité des pays en développement face au commerce international*. In: Tiers-Monde, tome 29, n°115, 1988. Industrialisation et développement. Modèles, expériences, perspectives. pp. 513-520. doi : <https://doi.org/10.3406/tiers.1988.3703> En ligne
- GATT. (1952 à 2001). *International Trade 1952 - International Trade statistics 2000*. En ligne https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/publicationsarchives_e.htm
- Guennif, S. (2012). *L'économie politique du brevet au Sud : dimensions industrielle et sanitaire*. Mondes en développement, 160(4), 85-98. En ligne <https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2012-4-page-85.htm>
- Guennif, S. (2015). *La licence obligatoire : outil emblématique de la protection de la santé publique au Sud*. Revue de la régulation, 1-31. En ligne <http://journals.openedition.org/regulation/11248>
- Halle, M. (2006). *Trade and environment: Looking beneath the Sands of Doha?* Journal of European Environment and Planning Law. En ligne https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/trade_sd_jeepl_2006.pdf
- Harelimana, J. (2012). *L'interaction entre Le régionalisme et l'universalisme dans le système commercial mondial*. Revue de la recherche juridique. doi : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2103136>
- Heydon, K. (2006). *Quels sont les enjeux après la conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong ?* Éditions OCDE En ligne <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/624127613604.pdf?expires=1587046522&id=id&accname=guest&checksum=BB9DDB881C6F5E3F281536FD9BB74ACF>
- Hoekman, B. & Olarreaga, M. (2002). *Une proposition pour l'OMC : La « super » clause de nation plus favorisée*. Reflets et perspectives de la vie économique, 81-90. Doi :10.3917/rpve.412.0081.

- Hoffmann, C. (2014). *Les périls du protectionnisme vert. À l'instar du combat contre l'huile de palme en Europe*. Institut libéral. En ligne <http://www.libinst.ch/publications/IL-Hoffmann-ProtectionnismeVert.pdf>
- Hugon, P. (2003). *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*. Paris : Editions Karthala.
- Huwart, J. & L. Verdier (2012). *La mondialisation économique : Origines et conséquences, Les essentiels de l'OCDE*. Paris : Éditions OCDE.
- ICTSD: *The International Centre for Trade and Sustainable Development* (2005). *Dossiers sur le cycle de Doha : mise à jour de Hong Kong*. En ligne <https://www.ictsd.org/sites/default/files/downloads/2013/08/dossierssurlecyclededohanov05.pdf>
- Institut français des relations internationales (1982). *The state of the world economy: annual report*. Londres : Macmillan.
- Jean, S. (2019). *Désaccords commerciaux internationaux : au-delà de Trump*. Politique étrangère, (1), 57-69. doi :10.3917/pe.191.0057.
- Jouanneau, D. (1996). *Le GATT et l'organisation mondiale du commerce (3è éd.)*. Paris : Les Presses Universitaires de France.
- Lahsen, A. & Sandretto, R. (2017). *Le commerce international : Analyses, institutions et politiques des États*. Louvain-la-Neuve : Deboeck.
- Laïdi, Z. (2018). *Comment la multipolarité déconstruit le multilatéralisme*. Le Débat, 201(4), 36-46. doi :10.3917/deba.201.0036.
- Larose, C. (2003). *Cinquième conférence ministérielle de l'OMC à Cancún : le multilatéralisme sur la corde raide*. Observatoires des Amériques. En ligne http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/Chro_0313_Cancun.pdf
- Larousse (2020). *Multinationale*. En ligne <https://www.larousse.fr/archives/economie/page/106#:~:text=Est%20multinationale%20to ute%20firme%20ayant,alliances%20avec%20des%20entreprises%20%C3%A9trang%C3%A8res., consulté le 10 mai 2019>.
- Mfuka, C. *Accords ADPIC et brevets pharmaceutiques : le difficile accès des pays en développement aux médicaments antisida*. Revue d'économie industrielle, vol. 99, 191-214. En ligne https://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_2002_num_99_1_3023
- Michalopoulos, C. (1999). *The Developing Countries in the WTO*. Oxford : Blackwell Publishers Ltd.
- Mouhoud, E. (2008). *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris : La Découverte.
- Obertan, P. (2014). *Gagner de l'influence dans une négociation asymétrique : le cas d'une coalition de PVD au Conseil des ADPIC de l'OMC*. Études internationales, 45 (3), 399–424. <https://doi.org/10.7202/1027553ar>
- OCDE (s.d.). *Les déterminants traditionnels de la croissance : les modèles à l'épreuve d'un siècle de données*. En ligne <http://www.oecd.org/fr/dev/2741314.pdf>

