



ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE

Comprendre l'OMC



Troisième édition
Précédemment publiée sous le titre «Un commerce ouvert sur l'avenir»
Septembre 2003, révisé en décembre 2005

Fiche signalétique

L'OMC

Siège: Genève (suisse)

Créée le: 1er janvier 1995

Créée par: Les négociations du Cycle d'Uruguay (1986-1994)

Nombre de Membres: 148 pays (depuis le 13 octobre 2004)

Budget: 169 millions de francs suisses (2005)

Effectif du Secrétariat: 630 personnes

Direction: Directeur général, Pascal Lamy

Fonctions:

- Administration des accords commerciaux de l'OMC
- Cadre pour les négociations commerciales
- Règlement des différends
- Suivi des politiques commerciales nationales
- Assistance technique et formation pour les pays en développement
- Coopération avec d'autres organisations internationales

Troisième édition

Précédemment publiée sous le titre «Un commerce ouvert sur l'avenir»

Écrit et publié par

L'Organisation mondiale du commerce,

Division de l'information et des relations avec les médias

© OMC 1995, 2000, 2001, 2003, 2005

Ce texte apparaît aussi sur le site Web de l'OMC

(<http://www.wto.org>, cliquer sur "l'OMC"), où il est mis à jour régulièrement pour refléter les développements de l'OMC.

Contactez la Division de l'information et des relations avec les médias

Rue de Lausanne 154, CH-1211 Genève 21, Suisse.

Tél: (+41-22) 739 5007/5190

Fax: (+41-22) 739 5458

Courrier électronique: enquiries@wto.org

Contactez les Publications de l'OMC

Rue de Lausanne 154, CH-1211 Genève 21, Suisse.

Tél: (+41-22) 739 5208/5308

Fax: (+41-22) 739 5792

Courrier électronique: publications@wto.org

Imprimé en décembre 2005 – 10 000 copies

La première étape consiste à se parler. L'OMC est essentiellement un lieu où les gouvernements membres se rendent pour s'efforcer de résoudre les problèmes commerciaux auxquels ils sont mutuellement confrontés.

Au cœur de l'Organisation, on trouve les Accords de l'OMC, négociés et signés par la grande majorité des nations commerçantes du monde.

Mais l'OMC ne se préoccupe pas uniquement de la libéralisation des échanges commerciaux, et, dans certaines circonstances, ses règles vont dans le sens du maintien des obstacles au commerce – par exemple pour protéger les consommateurs ou empêcher la propagation des maladies.

Abréviations

Quelques acronymes et abréviations utilisés à l'OMC:

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (Convention de Lomé)
ACREANZ	Accord commercial de rapprochement économique australo-néo-zélandais
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AEM	Accord environnemental multilatéral
AFTA	Zone de libre-échange entre les pays de l'ANASE
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMF	Arrangement multifibres (remplacé par l'ATV)
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ASACR	Association sud-asiatique de coopération régionale
ATV	Accord sur les textiles et les vêtements
CCD	(anciennement) Conseil de coopération douanière (maintenant: OMD)
CCD	Comité du commerce et du développement
CCE	Comité du commerce et de l'environnement
CCI	Centre du commerce international
CDB	Convention sur la diversité biologique
CE	Communautés européennes
CNC	Comité des négociations commerciales
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun pour l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe
DTS	Droit de tirages spéciaux (FMI)
ESP	Équivalent subvention à la production (agriculture)
EU	Union européenne (officiellement Communautés européennes à l'OMC)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IAE	Inspection avant expédition
ICITO	Commission intérimaire de l'Organisation internationale du commerce
Mémorandum d'accord	Mémorandum d'accord sur le règlement des différends
MEPC	Mécanisme d'examen des politiques commerciales
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MGS	Mesure globale du soutien (agriculture)
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
NCM	Négociations commerciales multilatérales
NPF	Clause de la nation la plus favorisée
OEPC	Organe d'examen des politiques commerciales
OIC	Organisation internationale du commerce
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Organisation mondiale des douanes
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
ONU	Organisation des Nations Unies
ORD	Organe de règlement des différends
OSpT	Organe de supervision des textiles
OTC	Obstacles techniques au commerce
PDD	Programme de Doha pour le développement

PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
SELA	Système économique latino-américain
SGP	Système généralisé de préférences
SH	Système harmonisé de désignation et de codification de marchandises
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
UPOV	Union internationale pour la protection des obtentions végétales

Pour une liste complète des abréviations et un glossaire des termes utilisés dans le commerce international, voir, par exemple: Walter Goode, *Dictionary of Trade Policy Terms*, 4ème édition, OMC/Cambridge University Press, 2003

Cet ouvrage et beaucoup d'autres publications sur l'OMC et le commerce peuvent être obtenus en s'adressant à:
Service des publications de l'OMC, Organisation mondiale du commerce,
Centre William Rappard
Rue de Lausanne 154, CH-1211 Genève, Suisse.
Tél: (+41-22) 739 5208/5308 Fax: (+41-22) 739 57 92
Courrier électronique: publications@wto.org

LE SITE WEB

Des renseignements supplémentaires sur les activités de l'OMC et les questions y relatives sont disponibles sur **le site Web de l'OMC**. Le site est construit autour de "**portails**" concernant différents thèmes, comme le portail "Domaines" ou le portail "Programme de Doha pour le développement". Chaque portail fournit des liens vers toutes les informations sur le thème correspondant.

Les indications données dans le texte permettent de trouver les informations. Elles se présentent sous la forme d'un chemin à suivre à travers les portails, en commençant par l'un des liens de navigation situé en haut à droite de la page d'accueil ou de toute autre page du site. Par exemple, pour trouver des informations concernant les négociations sur l'agriculture, il faut passer par les portails et les liens suivants:

www.wto.org > domaines > marchandises > agriculture > négociations sur l'agriculture

Il est possible de suivre ce chemin soit en cliquant directement sur les liens, soit au moyen de menus déroulants qui apparaissent dans la plupart des navigateurs lorsque le curseur est placé sur le lien "Domaines" en haut à droite de n'importe quelle page Web du site.

Avertissement: à lire avant de continuer

Ce texte a été rédigé avec le souci de la plus grande exactitude possible, mais il ne doit pas être considéré comme une interprétation juridique officielle des accords.

Par ailleurs, pour rendre le texte plus clair et plus lisible, on a simplifié certains points.

En particulier, le terme «pays» est fréquemment utilisé pour désigner les membres de l'OMC, alors que quelques membres sont officiellement des «territoires douaniers» et non pas forcément des pays au sens habituel du terme (voir la liste des membres). Il en est de même lorsque les participants aux négociations commerciales sont désignés par le mot «pays».

Lorsqu'il y a peu de risques de malentendu, le mot «membre» est supprimé de l'expression «pays (gouvernement) membre», par exemple dans la description des accords de l'OMC. Il est évident que les accords et les engagements ne s'appliquent pas aux non-membres.

Dans certaines parties du texte, le GATT est décrit comme étant une «organisation internationale». Cette expression tient compte du rôle joué de facto par le GATT avant la création de l'OMC, et elle est utilisée ici comme un raccourci pour aider le lecteur à comprendre ce rôle. Comme il ressort du texte, ce rôle a toujours eu un caractère ad hoc et ne reposait sur aucun fondement juridique approprié. En droit international, le GATT n'était pas reconnu comme une organisation.

Pour plus de simplicité, on parlera ici de «membres du GATT». Officiellement, étant donné que le GATT était un traité et non une organisation juridiquement constituée, les signataires du GATT étaient des «parties contractantes».

Par ailleurs, afin de faciliter la lecture, les articles du GATT et de l'AGCS ont été numérotés en chiffres arabes et non en chiffres romains.

Sommaire

Chapitre 1	9
Éléments essentiels	9
1. Qu'est-ce que l'Organisation mondiale du commerce ?	9
Est-ce un oiseau, est-ce un avion ?	9
Elle est née en 1995 mais elle est déjà grande.....	10
2. Les principes qui inspirent le système commercial	11
Un commerce sans discrimination	11
Libéralisation du commerce: progressive et par voie de négociation	12
Prévisibilité: grâce à la consolidation et à la transparence.....	12
Promouvoir une concurrence loyale.....	13
Encourager le développement et les réformes économiques.....	13
3. Les arguments en faveur d'un commerce ouvert	15
4. Les années GATT: de La Havane à Marrakech	17
Le GATT: un « provisoire » qui a duré près d'un demi-siècle	17
Le Tokyo Round: première tentative de réforme du système	18
Le GATT a-t-il réussi?.....	19
5. Le Cycle d'Uruguay	21
La der des ders?	21
Qu'est-il advenu du GATT?.....	23
Le programme incorporé après le Cycle d'Uruguay	23
Chapitre 2	25
Les Accords	25
1. Aperçu général: un guide pour la navigation	25
Un schéma en six parties.....	25
Accords additionnels	26
D'autres modifications à l'horizon: le Programme de Doha.....	27
2. Droits de douane: plus nombreux à être consolidés et plus proches de zéro	28
Réductions tarifaires	28
Davantage de consolidations	29
Et l'agriculture	29
3. Agriculture: des marchés plus équitables pour les agriculteurs	30
L'Accord sur l'agriculture: règles et engagements nouveaux.....	30
Pays les moins avancés et pays tributaires des importations de produits alimentaires	33
4. Normes et sécurité	34
Produits alimentaires, animaux et végétaux: un produit sûr l'est-il vraiment?	34
Règlements techniques et normes.....	35
5. Textiles: retour au régime normal	36
Intégration: retour progressif aux règles du GATT	36
6. Services: des règles pour la croissance et l'investissement	39
L'AGCS expliqué.....	39
Travaux en cours	42
7. Propriété intellectuelle: protection et respect des droits	45
À l'origine: nécessité d'une intégration dans le système commercial fondé sur des règles	45
Principes fondamentaux: traitement national, traitement NPF et protection équilibrée	46
Comment protéger la propriété intellectuelle: des règles de base communes	46
Moyens de faire respecter les droits: des dispositions rigoureuses mais équitables	49
Transfert de technologie.....	50
Dispositions transitoires: un délai d'un an, de cinq ans, de onze ans ou plus	50
8. Mesures antidumping, subventions, sauvegardes: faire face à l'imprévu	51
Mesures antidumping	51
Subventions et mesures compensatoires.....	52
Sauvegardes: protection contre les importations en cas d'urgence.....	54
9. Obstacles non tarifaires: lourdeurs administratives, etc.	56
Licences d'importation: des procédures claires.....	56
Règles applicables à l'évaluation en douane des marchandises	56
Inspection avant expédition: un autre contrôle des importations.....	57
Règles d'origine: fabriqué à/en	57
Mesures concernant les investissements: réduire les distorsions commerciales	58
10. Accords plurilatéraux: pour un cercle plus restreint	60
Loyauté dans le commerce des aéronefs civils	60
Marchés publics: ouverture à la concurrence	60
Secteur laitier et viande bovine: il est mis fin aux accords en 1997	61
11. Examen des politiques commerciales: assurer la transparence	62