- OMC (2003 à 2019). *Rapport sur le commerce mondial*. En ligne https://www.wto.org/french/res_f/reser_f/wtr_f.htm
- OMC (2015). *Les 20 ans de l'OMC : rétrospective*. En ligne https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/20years_wto_f.pdf
- OMC (2016). *Série des accords de l'OMC Agriculture (3è ed.)*. En ligne https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/agric_agreement_series_3_f.pdf
- OMC (2020). *Accords commerciaux régionaux*. En ligne https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm#facts, consulté le 18 juin 2020.
- OMS (2001). *Mondialisation, ADPIC et accès aux produits pharmaceutiques*. En ligne https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/66757/WHO_EDM_2001.2_fre.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Parienty, A. (2017). *Précis d'économie : Préparation aux épreuves d'économie des concours*. Paris : La Découverte.
- Parlement européen (2014). *Communication aux membres. Objet : Délégation ad hoc à la 9^e conférence ministérielle de l'OMC et à la session de Bali de la conférence parlementaire sur l'OMC, du 2 au 7 décembre 2013 à Bali*. En ligne https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/acp/dv/inta_report_bali_/inta_report_bali_fr.pdf
- Parlement européen (2020). *Le cycle de Doha et l'agriculture*. Fiches techniques sur l'Union européenne. En ligne https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/fr/FTU_3.2.8.pdf
- Petit, G. (2017). *Caractérisation et gestion de la valeur durable dans les chaînes de valeur agroalimentaires. Application au cas d'une chaîne de valeur française de production et distribution de viande de porc (Mémoire de master)*. Université Paris-Saclay. En ligne <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-02008087/document>
- Petit, Y. (2011). *Le droit international de l'environnement à la croisée des chemins : globalisation versus souveraineté nationale*. Revue juridique de l'environnement, vol 36(1), 31-55. En ligne <https://www.cairn.info/revue-revue-juridique-de-l-environnement-2011-1-page-31.htm>.
- Petiteville, F. & Placidi-Frot, D. (2013). *Négociations internationales*. Paris : Presses de Sciences Po.
- Pisani, E. & Chatellier, V. (2010). *La faim dans le monde, le commerce et les politiques agricoles*. Revue française d'économie, vol 16(1), 3-77. doi :10.3917/rfe.101.0003.
- Rainelli, M. (2007). *L'Organisation mondiale du commerce (8è éd.)*. Paris : La Découverte
- Rainelli, M. (2015). *Le commerce international. Le commerce international (11è éd.)*. Paris : La Découverte.
- Reis, P. (2010). *Commerce international, clause sociale et développement durable*. GREDEG, 1-16. En ligne <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00730856/document>

- Robert, E. (1996). *Enjeux et ambiguïté du concept de clause sociale ou les rapports entre les normes de travail et le commerce international*. *Revue belge de droit international*, 145-190. En ligne
<http://rbdi.bruylant.be/public/modele/rbdi/content/files/RBDI%201996/RBDI%201996-1/Etudes/RBDI%201996.1%20-%20pp.%20145%20%C3%A0%20190%20-%20Eric%20Robert.pdf>
- Siroën, J. (2004). *La régionalisation de l'économie mondiale*. Paris : La Découverte.
- Siroën, J-M. & Granger, C. (2005). *La clause sociale dans les traités commerciaux*. Paru dans Daugareilh, I. (2005). *Mondialisation, travail et droits fondamentaux*. Paris : Bruylant. En ligne <https://basepub.dauphine.fr/bitstream/handle/123456789/252/plugin-clausesociale.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Siroën, J. (2007). *L'OMC et les négociations commerciales multilatérales*. *Négociations*, 7(1), 7-22. doi:10.3917/neg.007.0007.
- Siroën, J-M. (2016). *L'OMC face à la crise des négociations multilatérales*. *Etudes du CERI* (160). En ligne <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01399859/document>
- Trépan, I. (2005). *L'Organisation mondiale du commerce*. *CRISP*, 9-102. En ligne <https://www.cairn.info/revue-dossiers-du-crisp-2005-1-page-9.htm>
- VanGrasstek, C (2013). *Histoire et avenir de l'Organisation mondiale du commerce*. En ligne https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/historywto_f.pdf
- Warègne, JM. (2001). *La conférence ministérielle de l'OMC à Doha. Le cycle du développement*. *CRISP*, 5-88.
 En ligne <https://www.cairn.info/revue-courrier-hebdomadaire-du-crisp-2001-34-page-5.htm>
- Wasiu, D. (2017). *La relation entre le commerce international et les investissements directs étrangers : cas des principaux pays de l'OCDE*. *Economies et finances*, 1-321. En ligne <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01701312>

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique | www.uclouvain.be/lsm