Chapitre 3	64
Règlement des différends	64
1. Une «contribution sans précédent»	64
Les principes: équité, rapidité, efficacité et solution mutuellement acceptable.....	64
Comment s'effectue le règlement d'un différend?	65
Appels	66
L'affaire a été tranchée: que se passe-t-il ensuite?	66
2. La procédure de groupe spécial	68
3. Étude de cas: chronologie d'une affaire	69
Chapitre 4	71
Questions transversales et nouvelles	71
1. Régionalisme: partenaires ou rivaux?	72
Arrangements commerciaux régionaux	72
2. L'environnement: une préoccupation spécifique	74
Le Comité: un organe doté d'un vaste mandat.....	74
Quel rapport y a-t-il entre les accords de l'OMC et accords environnementaux?	75
Différends: où faut-il les régler?	76
Un différend porté devant l'OMC: l'affaire des «crevettes et des tortues» ..	76
Un différend porté devant le GATT: l'affaire des thons et des dauphins.....	78
Ecoétiquetage: une bonne chose, à condition qu'il n'y ait pas discrimination	79
Transparence: informer sans paperasserie	80
Produits interdits sur le marché intérieur: produits chimiques dangereux, etc.....	80
Libéralisation et développement durable se renforcent mutuellement	80
Droits de propriété intellectuelle, services: de nouveaux domaines d'étude	81
3. Investissement, concurrence, marchés publics, procédures simplifiées	82
Investissement et concurrence: quel est le rôle de l'OMC?	82
Transparence des pratiques de passation des marchés publics: vers des règles multilatérales.....	83
Facilitation des échanges: un des nouveaux thèmes d'actualité	83
4. Commerce électronique	85
5. Normes du travail: une question très controversée	86
Commerce et droits des travailleurs: c'est l'OIT qui est compétente	86
Chapitre 5	88
Le programme de Doha	88
Questions et préoccupations liées à la mise en œuvre (paragraphe 12) ...	88
Agriculture (paragraphe 13 et 14).....	92
Services (paragraphe 15)	93
Accès aux marchés pour les produits non agricoles (paragraphe 16)	94
Accès des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (paragraphe 17 à 19)	95
Liens entre commerce et investissement (paragraphe 20 à 22)	97
Interaction du commerce et de la politique de la concurrence (paragraphe 23 à 25)	97
Transparence des marchés publics (paragraphe 26)	98
Facilitation des échanges (paragraphe 27)	98
Règles de l'OMC: antidumping et subventions (paragraphe 28)	99
Règles de l'OMC: accords commerciaux régionaux (paragraphe 29)	99
Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (paragraphe 30) ..	100
Commerce et environnement (paragraphe 31 à 33)	101
Commerce électronique (paragraphe 34)	102
Petites économies (paragraphe 35)	103
Commerce, dette et finances (paragraphe 36)	103
Commerce et transfert de technologie (paragraphe 37).....	103
Coopération technique et renforcement des capacités (paragraphe 38 à 41)	103
Pays les moins avancés (paragraphe 42 et 43)	104
Traitement spécial et différencié (paragraphe 44).....	105
Cancún 2003, Hong Kong 2005	105
Chapitre 6	107
Pays en développement	107
1. Aperçu général	107
Dans les accords: des délais plus longs, de meilleures conditions.....	107
Assistance juridique: un service fourni par le Secrétariat	108
Pays les moins avancés: une attention spéciale.....	108
Être présent c'est important, mais ce n'est pas toujours facile.....	109
2. Comités	110
Comité du commerce et du développement	110
Sous-Comité des pays les moins avancés.....	110
Comités établis dans le cadre du Programme de Doha	110
3. Activités de coopération technique de l'OMC	111
Formation, séminaires et ateliers.....	111
4. Questions particulières	112

Participation au système: possibilités et préoccupations	112
Érosion des préférences	113
La capacité d'adaptation sur le plan de l'offre	113
Chapitre 7	114
L'Organisation	114
1. À qui appartient l'OMC?	114
L'autorité suprême: la Conférence ministérielle	114
Deuxième niveau: le Conseil général, qui s'acquitte des fonctions de trois organes	115
Troisième niveau: un conseil pour chaque grand domaine du commerce et d'autres organes	116
Quatrième niveau: organes de base	117
Niveau des chefs de délégation et autres groupes de délégations: nécessité de tenir des réunions informelles	118
2. Accession, alliances et appareil administratif	119
Comment les pays deviennent membres de l'OMC: le processus d'accession	119
Représentation des pays	120
Représentation des groupes de pays	120
Secrétariat et budget de l'OMC	121
3. Le Secrétariat	122
4. Activités spéciales	123
Assistance aux pays en développement et aux pays en transition	123
Aide spéciale à la promotion des exportations: le Centre du commerce international	123
Rôle de l'OMC dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial	124
Transparence (1): tenir l'OMC informée	124
Transparence (2): tenir le public informé	124
Membres de l'OMC	126

Éléments essentiels

L'OMC est le fruit de négociations; tout ce que fait l'OMC est le résultat de négociations.

1. Qu'est-ce que l'Organisation mondiale du commerce ?

En termes simples, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays, à l'échelle mondiale ou quasi mondiale. Mais ce n'est pas tout.

Est-ce un oiseau, est-ce un avion ?

Il y a de nombreuses façons de considérer l'OMC. C'est une organisation qui s'emploie à libéraliser le commerce. C'est un cadre dans lequel les gouvernements négocient des accords commerciaux. C'est un lieu où ils règlent leurs différends commerciaux. L'OMC administre un système de règles commerciales. (Mais ce n'est pas Superman, au cas où l'on penserait qu'elle peut résoudre – ou causer - tous les problèmes du monde!).

C'est avant tout un cadre de négociation ... L'OMC est essentiellement un lieu où les gouvernements Membres se rendent pour essayer de résoudre les problèmes commerciaux qui existent entre eux. La première étape consiste à discuter. L'OMC est le fruit de négociations et tout ce qu'elle fait est le résultat de négociations. Les travaux menés actuellement par l'OMC découlent en majeure partie des négociations qui se sont tenues de 1986 à 1994, dénommées le Cycle d'Uruguay, et de négociations antérieures qui ont eu lieu dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). L'OMC accueille actuellement de nouvelles négociations, dans le cadre du «Programme de Doha pour le développement» lancé en 2001.

Lorsque les pays se sont heurtés à des obstacles au commerce et ont voulu les réduire, les négociations ont contribué à libéraliser le commerce. Mais l'OMC ne s'emploie pas seulement à libéraliser le commerce, et dans certaines circonstances, ses règles favorisent le maintien d'obstacles au commerce – par exemple pour protéger les consommateurs ou empêcher la propagation d'une maladie.

C'est un ensemble de règles ... Au cœur du système se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde. Ces documents constituent les règles juridiques de base du commerce international. Ils sont essentiellement des contrats, aux termes desquels les gouvernements sont tenus de maintenir leur politique commerciale à l'intérieur de limites convenues. Bien qu'ils soient négociés et signés par des gouvernements, leur objectif est d'aider les producteurs de biens et de services, les exportateurs et les importateurs à exercer leurs activités, tout en permettant aux gouvernements de répondre à des objectifs sociaux et environnementaux.

L'objectif primordial du système est de contribuer à favoriser autant que possible la liberté des échanges, tout en évitant les effets secondaires indésirables. Il s'agit notamment de supprimer les obstacles. Il s'agit aussi d'informer les particuliers, les entreprises et les pouvoirs publics sur les règles commerciales en vigueur dans le monde et de leur donner l'assurance qu'il n'y aura pas de changement soudain dans les politiques appliquées.

... OU BIEN UNE TABLE ?

Les participants à un entretien radiophonique récent sur l'OMC étaient débordants d'idées: l'OMC devrait faire ceci, l'OMC devrait faire cela, disaient-ils. En fin de compte, l'un d'eux s'est exclamé: "Attendez une minute. L'OMC est une table. Les gens s'assoient autour de la table pour négocier. Que voudriez-vous que fasse la table ?"

Le système commercial «multilatéral» ...

... c'est-à-dire le système administré par l'OMC. La plupart des pays — y compris la quasi-totalité des principales puissances commerciales — y participent. Certains cependant n'en font pas partie et c'est pourquoi le terme «multilatéral» est employé à la place de «mondial» pour qualifier le système.

À l'OMC, ce terme a encore une autre signification importante. Ici, «multilatéral» veut dire que des activités sont menées au niveau mondial ou quasi mondial (en particulier parmi l'ensemble des membres de l'OMC), par opposition à des mesures prises sur le plan régional ou par des groupes restreints de pays. (Cette acception diffère de celle qui est couramment adoptée dans d'autres domaines des relations internationales où, par exemple, un mécanisme «multilatéral» de sécurité peut être régional.)

En d'autres termes, les règles doivent être «transparentes» et prévisibles.

Et elle aide à régler les différends ... C'est le troisième volet important des activités de l'OMC. Les relations commerciales font souvent intervenir des intérêts contradictoires. Les accords, y compris ceux qui ont été négociés laborieusement dans le système de l'OMC, ont souvent besoin d'être interprétés. La meilleure manière de régler ces différends est de faire appel à une procédure neutre établie sur une base juridique convenue. C'est l'objectif du processus de règlement des différends énoncé dans les Accords de l'OMC.

Elle est née en 1995 mais elle est déjà grande

L'OMC est née le 1er janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente a presque un demi-siècle de plus. En 1948, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT: the «General Agreement on Tariffs and Trade») établissait les règles du système, dont le cinquantième anniversaire a été commémoré lors de la deuxième réunion ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue à Genève en mai 1998.

L'Accord général a rapidement donné naissance à une organisation internationale officieuse, existant de fait et aussi dénommée officieusement GATT, qui a évolué au fil des ans à travers plusieurs cycles (ou «rounds») de négociation.

Le dernier et le plus important des cycles du GATT, le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC. Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords visent aujourd'hui le commerce des services ainsi que les échanges d'inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle).

2. Les principes qui inspirent le système commercial

Les Accords de l'OMC sont longs et complexes car ce sont des textes juridiques portant sur un large éventail de domaines d'activité: agriculture, textiles et vêtements, activités bancaires, télécommunications, marchés publics, normes industrielles et sécurité des produits, réglementation relative à l'hygiène alimentaire, propriété intellectuelle, et bien plus encore. Cependant, un certain nombre de principes simples et fondamentaux constituent le fil conducteur de tous ces instruments. Ils sont le fondement du système commercial multilatéral.

Voyons ces principes de plus près:

Un commerce sans discrimination

1. Clause de la nation la plus favorisée (NPF): égalité de traitement pour les autres. Aux termes des Accords de l'OMC, les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux. Si vous accordez à quelqu'un une faveur spéciale (en abaissant, par exemple, le droit de douane perçu sur un de ses produits), vous devez le faire pour tous les autres membres de l'OMC.

Ce principe est dénommé traitement de la nation la plus favorisée (NPF) (*voir encadré*). Son importance est telle qu'il constitue le premier article de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui régit le commerce des marchandises. Il est aussi une clause prioritaire de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) (article 2), et de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (article 4), même s'il est énoncé en des termes légèrement différents d'un accord à l'autre. Ensemble, ces trois accords visent les trois principaux domaines d'échanges dont s'occupe l'OMC.

Quelques exceptions sont autorisées. Par exemple, des pays peuvent conclure un accord de libre-échange qui s'applique uniquement aux marchandises échangées à l'intérieur du groupe - ce qui établit une discrimination contre les marchandises provenant de l'extérieur. Ou bien ils peuvent accorder un accès spécial à leurs marchés aux pays en développement. De même, un pays peut élever des obstacles à l'encontre de produits provenant de tel ou tel pays, qui font l'objet, à son avis, d'un commerce inéquitable. Dans le domaine des services, les pays peuvent, dans des circonstances limitées, recourir à la discrimination. Cependant, les exemptions ne sont autorisées dans les accords que sous réserve de conditions rigoureuses. D'une manière générale, la clause NPF signifie que, toutes les fois qu'un pays réduit un obstacle tarifaire ou ouvre un marché, il doit le faire pour les mêmes biens ou services provenant de tous ses partenaires commerciaux, que ceux-ci soient riches ou pauvres, faibles ou puissants.

2. Traitement national: égalité de traitement pour les étrangers

et les nationaux. Les produits importés et les produits de fabrication locale doivent être traités de manière égale, du moins une fois que le produit importé a été admis sur le marché. Il doit en aller de même pour les services, les marques de commerce, les droits d'auteur et les brevets étrangers et nationaux. Ce principe du «traitement national» (accorder à d'autres le même traitement que celui qui est appliqué à ses propres nationaux) figure aussi dans tous les trois principaux Accords de l'OMC (article 3 du GATT, article 17 de l'AGCS et article 3 de l'Accord

Les principes

Le système commercial devrait être ...

- exempt de discrimination — aucun pays ne devrait établir de discrimination ni entre ses partenaires commerciaux (en leur accordant, de manière égale, le statut de la «nation la plus favorisée» ou statut «NPF») ni entre ses propres produits, services et ressortissants, d'une part, et les produits, services et ressortissants étrangers, d'autre part (en leur accordant le «traitement national»);
- plus libre — les obstacles sont supprimés par voie de négociation;
- prévisible — les sociétés, investisseurs et gouvernements étrangers devraient avoir l'assurance que les obstacles au commerce (y compris les droits de douane et les obstacles non tarifaires) ne seraient pas appliqués de façon arbitraire; les taux de droits et les engagements en matière d'ouverture des marchés sont «consolidés» à l'OMC;
- plus concurrentiel — il s'agit de décourager des pratiques «déloyales» comme l'octroi de subventions à l'exportation et la vente de produits à des prix de dumping, c'est-à-dire inférieurs aux coûts, en vue d'obtenir des parts de marchés;
- plus favorable aux pays les moins avancés — ces pays bénéficient d'un délai d'adaptation plus long, d'une plus grande flexibilité, et de privilèges particuliers.

Pourquoi parle-t-on de «nation la plus favorisée»?

Cela semble contradictoire. Cela donne à penser qu'il s'agit d'appliquer un traitement spécial, mais à l'OMC cela signifie en réalité non-discrimination, c'est-à-dire égalité de traitement pour presque tout le monde.

Voici comment le principe fonctionne à l'OMC. Chaque Membre traite tous les autres Membres de manière égale, comme des partenaires commerciaux «les plus favorisés». Si un pays accorde les avantages qu'il accorde à un partenaire commercial, il doit appliquer le même «meilleur» traitement à tous les autres membres de l'OMC pour que tous restent «les plus favorisés».

Le statut de la nation la plus favorisée (NPF) n'a pas toujours été synonyme d'égalité de traitement. Les premiers traités bilatéraux relatifs à ce statut créaient des clubs très fermés entre les partenaires commerciaux «les plus favorisés» d'un pays. Dans le cadre du GATT, et désormais de l'OMC, le club NPF n'est plus fermé. Le principe NPF veut que chaque pays traite de la même façon les autres Membres, qui sont plus de 140.

Mais il y a des exceptions ...

sur les ADPIC), même si, là encore, il est énoncé en des termes légèrement différents d'un accord à l'autre.

Le traitement national s'applique uniquement une fois qu'un produit, service ou élément de propriété intellectuelle a été admis sur le marché. Par conséquent, le prélèvement de droits de douane à l'importation n'est pas contraire à ce principe même lorsque aucune taxe équivalente n'est perçue sur les produits de fabrication locale.

Libéralisation du commerce: progressive et par voie de négociation

L'un des moyens les plus évidents d'encourager les échanges est de réduire les obstacles au commerce, par exemple les droits de douane (ou tarifs) et les mesures telles que les interdictions à l'importation ou les contingents qui consistent à appliquer sélectivement des restrictions quantitatives. Périodiquement, d'autres problèmes comme les lourdeurs administratives et les politiques de change ont aussi été examinés.

Il y a eu depuis la création du GATT, en 1947-1948, huit séries de négociations commerciales. Dans un premier temps, ces négociations étaient axées sur l'abaissement des taux de droits applicables aux marchandises importées. Elles ont permis de réduire progressivement les taux des droits perçus par les pays industrialisés sur les produits industriels, qui ont été ramenés vers le milieu des années 90 à moins de 4 pour cent.

Dans les années 80 cependant, le champ des négociations a été élargi pour comprendre les obstacles non tarifaires au commerce des marchandises et des domaines nouveaux comme les services et la propriété intellectuelle.

L'ouverture des marchés peut apporter des avantages mais elle exige aussi des ajustements. Les Accords de l'OMC autorisent les pays à introduire pas à pas les changements, par une «libéralisation progressive». Les pays en développement disposent généralement d'un délai plus long pour s'acquitter de leurs obligations.

Prévisibilité: grâce à la consolidation et à la transparence

Parfois, il est peut-être aussi important de promettre de ne pas renforcer un obstacle au commerce que d'en réduire, car la promesse permet aux entreprises de mieux voir les possibilités qu'elles auront à l'avenir. Lorsqu'il y a stabilité et prévisibilité, l'investissement est encouragé, des emplois sont créés et les consommateurs peuvent profiter pleinement des avantages qui résultent de la concurrence, c'est-à-dire du choix et de la baisse des prix. Le système commercial multilatéral concrétise l'effort que font les gouvernements pour rendre l'environnement commercial stable et prévisible.

À l'OMC, lorsque des pays conviennent d'ouvrir leurs marchés de marchandises ou de services, ils «consolident» leurs engagements. Pour les marchandises, cette consolidation consiste à fixer des plafonds pour les taux de droits de douane. Il arrive que les importations soient taxées à des taux inférieurs aux taux consolidés. C'est souvent le cas dans les pays en développement. Dans les pays développés, les taux effectivement appliqués et les taux consolidés sont généralement les mêmes.

Un pays peut modifier ses consolidations, mais seulement après avoir négocié avec ses partenaires commerciaux, ce qui pourrait impliquer l'octroi d'une compensation pour la perte de

possibilités commerciales. Les négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay ont permis notamment d'accroître le volume du commerce visé par des engagements de consolidation (*voir tableau*). Dans l'agriculture, tous les produits sont aujourd'hui soumis à des tarifs consolidés. Il s'ensuit que le marché est devenu beaucoup plus sûr pour les négociants et les investisseurs.

Des efforts sont aussi faits pour renforcer la prévisibilité et la stabilité par d'autres moyens. On peut, par exemple, décourager le recours aux contingents et à d'autres mesures de restriction quantitative des importations: l'administration de contingents peut entraîner une aggravation des lourdeurs bureaucratiques et donner lieu à des accusations de pratiques déloyales. On peut aussi faire en sorte que les règles commerciales des pays soient aussi claires et accessibles au public («transparentes») que possible. Un grand nombre des Accords de l'OMC font obligation aux gouvernements de publier dans le pays ou de notifier à l'OMC les mesures et pratiques adoptées. La surveillance à laquelle sont soumises régulièrement les politiques commerciales nationales par le biais du Mécanisme d'examen des politiques commerciales est un autre moyen d'encourager la transparence aussi bien au niveau national que sur le plan multilatéral.

Promouvoir une concurrence loyale

On dit parfois que l'OMC est l'institution du «libre-échange», mais cela n'est pas tout à fait exact. Le système autorise bien l'application de droits de douane et, dans des circonstances limitées, d'autres formes de protection. Il serait plus juste de dire qu'il s'agit d'un système de règles visant à garantir une concurrence ouverte, loyale et exempte de distorsions.

Les règles relatives à la non-discrimination — traitement NPF et traitement national — ont pour objet de garantir des conditions commerciales loyales, de même que celles qui concernent le dumping (exportation à des prix inférieurs au coût pour obtenir une part de marché) et les subventions. Il s'agit de questions complexes, et les règles visent à définir ce qui est loyal et ce qui ne l'est pas, ainsi que la manière dont les pouvoirs publics peuvent réagir, notamment en prélevant des droits d'entrée additionnels calculés de façon à compenser le dommage occasionné par des pratiques commerciales déloyales.

De nombreux autres Accords de l'OMC visent à favoriser une concurrence loyale, par exemple dans l'agriculture, en matière de propriété intellectuelle et dans le domaine des services. L'Accord sur les marchés publics (un accord «plurilatéral» car il est signé uniquement par un petit nombre de membres de l'OMC) étend les règles de concurrence aux marchés passés par des milliers d'entités «gouvernementales» dans de nombreux pays. On peut encore citer d'autres exemples à cet égard.

Encourager le développement et les réformes économiques

Le système de l'OMC contribue au développement. Toutefois, les pays en développement ont besoin d'un délai flexible pour mettre en œuvre les accords du système. Les Accords eux-mêmes reprennent des dispositions antérieures du GATT qui prévoient une assistance spéciale et des avantages commerciaux pour les pays en développement.

Plus des trois quarts des membres de l'OMC sont des pays en développement et des pays qui sont en transition vers une économie de marché. Au cours des sept années et demie qu'a duré le Cycle d'Uruguay, plus de 60 de ces pays ont mis en œuvre de façon autonome des programmes de libéralisation du

Le Cycle d'Uruguay a permis d'accroître le nombre des consolidations

Pourcentages des droits de douane consolidés avant et après les négociations de 1986-1994

	Avant	Après
Pays développés	78	99
Pays en développement	21	73
Pays en transition	73	98

(Il s'agit de lignes tarifaires, de sorte que les pourcentages ne sont pas pondérés en fonction du volume ou de la valeur du commerce.)

commerce. En même temps, les pays en développement et les pays en transition ont joué pendant le Cycle d'Uruguay un rôle beaucoup plus actif et influent que lors des négociations précédentes, et ce rôle s'est encore plus renforcé dans le cadre de l'actuel Programme de Doha pour le développement.

À la fin du Cycle d'Uruguay, les pays en développement étaient disposés à assumer la plupart des obligations incombant aux pays développés. Toutefois, un certain délai leur a été ménagé dans les Accords pour leur permettre, pendant une période transitoire, de s'adapter aux dispositions moins connues, et peut-être plus difficiles de l'Accord sur l'OMC, en particulier pour les plus pauvres — les moins avancés — d'entre eux. Une Décision ministérielle adoptée à la fin des négociations dispose que les pays riches devraient accélérer la mise en œuvre des engagements concernant l'accès aux marchés pour les marchandises exportées par les pays les moins avancés, lesquels devraient bénéficier d'une assistance technique accrue. Plus récemment, les pays développés ont commencé à admettre l'importation en franchise de droits et sans contingent de la quasi-totalité des produits en provenance des pays les moins avancés. Dans ce domaine, l'OMC et ses membres en sont encore au stade de l'apprentissage. L'actuel Programme de Doha pour le développement prend en considération les préoccupations des pays en développement quant aux difficultés auxquelles ils se heurtent pour mettre en œuvre les accords du Cycle d'Uruguay.

3. Les arguments en faveur d'un commerce ouvert

Du point de vue économique, la justification d'un système commercial ouvert fondé sur des règles convenues au niveau multilatéral est fort simple et relève essentiellement du bon sens commercial. Elle est cependant également étayée par les faits: l'évolution du commerce international et de la croissance économique depuis la seconde guerre mondiale. Les droits de douane sur les produits industriels ont fortement fléchi et sont en moyenne inférieurs à 5 pour cent dans les pays industrialisés. Au cours des 25 premières années qui ont suivi la guerre, la croissance de l'économie mondiale était de 5 pour cent par an en moyenne, ce taux élevé étant en partie imputable à la réduction des obstacles au commerce. La croissance du commerce mondial a été encore plus rapide, avec un taux moyen d'environ 8 pour cent pendant cette période.

Les données montrent qu'il y a un lien statistique indiscutable entre libéralisation du commerce et croissance économique. D'après la théorie économique, ce lien s'explique par de bonnes raisons. Tous les pays, y compris les plus pauvres, ont des ressources — humaines, industrielles, naturelles, financières — qu'ils peuvent exploiter pour produire des biens et des services destinés à être vendus sur le marché intérieur ou à l'étranger. La science économique nous enseigne que nous pouvons tirer parti du commerce de ces biens et services. Pour dire les choses simplement, le principe de l'«avantage comparatif» signifie que les pays prospèrent d'abord en tirant profit de leurs ressources pour concentrer leurs efforts sur ce qu'ils peuvent produire dans les meilleures conditions, et ensuite en échangeant ces produits contre ceux que d'autres pays produisent dans les meilleures conditions.

Autrement dit, des politiques commerciales libérales — celles qui garantissent la circulation sans restriction des biens et des services — accroissent la concurrence, encouragent l'innovation et engendrent le succès. Elles amplifient le bénéfice que l'on peut retirer de la production la meilleure, la mieux conçue et effectuée au meilleur prix.

Le succès dans le commerce, cependant, n'est pas un phénomène statique. Telle entreprise parfaitement compétitive pour un produit peut le devenir moins qu'une autre lorsque le marché évolue ou lorsque des techniques nouvelles permettent de fabriquer un produit moins cher et meilleur. Les producteurs sont encouragés à s'adapter progressivement et de façon relativement indolore. Ils peuvent fabriquer des produits nouveaux, trouver un nouveau «créneau» dans leur branche d'activité existante ou se lancer dans des domaines nouveaux.

L'expérience montre que la compétitivité peut aussi passer d'un pays à l'autre. Un pays qui a peut-être été favorisé par des coûts de main-d'œuvre moins élevés ou par d'abondantes ressources naturelles peut perdre sa compétitivité pour certains biens ou services à mesure que son économie se développe. Toutefois, grâce à l'effet de stimulation exercé par l'ouverture de l'économie, il peut redevenir compétitif pour d'autres biens ou services. Il s'agit là, en règle générale, d'un processus graduel.

Néanmoins, la tentation de refuser le défi que représentent des importations compétitives est toujours présente. Et les gouvernements des pays riches sont davantage susceptibles de céder à l'appel de la sirène du protectionnisme, dans le but d'en retirer un avantage politique à court terme, en accordant des subventions, en imposant des formalités administratives complexes et en se retranchant derrière des objectifs généraux légitimes, tels que la préservation de l'environnement ou la

VRAIE SANS ÊTRE TRIVIALE?

Stanislaw Ulam, un mathématicien, a un jour mis au défi Paul Samuelson, lauréat du prix Nobel, de lui énoncer une proposition, dans n'importe quelle discipline des sciences sociales, qui soit vraie sans être triviale.

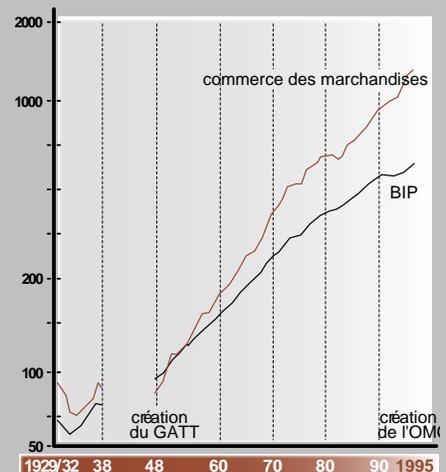
La réponse de Samuelson: l'avantage comparatif.

«Cette notion est logiquement vraie car elle n'a pas besoin d'être démontrée à un mathématicien et elle n'est pas triviale puisque des milliers d'hommes importants et intelligents n'ont jamais pu la comprendre d'eux-mêmes ou y croire une fois qu'elle leur eut été expliquée.»

Reprise du commerce et de la production au niveau mondial

Le commerce et le PIB ont tous deux chuté à la fin des années 20 avant d'amorcer une reprise en 1932. Après la seconde guerre mondiale, l'un et l'autre ont connu un redressement exponentiel, la progression du commerce étant, le plus souvent, plus rapide que celle du PIB.

(1950 = 100. Commerce et PIB: échelle logarithmique)



protection des consommateurs, comme prétexte pour protéger les producteurs.

La protection conduit à terme à des producteurs hypertrophiés et inefficaces offrant aux consommateurs des produits dépassés et peu attrayants. En fin de compte, malgré la protection et les subventions, les usines doivent fermer leurs portes et les emplois disparaissent. Si d'autres gouvernements de par le monde appliquent eux aussi les mêmes politiques, les marchés se contractent et l'activité économique mondiale ralentit. L'un des objectifs que les gouvernements visent à travers les négociations de l'OMC est d'empêcher une telle dérive destructrice vers le protectionnisme, et qui va à l'encontre du but recherché.

**POUR EN SAVOIR PLUS, VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > ressources > recherche et analyse
économiques de l'OMC**

Avantages comparatifs

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

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

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

D'après ce principe, les pays A et B ont toujours intérêt à faire du commerce l'un avec l'autre, même si A est le meilleur pour tout. S'il est très nettement supérieur comme constructeur automobile et juste un peu meilleur comme boulanger, A aurait toujours intérêt à investir ses

ressources là où il excelle — construire des automobiles — et à exporter ses produits vers B, lequel devrait continuer à s'investir dans ce qu'il sait le mieux faire — la boulangerie — et vendre son pain à A, même s'il n'est pas aussi efficace que celui-ci. Le commerce resterait ainsi profitable pour l'un et pour l'autre. Un pays n'a pas besoin d'être le meilleur dans un domaine quelconque pour profiter du commerce. C'est l'avantage comparatif.

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

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

Réfléchissez-y ...

4. Les années GATT: de La Havane à Marrakech

La création de l'OMC le 1er janvier 1995 a marqué la plus grande réforme du commerce international depuis la seconde guerre mondiale. Elle a aussi concrétisé — sous une forme actualisée — l'objectif visé sans succès en 1948 par le projet de création d'une Organisation internationale du commerce (OIC).

L'histoire de ces 47 années a, pour une grande partie, été écrite à Genève. Mais elle retrace aussi un parcours qui a couvert tous les continents, depuis ces débuts hésitants en 1948 à La Havane (Cuba), en passant par Anecy (France), Torquay (Royaume-Uni), Tokyo (Japon), Punta del Este (Uruguay), Montréal (Canada), Bruxelles (Belgique), jusqu'à Marrakech (Maroc) en 1994. Au cours de cette période, le système commercial était régi par le GATT, rescapé de la tentative avortée de créer l'OIC. Le GATT a contribué à l'établissement d'un système commercial multilatéral solide et prospère, qui est devenu de plus en plus libéral à travers des séries de négociations commerciales. Cependant, dans les années 80, une révision approfondie du système est devenue nécessaire; elle a donné lieu au Cycle d'Uruguay, puis à la création de l'OMC.

Le GATT: un «provisoire» qui a duré près d'un demi-siècle

De 1948 à 1994, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a constitué les règles régissant une grande partie du commerce mondial, au cours de périodes pendant lesquelles le commerce international a enregistré quelques-uns de ses taux de croissance les plus élevés. Il semblait solidement établi mais tout au long de ces 47 années, il était un accord et une organisation provisoires.

Il s'agissait initialement de créer, à côté des deux institutions de «Bretton Woods», la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, une troisième organisation qui s'occuperait du volet commercial de la coopération économique internationale. Plus de 50 pays ont participé aux négociations visant à créer une Organisation internationale du commerce (OIC) qui serait une institution spécialisée des Nations Unies. Le projet de charte de l'OIC était ambitieux. Outre les disciplines en matière de commerce international, il comprenait des règles concernant l'emploi, les accords de produit, les pratiques commerciales restrictives, les investissements internationaux et les services. L'objectif était de créer l'OIC lors d'une conférence des Nations Unies sur le commerce et l'emploi se tenant à La Havane (Cuba), en 1947.

Dans le même temps, 15 pays avaient engagé des pourparlers en décembre 1945 en vue de réduire et de consolider les tarifs douaniers. La seconde guerre mondiale venait tout juste de s'achever et ils souhaitaient promouvoir sans tarder la libéralisation du commerce et commencer à remédier aux nombreuses mesures protectionnistes restées en vigueur depuis le début des années 30.

Cette première série de négociations a abouti à un ensemble de règles commerciales et à 45 000 concessions tarifaires portant sur environ un cinquième du commerce mondial, soit 10 milliards de dollars. Lorsque l'accord a été signé le 30 octobre 1947, le nombre de participants avait augmenté pour atteindre 23. Les concessions tarifaires sont entrées en vigueur le 30 juin 1948 par l'intermédiaire d'un "Protocole d'application provisoire". Ainsi, le nouvel Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce était né, avec 23 Membres fondateurs (dénommés officiellement "parties contractantes"). Les 23 participants faisaient également partie du groupe plus vaste de pays qui

A la tête du système

Les Directeurs-généraux du GATT et de l'OMC

- Sir Eric Wyndham White (Royaume-Uni) 1948-1968
- Olivier Long (Suisse) 1968-1980
- Arthur Dunkel (Suisse) 1980-1993
- Peter Sutherland (Irlande) GATT: 1993-1994; OMC: 1995
- Renato Ruggiero (Italie) 1995-1999
- Mike Moore (Nouvelle-Zélande) 1999-2002
- Supachai Panitchpakdi (Thaïlande) 2002-2005
- Pascal Lamy (France) 2005-

négociaient la charte de l'OIC. L'une des dispositions du GATT prévoit qu'ils devaient accepter certaines des règles commerciales contenues dans le projet, et le faire rapidement et à titre «provisoire» afin de protéger la valeur des concessions tarifaires qu'ils venaient de négocier. Ces participants ont précisé la façon dont ils envisageaient les rapports entre le GATT et la charte de l'OIC, mais ils ont également prévu la possibilité que l'OIC ne soit pas créée. Ils avaient raison.

La conférence de La Havane a débuté le 21 novembre 1947, moins d'un mois après la signature du GATT. La charte de l'OIC a finalement été acceptée à La Havane en mars 1948, mais sa ratification par les parlements nationaux s'avéra impossible dans certains pays. La principale opposition émanait du Congrès des États-Unis, alors que le gouvernement américain avait milité très activement en faveur de l'OIC. En 1950, le gouvernement des États-Unis annonça qu'il ne demanderait pas au Congrès de ratifier la Charte de La Havane, ce qui signifiait en pratique la mort de l'OIC. Le GATT est alors devenu, de 1948 à la création de l'OMC en 1995, le seul instrument multilatéral régissant le commerce international.

Pendant près d'un demi-siècle, les principes juridiques fondamentaux du GATT sont restés pour l'essentiel tels qu'ils étaient en 1948. Des adjonctions y ont été apportées sous la forme d'une section sur le développement, ajoutée dans les années 60 et d'accords «plurilatéraux» (c'est-à-dire à participation volontaire) dans les années 70, et les efforts se sont poursuivis pour continuer à réduire les droits de douane. Pour une large part, les résultats obtenus dans ce domaine ont été rendus possibles par des séries de négociations commerciales dénommées «Cycles» ou «Rounds». Les plus grands progrès réalisés dans la libéralisation du commerce international ont été accomplis à l'issue de ces cycles de négociations tenues sous les auspices du GATT.

Les premiers cycles de négociations commerciales étaient axés sur la réduction des droits de douane. Vers le milieu des années 60, le Kennedy Round a abouti à l'Accord antidumping du GATT et à une section sur le développement. Dans les années 70, le Tokyo Round a été la première tentative majeure visant à remédier aux obstacles au commerce autres que les droits de douane et à améliorer le système. Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, est la huitième, la dernière en date et la plus ambitieuse de toutes les séries de négociations. Il a débouché sur la création de l'OMC et l'adoption d'un nouvel ensemble d'accords.

Les Cycles de négociations commerciales du GATT

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Anncy	Droits de douane	13
1951	Torquay	Droits de douane	38
1956	Genève	Droits de douane	26
1960-1961	Genève (Dillon Round)	Droits de douane	26
1964-1967	Genève (Kennedy Round)	Droits de douane et mesures antidumping	62
1973-1979	Genève (Tokyo Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires et "accord-cadres"	102
1986-1994	Genève (Uruguay Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC, etc.	123

Le Tokyo Round: première tentative de réforme du système

Mené entre 1973 et 1979 avec la participation de 102 pays, le Tokyo Round a poursuivi les efforts entrepris du GATT pour réduire progressivement les droits de douane. C'est ainsi que les droits de douane ont été abaissés d'un tiers environ sur les neufs

principaux marchés industriels du monde, ce qui a ramené à 4,7 pour cent la moyenne des droits appliqués aux produits industriels. Les réductions tarifaires, échelonnées sur une période de huit ans, ont également entraîné une certaine harmonisation, car elles ont été proportionnellement plus fortes pour les droits plus élevés.

Dans d'autres domaines, le Tokyo Round a eu un succès contrasté: il n'a pas permis de résoudre les problèmes fondamentaux affectant le commerce des produits agricoles, ni de conclure un accord modifié sur les «sauvegardes» (mesures d'urgence concernant l'importation). Néanmoins, les négociations ont abouti à une série d'accords sur les obstacles non tarifaires qui, dans certains cas, interprétaient les règles existantes du GATT et, dans d'autres, innovaient totalement. Le plus souvent, seul un nombre relativement restreint de pays membres du GATT, pour la plupart industrialisés, ont souscrit à ces accords et arrangements. Ces derniers, parce qu'ils n'étaient pas acceptés par la totalité des membres du GATT, étaient souvent officieusement dénommés «Codes».

Ce n'étaient pas des instruments multilatéraux mais c'était un début. Plusieurs codes ont été plus tard modifiés lors du Cycle d'Uruguay et transformés en instruments multilatéraux acceptés par tous les membres de l'OMC. Seuls quatre d'entre eux sont restés plurilatéraux: ce sont les arrangements relatifs aux marchés publics, à la viande bovine, aux produits laitiers et aux aéronefs civils. En 1997, les Membres de l'OMC ont décidé de mettre un terme aux accords sur la viande et le secteur laitier, et de conserver uniquement les deux autres.

Le GATT a-t-il réussi?

Malgré son caractère provisoire et son domaine d'action limité, le GATT a incontestablement réussi, pendant 47 ans, à promouvoir et à assurer la libéralisation d'une grande partie du commerce mondial. Les réductions continues des droits de douane, à elles seules, ont contribué à entretenir une expansion très dynamique des échanges mondiaux — d'environ 8 pour cent en moyenne par an — pendant les années 50 et 60. En outre, l'élan acquis par le mouvement de libéralisation a contribué à un accroissement du commerce constamment supérieur à celui de la production pendant toute l'existence du GATT, ce qui montre la capacité croissante des pays de faire du commerce les uns avec les autres et d'en tirer profit. L'afflux de nouveaux membres pendant le Cycle d'Uruguay a démontré que le système commercial multilatéral était reconnu comme un pilier du développement et un instrument de réforme économique et commerciale.

Mais tout n'était pas parfait. Avec le temps, des problèmes nouveaux se sont posés. Le Tokyo Round, dans les années 70, a été une tentative d'y remédier mais il n'a permis d'obtenir que des résultats limités, signe annonciateur de difficultés.

La réduction très considérable des droits de douane obtenue par le GATT, conjuguée à une série de récessions économiques dans les années 70 et au début des années 80, a conduit les gouvernements à mettre au point d'autres formes de protection pour les secteurs exposés à une concurrence accrue de l'étranger. Des taux de chômage élevés et les fermetures constantes d'usines ont, en Europe occidentale et en Amérique du Nord, amené les gouvernements à négocier des accords bilatéraux de partage des marchés avec les concurrents et à se lancer dans une course aux subventions pour conserver leurs parts du marché des produits agricoles. Ces deux évolutions ont compromis la crédibilité et l'efficacité du GATT.

Le problème ne se limitait pas à la dégradation du climat en matière de politique commerciale. Au début des années 80, il est

Les «codes» du Tokyo Round

- Subventions et mesures compensatoires — interprétation des articles 6, 16 et 23 du GATT
- Obstacles techniques au commerce — parfois appelé Code de la normalisation
- Procédures en matière de licences d'importation
- Marchés publics
- Évaluation en douane — interprétation de l'article 7
- Mesures antidumping — interprétation de l'article 6 et remplacement du Code antidumping élaboré lors des Négociations Kennedy
- Arrangement relatif à la viande bovine
- Arrangement international relatif au secteur laitier
- Commerce des aéronefs civils

apparu clairement que l'Accord général n'était plus aussi adapté aux réalités du commerce mondial qu'il l'avait été dans les années 40. D'abord, les échanges mondiaux étaient devenus beaucoup plus complexes et importants que 40 ans auparavant. La globalisation de l'économie mondiale progressait, le commerce des services — qui n'était pas couvert par les règles du GATT — commençait à présenter un intérêt majeur pour de plus en plus de pays et les investissements internationaux s'étaient accrus. L'expansion du commerce des services était aussi étroitement liée à l'augmentation du commerce mondial des marchandises. À d'autres égards, les règles du GATT étaient jugées insuffisantes. Par exemple, dans l'agriculture, les lacunes du système multilatéral étaient largement exploitées et les efforts de libéralisation avaient donné peu de résultats. Dans le secteur des textiles et des vêtements, une exception aux disciplines normales du GATT avait été négociée dans les années 60 et au début des années 70 pour aboutir à l'Arrangement multifibres. Même la structure institutionnelle du GATT et son système de règlement des différends étaient une source de préoccupations.

Tous ces facteurs, conjugués à d'autres, ont convaincu les membres du GATT qu'il fallait tenter un nouvel effort pour renforcer et élargir le système multilatéral. Cet effort s'est concrétisé par le Cycle d'Uruguay, la Déclaration de Marrakech et la création de l'OMC.

Les cycles de négociations commerciales: une approche globale en vue du progrès

Les cycles de négociations commerciales sont souvent longs — le Cycle d'Uruguay a duré sept ans et demi — mais ils peuvent offrir l'avantage d'une approche globale qui est parfois meilleure garante du succès que des négociations axées sur une question particulière.

- Par son ampleur, l'approche globale est plus intéressante car elle permet aux participants de demander et d'obtenir des avantages pour un vaste éventail de questions.
- Dans le cas d'une approche globale, il peut être plus facile de conclure un accord, grâce à des compromis, car chacun devrait y trouver ce qui lui convient, avec les conséquences que cela implique sur les plans politique et économique.

Un gouvernement peut vouloir faire une concession, dans un seul secteur par exemple, en raison des avantages économiques qu'il en retirerait. Mais, sur le plan politique, il pourrait estimer que la concession est difficile à défendre. Une approche globale permettrait d'obtenir dans d'autres secteurs des avantages politiquement et économiquement attrayants qui pourraient être utilisés comme compensation.

Ainsi, la réforme des secteurs politiquement sensibles du commerce mondial peut se faire plus aisément dans le cadre d'une approche globale. L'Accord visant à réformer le commerce des produits agricoles lors du Cycle d'Uruguay en est un bon exemple.

- Les pays en développement et autres participants d'importance moindre ont plus de chance d'influer sur le système multilatéral lors d'une série de négociations globales que dans les relations bilatérales avec les grandes puissances commerciales.

Cependant, l'ampleur d'une série de négociations globales peut être à la fois un atout et une faiblesse. De temps à autre, la question suivante est posée: ne serait-il pas plus simple de concentrer les négociations sur un seul secteur? L'expérience des dernières années n'est pas concluante. A certains moments, le Cycle d'Uruguay est apparu comme un mécanisme tellement lourd qu'il semblait impossible que tous les participants puissent s'entendre sur tous les sujets. Il s'est néanmoins achevé sur un succès en 1993-1994. Mais, au cours des deux années suivantes, les négociations sectorielles menées sur le transport maritime n'ont pu aboutir à un accord.

Faut-il croire que les séries de négociations globales sont la seule voie vers le succès? Non. En 1997, les négociations sectorielles sur les télécommunications de base, les équipements pour les technologies de l'information et les services financiers ont abouti.

Le débat n'est pas clos. Quelle qu'en soit l'issue, les raisons ne sont pas simples. La clé du succès est peut-être le choix du mode de négociation adapté au contexte et aux circonstances du moment.

5. Le Cycle d'Uruguay

Il a duré sept ans et demi, presque deux fois plus que ce qui avait été prévu. Lors de la phase finale, 123 pays y ont participé. Les négociations portaient sur presque tous les domaines d'échanges, des broches à dents aux bateaux de plaisance, des activités bancaires aux télécommunications, des gènes du riz sauvage aux traitements du sida. C'était tout simplement la plus vaste négociation commerciale de tous les temps et, très probablement, la plus vaste négociation de l'histoire, tous genres confondus.

Par moments, l'échec avait semblé inévitable mais, en définitive, le Cycle d'Uruguay a permis de réaliser la plus grande réforme du système commercial mondial depuis la création du GATT à la fin de la seconde guerre mondiale. Malgré un parcours laborieux, il y a eu très vite quelques résultats. Au bout de deux ans seulement, les participants étaient arrivés à un accord sur un ensemble de réductions des droits d'entrée perçus sur les produits tropicaux, exportés principalement par les pays en développement. Ils avaient aussi révisé les règles relatives au règlement des différends, certaines mesures étant immédiatement mises en œuvre. Ils avaient également décidé que les politiques commerciales des membres du GATT devaient faire l'objet de rapports périodiques, ce qui était apparu comme une initiative importante pour la transparence des régimes commerciaux dans le monde entier.

La der des ders?

L'idée du Cycle d'Uruguay a germé en novembre 1982 lors d'une réunion ministérielle des membres du GATT à Genève. Les Ministres avaient envisagé de lancer un nouveau grand cycle de négociation mais la réunion a échoué sur l'agriculture et, aux yeux de tous, est apparue comme un échec. En fait, le programme de travail convenu par les Ministres a constitué la base de ce qui allait devenir le programme des négociations du Cycle d'Uruguay.

Néanmoins, il a fallu quatre années d'efforts, pendant lesquelles on s'est attaché à explorer et à élucider les questions en jeu et à dégager peu à peu un consensus, avant que les Ministres décident de lancer le nouveau cycle de négociations. Ils l'ont fait en septembre 1986 à Punta del Este (Uruguay). Ils ont finalement accepté un programme de négociation portant sur pratiquement tous les problèmes de politique commerciale en suspens. Les négociations devaient permettre d'élargir le système commercial à plusieurs domaines nouveaux, en particulier le commerce des services et la propriété intellectuelle, et de réformer le commerce des produits sensibles qu'étaient les produits agricoles et les textiles. Tous les articles du GATT initial devaient être réexaminés. Il s'agissait de la plus vaste négociation commerciale de tous les temps, et les Ministres se sont accordés un délai de quatre ans pour la mener à bien.

Deux ans plus tard, en décembre 1988, les Ministres se sont de nouveau réunis à Montréal (Canada) pour ce qui devait être une évaluation des progrès accomplis à mi-parcours des négociations. Il s'agissait de préciser le programme de travail pour les deux années restantes, mais les discussions ont conduit à une impasse qui a duré jusqu'au moment où les hauts fonctionnaires se sont retrouvés en avril de l'année suivante à Genève pour débattre plus sereinement.

Malgré les difficultés, les Ministres ont approuvé à la réunion de Montréal un ensemble de premiers résultats, notamment des concessions concernant l'accès aux marchés pour les produits tropicaux — pour aider les pays en développement — ainsi

L'ordre du jour de 1986

Les 15 thèmes sur lesquels portait initialement le Cycle d'Uruguay

- Droits de douane
- Obstacles non tarifaires
- Produits provenant des ressources naturelles
- Textiles et vêtements
- Agriculture
- Produits tropicaux
- Articles du GATT
- Codes issus du Tokyo Round
- Mesures antidumping
- Subventions
- Propriété intellectuelle
- Mesures concernant les investissements
- Règlement des différends
- Système du GATT
- Services

Le Cycle d'Uruguay - Dates clés

Sep. 1986	Punta del Este: les négociations sont lancées
Déc. 1988	Montréal: les Ministres se réunissent pour l'examen à mi-parcours
Avril 1989	Genève: l'examen à mi-parcours est achevé
Déc. 1990	Bruxelles: la réunion ministérielle de «clôture» s'achève dans l'impasse
Déc. 1991	Genève: l'avant-projet de l'Acte final est rédigé
Nov. 1992	Washington: les États-Unis et la CE concluent l'Accord de Blair House, qui débloque la situation pour l'agriculture
Juillet 1993	Tokyo: les pays de la Quadrilatérale débloquent la situation pour l'accès aux marchés lors de la réunion au sommet du G7
Déc. 1993	Genève: la plupart des négociations prennent fin (sauf celles qui concernent certains points de l'accès aux marchés)
Avril 1994	Marrakech: les accords sont signés
Janv. 1995	Genève: l'OMC est créée, les Accords entrent en vigueur

qu'une rationalisation du système de règlement des différends et l'institution d'un Mécanisme d'examen des politiques commerciales qui permettait, pour la première fois, de soumettre à un examen complet, systématique et périodique les politiques et pratiques commerciales des membres du GATT. Les négociations devaient s'achever lors d'une nouvelle réunion des Ministres tenue en décembre 1990 à Bruxelles, mais ceux-ci n'arrivèrent pas à s'entendre sur la réforme du commerce des produits agricoles et décidèrent de prolonger les négociations. Le Cycle d'Uruguay entra alors dans sa période la plus sombre.

Malgré des perspectives peu favorables sur le plan politique, les travaux techniques se sont poursuivis intensivement pour aboutir à la rédaction de l'avant-projet d'un instrument juridique final. Le projet d'«Acte final» a été établi par M. Arthur Dunkel, alors Directeur général du GATT, qui présidait les négociations au niveau des hauts fonctionnaires. Le texte a été présenté aux participants à Genève en décembre 1991. Il était conforme en tous points au mandat défini à Punta del Este, à une exception près: il ne contenait pas les listes d'engagements des pays participants concernant la réduction des droits d'entrée et l'ouverture de leurs marchés de services. Le projet est devenu la base de l'accord final.

Au cours des deux années suivantes, les négociations se sont poursuivies cahin-caha, entre échec imminent et succès annoncé. Des dates limitées étaient fixées puis dépassées. D'autres questions se sont ajoutées à celle de l'agriculture pour devenir les principales sources de conflit: les services, l'accès aux marchés, les règles antidumping et la création envisagée d'une nouvelle institution. Les divergences entre les États-Unis et l'Union européenne devenaient l'élément essentiel dont dépendait le succès tant espéré des négociations.

En novembre 1992, les États-Unis et la CE surmontèrent la plupart de leurs divergences concernant l'agriculture en concluant ce qui était officieusement dénommé l'Accord de Blair House. En juillet 1993, les pays de la Quadrilatérale (États-Unis, CE, Japon et Canada) annoncèrent des progrès notables dans les négociations sur les droits de douane et les questions connexes («accès aux marchés»). Il a fallu attendre le 15 décembre 1993 pour que toutes les questions soient réglées et que les négociations sur l'accès aux marchés des biens et des services soient achevées (même si, pour ces dernières, la dernière touche ne fut apportée que quelques semaines plus tard). Le 15 avril 1994, les accords furent signés par les Ministres de la plupart des 123 pays participants lors d'une réunion tenue à Marrakech (Maroc).

Le retard accumulé a aussi eu du bon. Il a permis à certaines négociations d'aller plus loin qu'il n'aurait été possible de le faire en 1990, en ce qui concerne, par exemple, certains aspects des services et de la propriété intellectuelle, et la création de l'OMC elle-même. Cependant, la tâche avait été immense et les responsables des questions commerciales dans les administrations nationales manifestaient leur lassitude à l'égard des négociations. La difficulté d'arriver à un accord sur un vaste ensemble englobant la quasi-totalité des problèmes commerciaux de l'heure a incité certains à penser qu'il ne serait plus jamais possible de mener une négociation d'une telle envergure. Or, les Accords du Cycle d'Uruguay prévoient des calendriers pour de nouvelles négociations sur plusieurs sujets. En 1996, quelques pays ont clairement demandé l'ouverture d'un nouveau cycle de négociations au début du siècle prochain. Les réactions étaient mitigées, mais l'Accord de Marrakech énonçait bel et bien des engagements en vue de la réouverture des négociations sur l'agriculture et les services à la fin du siècle. Ces négociations ont commencé au début de l'année 2000 et ont été incorporées dans le Programme de Doha pour le développement à la fin de 2001.

Qu'est-il advenu du GATT?

L'OMC a remplacé le GATT en tant qu'organisation internationale, mais l'Accord général subsiste en tant que traité-cadre de l'OMC pour le commerce des marchandises, tel que mis à jour à la suite des négociations du Cycle d'Uruguay. Les juristes spécialisés en droit commercial distinguent le GATT de 1994, les parties mises à jour du GATT et le GATT de 1947, l'accord originel qui est toujours au cœur du GATT de 1994. Déroutant? Pour la plupart d'entre nous, il suffit de se référer au «GATT».

Le programme incorporé après le Cycle d'Uruguay

Un grand nombre des accords du Cycle d'Uruguay contiennent des calendriers pour les travaux futurs. Une partie de ce «programme incorporé» a été mise en œuvre presque immédiatement. Dans certains domaines, il prévoyait l'ouverture ou la poursuite de négociations. Dans d'autres, il prévoyait l'évaluation ou l'examen de la situation à des dates précises. Certaines négociations ont été achevées rapidement, notamment en ce qui concerne les télécommunications de base et les services financiers (les gouvernements Membres sont aussi rapidement parvenus à s'entendre pour libéraliser le commerce des produits des technologies de l'information, question qui sortait du cadre du «programme incorporé»).

Des adjonctions et des modifications ont été apportées au programme incorporé à l'origine dans les accords du Cycle d'Uruguay. Plusieurs points font désormais partie du Programme de Doha, dont certains ont été mis à jour.

Le programme incorporé initial comportait bien plus de 30 points. Certains aspects marquants sont indiqués ci-après:

1996

- Services de transport maritime: fin des négociations sur l'accès aux marchés (30 juin 1996, négociations suspendues jusqu'en l'an 2000, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement)
- Services et environnement: date limite pour la présentation du rapport du groupe de travail (Conférence ministérielle, décembre 1996)
- Passation des marchés publics de services: ouverture de négociations

1997

- Télécommunications de base: fin des négociations (15 février)
- Services financiers: fin des négociations (30 décembre)
- Propriété intellectuelle: établissement d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins: ouverture de négociations, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement

1998

- Textiles et vêtements: une nouvelle étape commence le 1er janvier
- Services (mesures de sauvegarde d'urgence): entrée en application des résultats des négociations concernant les mesures de sauvegarde d'urgence (avant le 1er janvier 1998; l'échéance est désormais fixée à mars 2004)
- Règles d'origine: achèvement du programme de travail pour l'harmonisation des règles d'origine (20 juillet 1998)

- Marchés publics: ouverture de nouvelles négociations pour l'amélioration des règles et procédures (avant la fin de 1998)
- Règlement des différends: examen approfondi des règles et procédures (doit débiter avant la fin de 1998)

1999

- Propriété intellectuelle: certaines exceptions à la brevetabilité et protection des variétés végétales: début de l'examen

2000

- Agriculture: ouverture de négociations, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement
- Services: début d'une nouvelle série de négociations, font désormais partie du Programme de Doha pour le développement
- Consolidations tarifaires: réexamen de la définition du «fournisseur principal» ayant au titre de l'article 28 du GATT des droits de négociateur sur la modification des consolidations
- Propriété intellectuelle: premier examen bisannuel de la mise en œuvre de l'accord

2002

- Textiles et vêtements: une nouvelle étape commence le 1er janvier

2005

- Textiles et vêtements: intégration totale dans le cadre du GATT et expiration de l'accord le 1er janvier

Les Accords

L'OMC est «fondée sur des règles»; ses règles sont des accords négociés.

1. Aperçu général: un guide pour la navigation

Les accords de l'OMC régissent les marchandises, les services et la propriété intellectuelle. Ils énoncent les principes de la libéralisation et les exceptions autorisées. Ils reproduisent les engagements pris par chaque pays pour réduire les droits de douane et d'autres obstacles au commerce, et pour ouvrir et maintenir ouverts les marchés de services. Ils définissent les procédures de règlement des différends. Ils prévoient un traitement spécial en faveur des pays en développement. Ils font obligation aux gouvernements d'assurer la transparence de leur politique commerciale en notifiant à l'OMC les lois en vigueur et les mesures adoptées, parallèlement aux rapports périodiques établis par le Secrétariat au sujet des politiques commerciales des pays.

Ces accords sont fréquemment dénommés les règles commerciales de l'OMC, et l'OMC est fréquemment décrite comme étant un système «fondé sur des règles». Toutefois, il est important de se rappeler que les règles sont en réalité des accords négociés par les gouvernements.

Le présent chapitre se concentre sur les accords du Cycle d'Uruguay, qui sont le fondement du système actuel de l'OMC. Des travaux additionnels sont aussi désormais en cours à l'OMC. C'est le résultat de décisions prises lors de Conférences ministérielles, en particulier à la réunion de Doha, en novembre 2001, lorsque de nouvelles négociations et d'autres travaux ont été lancés (voir plus loin des détails sur le Programme de Doha).

Un schéma en six parties

La table des matières de l'ouvrage intitulé «Résultats des Négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay — textes juridiques» est une liste impressionnante de quelque 60 accords, annexes, décisions et mémorandums d'accord. En fait, les accords sont établis suivant une structure simple comprenant six parties: un accord-cadre (l'Accord instituant l'OMC); des accords régissant chacun des trois grands domaines d'échange (marchandises, services et propriété intellectuelle); le règlement des différends; et l'examen de la politique commerciale des gouvernements.

Les accords régissant les deux principaux domaines — marchandises et services — sont établis suivant le même schéma ternaire, malgré des différences parfois notables sur les points de détail.

- Ils commencent par énoncer des **principes généraux**: l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) (pour les marchandises) et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). (Il en est de même pour le troisième domaine, les Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). L'Accord ne comporte cependant, pour l'instant, aucune partie additionnelle.)

Les "détails additionnels"

Ces accords et annexes régissent les secteurs ou questions spécifiques ci-après:

Pour les **marchandises** (dans le cadre du GATT)

- Agriculture
- Réglementations sanitaires concernant les produits agricoles (SPS)
- Textiles et vêtements
- Normes de produit
- Mesures concernant les investissements
- Mesures antidumping
- Méthodes d'évaluation en douane
- Inspection avant expédition
- Règles d'origine
- Licences d'importation
- Subventions et mesures compensatoires
- Sauvegardes

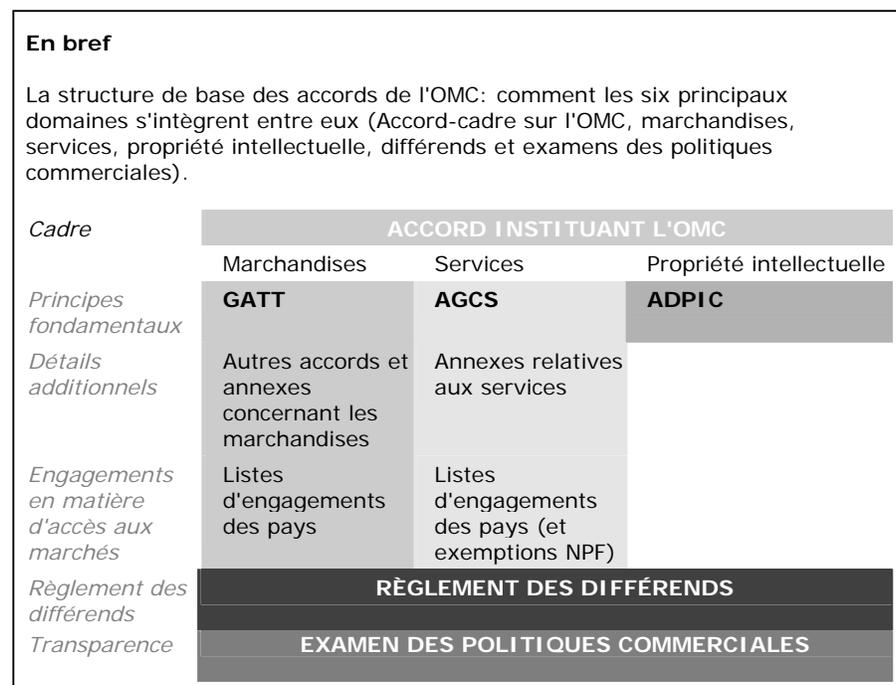
Pour les **services** (les annexes de l'AGCS)

- Mouvement de personnes physiques
- Transport aérien
- Services financiers
- Transport maritime
- Télécommunications

- Viennent ensuite les **accords complémentaires et annexes** contenant des prescriptions spéciales relatives à des secteurs ou questions spécifiques.
- Enfin, il y a les **listes**, longues et détaillées, **des engagements** contractés par chaque pays pour permettre à des fournisseurs étrangers de marchandises ou de services d'accéder à son marché. Les listes annexées au GATT contiennent des engagements contraignants concernant les droits de douane pour les marchandises d'une manière générale et combinant droits de douane et contingents pour certains produits agricoles. Dans les listes annexées à l'AGCS, les engagements indiquent le degré d'accès accordé aux fournisseurs étrangers de services dans des secteurs spécifiques ainsi que les types de services pour lesquels le pays concerné fait savoir qu'il n'applique pas le principe de la non-discrimination qui est la clause de la «nation la plus favorisée».

Le règlement des différends, fondé sur les accords et les engagements, et l'examen des politiques commerciales, un exercice de transparence, en constituent le socle.

Les négociations du Cycle d'Uruguay ont été surtout axées sur les deux premières parties: principes généraux et principes applicables à des secteurs spécifiques. En même temps, les participants pouvaient négocier sur l'accès aux marchés pour les produits industriels. Une fois les principes établis, les négociations ont pu se poursuivre sur les engagements concernant des secteurs tels que l'agriculture et les services.



Accords additionnels

Il faut aussi mentionner un autre groupe d'accords importants qui n'est pas indiqué dans le diagramme: les deux accords «plurilatéraux» qui ne sont pas signés par la totalité des membres (aéronefs civils et marchés publics).

D'autres modifications à l'horizon: le Programme de Doha

Ces accords ne sont pas immuables: ils sont renégociés de temps à autre et de nouveaux accords peuvent être ajoutés à l'ensemble. De nombreux accords font actuellement l'objet de négociations dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, lancé par les Ministres du commerce des pays membres de l'OMC à Doha (Qatar), en novembre 2001.

2. Droits de douane: plus nombreux à être consolidés et plus proches de zéro

Le résultat le plus substantiel du Cycle d'Uruguay est constitué par les 22 500 pages qui reprennent les engagements contractés par les différents pays pour des catégories spécifiques de marchandises et de services, notamment des engagements en vue de réduire et de «consolider» les taux des droits perçus à l'importation de marchandises. Dans certains cas, les taux de droits sont ramenés à zéro. Il y a eu aussi une forte augmentation du nombre des droits «consolidés», c'est-à-dire des droits dont les taux font l'objet d'un engagement à l'OMC et qu'il est difficile de relever.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > listes de concessions concernant les marchandises
www.wto.org > domaines > services > listes de concessions concernant les services

Réductions tarifaires

La plupart des réductions tarifaires consenties par les pays développés étaient échelonnées sur cinq ans à compter du 1er janvier 1995. Il en résulte un abaissement de 40 pour cent des droits perçus par ces pays sur les produits industriels, qui passeront de 6,3 pour cent en moyenne à 3,8 pour cent. La valeur des produits industriels importés admis en franchise dans les pays développés augmentera sensiblement en passant de 20 pour cent à 44 pour cent.

Il y aura aussi moins de produits assujettis à des taux de droit élevés. Le pourcentage des produits importés par les pays développés en provenance de toutes les sources sur lesquels les droits exigibles sont supérieurs à 15 pour cent diminuera pour passer de 7 pour cent à 5 pour cent. Le pourcentage des produits exportés par les pays en développement qui sont passibles de droits supérieurs à 15 pour cent dans les pays industrialisés passera de 9 pour cent à 5 pour cent.

Les résultats du Cycle d'Uruguay ont été améliorés. Le 26 mars 1997, 40 pays représentant plus de 92 pour cent du commerce mondial des produits des technologies de l'information sont convenus de supprimer d'ici l'an 2000 (2005 dans un petit nombre de cas) les droits d'entrée et autres impositions perçus sur ces produits. Comme dans le cas des autres engagements tarifaires, chaque pays participant applique de la même manière ses engagements aux exportations en provenance de tous les membres de l'OMC (c'est-à-dire conformément à la clause de la nation la plus favorisée), même dans le cas des membres n'ayant pas pris d'engagements.

«Consolidation» des droits de douane

Les listes relatives à l'accès aux marchés ne sont pas simplement des barèmes de droits de douane. Elles représentent l'engagement de ne pas accroître les droits de douane au-delà des taux indiqués, qui sont «consolidés». Dans les pays développés, les taux consolidés sont généralement ceux qui sont effectivement appliqués. La plupart des pays en développement ont consolidé leurs taux à des niveaux légèrement supérieurs à ceux des taux appliqués, de sorte que les taux consolidés servent de plafonds.

Un pays peut rompre un engagement (c'est-à-dire relever un droit de douane au-delà du taux consolidé), mais au prix de certaines difficultés. Pour cela, il doit négocier avec les pays principalement concernés, ce qui peut l'amener à compenser la perte de possibilités commerciales subie par ses partenaires commerciaux.

Comment s'appelle cet instrument?

Il n'y a aucun accord juridiquement contraignant qui énonce les objectifs à atteindre en matière de réduction tarifaire (c'est-à-dire le pourcentage de réduction à appliquer à la suite du Cycle d'Uruguay).

Au lieu de cela, chaque pays a énuméré ses engagements dans une liste annexée au Protocole de Marrakech annexé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994. Ce texte constitue l'instrument juridiquement contraignant pour la réduction des taux de droits. Depuis, des engagements additionnels ont été contractés dans le cadre de l'Accord de 1997 sur les technologies de l'information.

Davantage de consolidations

Les pays développés ont accru le nombre des produits importés pour lesquels les taux de droit sont «consolidés» (ceux qui font l'objet d'un engagement et qui sont difficiles à relever), pour le porter de 78 à 99 pour cent des catégories de produits. Chez les pays en développement, la progression a été considérable: de 21 pour cent à 73 pour cent. Les pays en transition, c'est-à-dire ceux qui ont renoncé à l'économie planifiée, ont porté le nombre de leurs consolidations de 73 pour cent à 98 pour cent. Le marché est ainsi devenu beaucoup plus sûr pour les négociants et les investisseurs.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > accès aux marchés

>Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

Et l'agriculture ...

Les droits de douane sont aujourd'hui consolidés pour la totalité des produits agricoles. Presque toutes les restrictions à l'importation sous d'autres formes que les droits de douane, telles que les contingents, ont été converties en droits de douane — processus dénommé «tarification», qui a nettement renforcé la prévisibilité des marchés de produits agricoles. Auparavant, plus de 30 pour cent de ces produits étaient assujettis à des contingents ou des restrictions à l'importation. La première étape de la «tarification» a consisté à remplacer ces restrictions par des droits de douane représentant en gros le même niveau de protection. Puis, pendant six ans, de 1995 à 2000, ces droits de douane ont été progressivement réduits (pour les pays en développement, la période de réduction s'achève en 2005). Les engagements concernant l'accès aux marchés dans l'agriculture entraînent aussi la suppression des interdictions à l'importation visant certains produits.

En outre, les listes reprennent les engagements des pays quant à la réduction du soutien interne et aux subventions à l'exportation pour les produits agricoles. (*Voir la section concernant l'agriculture.*)

3. Agriculture: des marchés plus équitables pour les agriculteurs

Le GATT originel s'appliquait bien au commerce des produits agricoles, mais il comportait des failles. Par exemple, il permettait aux pays d'appliquer certaines mesures non tarifaires telles que des contingents d'importation et d'accorder des subventions. Le commerce des produits agricoles a été gravement faussé, notamment par le recours à des subventions à l'exportation qui n'auraient pas été, en principe, autorisées pour les produits industriels. Le Cycle d'Uruguay a engendré le premier accord multilatéral consacré au secteur. Celui-ci marque un progrès appréciable vers l'instauration de l'ordre et d'une concurrence loyale dans un secteur moins soumis à distorsions. Il a été mis en œuvre sur une période de six ans (et est toujours mis en œuvre par les pays en développement pour une période de dix ans) à partir de 1995. L'accord du Cycle d'Uruguay incluait un engagement de poursuivre la réforme au moyen de nouvelles négociations. Celles-ci ont été engagées en 2000, comme l'exigeait l'Accord sur l'agriculture.

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

L'Accord sur l'agriculture: règles et engagements nouveaux

L'Accord sur l'agriculture vise à réformer le commerce dans ce secteur et à renforcer le rôle du marché dans l'orientation des politiques appliquées, ce qui améliorerait la prévisibilité et la sécurité pour les pays importateurs comme pour les pays exportateurs.

Les nouveaux engagements et règles portent sur les questions suivantes:

- **accès aux marchés** — différentes restrictions à l'importation;
- **soutien interne** — subventions et autres programmes, y compris ceux qui visent à accroître ou à garantir les prix à la production et les revenus des agriculteurs;
- **subventions à l'exportation** et autres méthodes appliquées pour assurer artificiellement la compétitivité des exportations.

L'accord permet bien aux gouvernements d'aider leur secteur rural, mais de préférence par des mesures qui faussent le moins les échanges. Il ménage aussi une certaine souplesse dans la mise en œuvre des engagements. Les pays en développement ne sont pas tenus de réduire autant que les pays développés leurs subventions ou leurs droits de douane et bénéficient d'un délai supplémentaire pour s'acquitter de leurs obligations. Les pays les moins avancés ne sont pas du tout tenus de le faire. Des dispositions spéciales portent sur les intérêts des pays qui doivent importer les produits alimentaires dont ils ont besoin et sur les préoccupations des pays les moins avancés.

Que signifie «distorsion»?

C'est une question fondamentale. Le commerce est faussé si les prix sont supérieurs ou inférieurs à la normale et si les quantités produites, achetées et vendues sont aussi supérieures ou inférieures à la normale, c'est-à-dire aux niveaux qui existeraient généralement sur un marché concurrentiel.

Par exemple, les obstacles à l'importation et les subventions intérieures peuvent entraîner une hausse des prix des produits agricoles sur le marché intérieur d'un pays. Cette hausse peut encourager la surproduction. Si les excédents doivent être vendus sur les marchés mondiaux, où les prix sont moins élevés, des subventions à l'exportation sont nécessaires. Par conséquent, les pays qui subventionnent peuvent produire et exporter beaucoup plus qu'ils ne le feraient normalement.

Les gouvernements avancent généralement trois raisons pour justifier le soutien et la protection accordés à leurs agriculteurs, même si le commerce des produits agricoles en est faussé:

- garantir une production alimentaire suffisante pour couvrir les besoins du pays;
- protéger les agriculteurs contre l'incidence du climat et des fluctuations des prix mondiaux;
- préserver la société rurale.

Cependant, les politiques appliquées ont été souvent coûteuses et elles ont engendré des excédents donnant lieu à une guerre de subventions à l'exportation. Les pays qui avaient moins de ressources pour financer les subventions ont souffert. Dans les négociations, le débat porte sur la question de savoir s'il est possible d'atteindre ces objectifs sans fausser les échanges.

Comment s'appelle cet accord?

Pour la plupart des dispositions: Accord sur l'agriculture.

Pour les engagements concernant les droits de douane, les contingents tarifaires, le soutien interne, et les subventions à l'exportation: les listes annexées au Protocole de Marrakech annexé à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994.

Voir aussi: Décision [ministérielle] sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires.

(Voir aussi «Modalités de l'établissement d'engagements contraignants et spécifiques s'inscrivant dans le cadre du programme de réforme», (MTN.GNG/MA/W/24.)

L'accord contient une clause «de paix» qui vise à diminuer le risque de différends ou de contestations concernant des subventions agricoles pendant une période de neuf ans, jusqu'à la fin de 2003.

Accès aux marchés: «droits de douane uniquement», s'il vous plaît

La nouvelle règle en matière d'accès aux marchés produits agricoles est «droits de douane uniquement». Avant le Cycle d'Uruguay, les importations de certains produits agricoles étaient limitées par des contingents et d'autres mesures non tarifaires. Ceux-ci ont été remplacés par des droits de douane qui assuraient un degré de protection à peu près équivalent: si la mesure antérieure avait pour effet de majorer les prix intérieurs de 75 pour cent par rapport aux prix mondiaux, le nouveau droit de douane pourrait être d'environ 75 pour cent (cette manière de convertir en droits de douane les contingents et d'autres types de mesures est appelée «tarification»).

Mais ce n'est pas tout. Il est aussi prévu que les quantités importées avant l'entrée en vigueur de l'accord peuvent continuer à l'être et il est garanti que, pour les quantités additionnelles jusqu'à concurrence d'un certain niveau, les taux de droits appliqués ne seront pas prohibitifs, grâce à un système de «contingents tarifaires»: des droits de douane moins élevés sont fixés pour des quantités spécifiées et des taux de droits plus élevés (parfois beaucoup plus élevés) pour les quantités en sus du contingent.

Pour tous les produits agricoles, les droits de douane et contingents tarifaires faisant l'objet des nouveaux engagements ont pris effet en 1995. Les participants au Cycle d'Uruguay sont convenus que les pays développés réduiraient les droits de douane (dans le cas des contingents tarifaires, les taux les plus élevés applicables hors contingent) de 36 pour cent en moyenne, par tranches égales sur six ans. Les pays en développement réduiraient leurs droits de 24 pour cent sur dix ans. Plusieurs pays en développement ont aussi opté pour la possibilité d'offrir des taux plafonds là où les droits n'avaient pas été «consolidés» (c'est-à-dire visés par des engagements conformément aux règles du GATT ou de l'OMC) avant le Cycle d'Uruguay. Les pays les moins avancés ne sont pas tenus de réduire leurs droits de douane. (Ces chiffres ne figurent pas à proprement parler dans l'Accord sur l'agriculture. Les participants les ont utilisés comme base pour établir leurs listes d'engagements. Ce sont les engagements repris dans les listes qui sont juridiquement contraignants.)

S'agissant des produits pour lesquels les restrictions non tarifaires ont été converties en droits de douane, les gouvernements sont autorisés à prendre des mesures d'urgence spéciales («sauvegardes spéciales») afin de protéger leurs agriculteurs contre une baisse soudaine des prix ou un accroissement des importations. L'accord précise néanmoins quand et comment ces mesures d'urgence peuvent être adoptées (par exemple, elles ne peuvent pas s'appliquer à des importations effectuées dans le cadre d'un contingent tarifaire).

Objectifs numériques pour l'agriculture

Les taux ci-après ont été convenus lors du Cycle d'Uruguay pour la réduction du subventionnement et de la protection des produits agricoles. Seuls les chiffres correspondant à la réduction des subventions à l'exportation figurent dans l'accord.

	Pays développés 6 ans: 1995–2000	Pays en développement 10 ans: 1995-2004
Droits de douane		
Réduction moyenne pour tous les produits agricoles	-36%	-24%
Réduction minimale par produit	-15%	-10%
Soutien interne		
Réduction de la MGS totale pour le secteur (période de base: 1986-1988)	-20%	-13%
Exportations		
Valeur des subventions	-36%	-24%
Quantités subventionnées (période de base: 1986-1990)	-21%	-14%

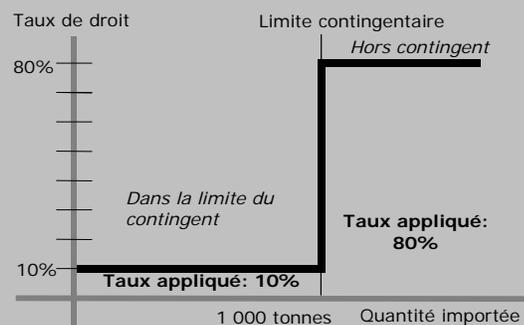
Les pays les moins avancés ne sont pas tenus de prendre des engagements en vue de réduire les droits de douane ou les subventions.

Le niveau de base pour les réductions tarifaires est le taux consolidé avant le 1er janvier 1995 ou, pour les droits non consolidés, le taux effectivement appliqué en septembre 1986, au moment du début du Cycle d'Uruguay.

Les autres chiffres sont les objectifs sur la base desquels les taux indiqués dans les «listes» d'engagements juridiquement contraignants des membres ont été calculés.

Contingent tarifaire

Voici comment se présente un contingent tarifaire



Les importations entrant dans le cadre d'un contingent tarifaire (jusqu'à 1 000 tonnes) sont passibles d'un droit de 10 pour cent. Les importations entrant hors quota sont assujetties à un droit de 80 pour cent. Conformément à l'accord du Cycle d'Uruguay, les 1 000 tonnes sont calculées d'après les importations constatées pendant la période de base ou d'après un niveau négocié d'accès minimal.

Quatre pays ont recouru aux dispositions concernant le «traitement spécial» pour restreindre les importations de produits particulièrement sensibles (principalement le riz) durant la période de mise en œuvre (jusqu'à 2000 pour les pays développés, jusqu'à 2004 pour les pays en développement), sous réserve cependant de conditions définies rigoureusement, notamment en ce qui concerne l'accès minimal pour les fournisseurs étrangers: ce sont le Japon, la République de Corée et les Philippines (pour le riz), et Israël (pour la viande de mouton, le lait entier en poudre et certains fromages). Le Japon et Israël ont désormais renoncé à ce droit. Mais la République de Corée et les Philippines ont étendu leur traitement spécial pour le riz. Un nouveau Membre, le Taipei chinois, a recouru au traitement spécial pour le riz au cours de la première année suivant son accession, en 2002.

Soutien interne: quand il est autorisé et quand il ne l'est pas

Ce que l'on reproche surtout aux mesures visant à soutenir les prix intérieurs, ou à subventionner la production d'une autre manière, c'est qu'elles encouragent la surproduction, laquelle élimine les produits importés du marché ou conduit à subventionner les exportations et à pratiquer le dumping sur les marchés mondiaux. L'Accord sur l'agriculture fait la distinction entre les programmes de soutien qui ont pour effet de stimuler directement la production, et ceux qui sont considérés comme n'ayant pas d'effets directs.

Les mesures intérieures ayant une incidence directe sur la production et le commerce doivent être réduites. Les membres de l'OMC ont évalué le soutien de ce type qu'ils ont accordé chaque année à l'agriculture (en calculant la «mesure globale du soutien totale» ou «MGS totale») pendant la période de base 1986-1988. Les pays développés ont accepté de réduire ces chiffres de 20 pour cent en six ans à compter de 1995. Les pays en développement sont convenus de procéder à une réduction de 13 pour cent sur dix ans. Les pays les moins avancés ne sont tenus de faire aucune réduction. (Ce type de soutien interne est parfois appelé la «catégorie orange», en référence au feu orange pour la circulation, qui signifie «ralentir».)

Les mesures ayant une incidence minime sur le commerce peuvent être adoptées librement et sont classées dans la catégorie «verte» (par analogie avec le feu vert pour la circulation). Elles comprennent les services assurés par les pouvoirs publics tels que la recherche, la santé publique, l'infrastructure et la sécurité alimentaire. Elles comprennent aussi les paiements versés directement aux agriculteurs qui n'ont pas pour effet de stimuler la production, comme certaines formes de soutien direct des revenus, l'aide à la restructuration des exploitations agricoles, et les paiements directs dans le cadre de programmes de protection de l'environnement et d'assistance aux régions.

Les mesures suivantes sont aussi autorisées: certains paiements directs aux agriculteurs qui sont tenus de limiter la production (appelées parfois mesures de la «catégorie bleue»), certains programmes d'aide de l'État en faveur du développement agricole et rural dans les pays en développement, et d'autres mesures de soutien dont l'ampleur est modeste («*de minimis*») par rapport à la valeur totale du produit ou des produits bénéficiaires (5 pour cent ou moins dans le cas des pays développés et 10 pour cent ou moins pour les pays en développement).

Subventions à l'exportation: limitation des dépenses et des quantités

L'Accord sur l'agriculture proscrit les subventions à l'exportation de produits agricoles, sauf lorsqu'elles sont spécifiées dans les listes d'engagements des membres, auquel cas ceux-ci sont tenus de réduire à la fois les montants des dépenses effectuées à ce titre et les quantités d'exportations subventionnées. En prenant les moyennes de 1986-1990 comme niveau de base, les pays développés ont accepté de réduire de 36 pour cent la valeur des subventions à l'exportation pendant une période de six ans à compter de 1995 (24 pour cent sur dix ans pour les pays en développement). Ils sont aussi convenus de réduire de 21 pour cent en six ans les quantités d'exportations subventionnées (14 pour cent sur dix ans pour les pays en développement). Les pays les moins avancés ne sont tenus de faire aucune réduction.

Pendant les six années de la période de mise en œuvre, les pays en développement sont autorisés, sous certaines conditions, à recourir au subventionnement pour réduire les coûts de commercialisation et de transport des produits exportés.

Pays les moins avancés et pays tributaires des importations de produits alimentaires

L'Accord sur l'agriculture dispose que les membres de l'OMC doivent réduire leurs exportations subventionnées. Cependant, certains pays importateurs sont tributaires des produits alimentaires bon marché et subventionnés en provenance des principaux pays industrialisés. Parmi eux, figurent quelques-uns des pays les plus pauvres qui, malgré l'effet favorable que pourrait avoir sur leur secteur agricole une hausse des prix causée par la réduction des subventions à l'exportation, pourraient avoir besoin d'une assistance temporaire afin d'effectuer les ajustements nécessaires pour pouvoir financer des importations devenues plus coûteuses et éventuellement exporter. Une Décision ministérielle spéciale énonce les objectifs et certaines mesures concernant les apports d'aide alimentaire et d'aide au développement agricole. Elle mentionne aussi la possibilité d'une assistance fournie par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale en vue de financer des importations commerciales de produits alimentaires.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > agriculture

4. Normes et sécurité

L'article 20 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) permet aux gouvernements d'intervenir dans les échanges à des fins de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation des végétaux, à condition qu'ils n'établissent pas de discrimination et qu'ils n'usent pas de cette intervention comme protectionnisme déguisé. En outre, il existe deux accords de l'OMC spécifiques traitant de l'innocuité des produits alimentaires, de la santé et de la sécurité des animaux et des végétaux, ainsi que des normes de produits.

Produits alimentaires, animaux et végétaux: un produit sûr l'est-il vraiment?

Problème: que faire pour approvisionner le consommateur de votre pays en produits alimentaires qu'il peut absorber en toute sécurité, d'après les normes que vous jugez appropriées? En même temps, que faire pour empêcher que des réglementations sanitaires rigoureuses ne servent de prétexte à la protection des producteurs nationaux?

Les règles fondamentales en la matière sont énoncées dans un accord distinct sur l'innocuité des produits alimentaires et les normes sanitaires pour les animaux et les végétaux (**l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires** ou mesures **SPS**).

L'accord permet aux pays d'établir leurs propres normes mais il dispose aussi que les réglementations doivent avoir un fondement scientifique. Celles-ci ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire pour protéger la santé et la vie des personnes et des animaux ou pour préserver les végétaux. Elles ne doivent pas non plus entraîner de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où existent des conditions identiques ou similaires.

Les pays membres sont encouragés à appliquer les normes, directives ou recommandations internationales, dans les cas où il en existe. Ils peuvent cependant adopter des mesures qui entraînent des normes plus élevées s'il y a une justification scientifique. Ils peuvent aussi établir des normes plus élevées sur la base d'une évaluation appropriée des risques, pour autant que l'approche suivie soit cohérente et non arbitraire. Dans une certaine mesure, ils peuvent aussi appliquer le «principe de précaution», une approche du type «la sécurité avant tout», afin de pallier l'incertitude scientifique. L'article 5:7 de l'Accord SPS autorise des mesures «de précaution» temporaires.

Aux termes de l'accord, les pays sont toujours autorisés à appliquer des normes différentes et des méthodes différentes d'inspection des produits. Comment un pays exportateur peut-il alors être certain qu'il a adopté pour ses produits des pratiques acceptables de l'avis d'un pays importateur? S'il peut démontrer que les mesures qu'il applique pour ses exportations assurent le même niveau de protection sanitaire que dans le pays importateur, celui-ci est censé accepter les normes et méthodes de l'exportateur.

L'accord contient des dispositions concernant les procédures de contrôle, d'inspection et d'homologation. Les gouvernements doivent notifier à l'avance les réglementations sanitaires et phytosanitaires nouvelles ou modifiées, et établir un point d'information national. L'accord complète celui qui régite les obstacles techniques au commerce.

Quelles sont ces normes internationales?

Une annexe de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires précise qu'il s'agit des normes des organismes ci-après:

- la Commission FAO/OMS du Codex Alimentarius: pour les produits alimentaires
- l'Organisation mondiale de la santé animale (Office international des épizooties): pour la santé des animaux
- le Secrétariat de la Convention internationale pour la protection des végétaux: pour la préservation des végétaux.

Les gouvernements peuvent ajouter à cette liste tous les autres organisations ou accords internationaux auxquels tous les membres de l'OMC peuvent participer.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > mesures sanitaires et phytosanitaires

Règlements techniques et normes

Les règlements techniques et les normes industrielles jouent un rôle important, mais ils varient d'un pays à l'autre. L'existence d'un si grand nombre de normes différentes rend les choses difficiles pour les producteurs et les exportateurs. Si les normes sont fixées arbitrairement, elles pourraient servir de prétexte au protectionnisme. Les normes peuvent devenir des obstacles au commerce.

L'**Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC)** vise à faire en sorte que les règlements, normes et procédures d'essai et d'homologation ne créent pas d'obstacles non nécessaires.

L'accord reconnaît le droit des pays d'adopter les normes qu'ils jugent appropriées, par exemple pour protéger la santé et la vie des personnes et des animaux, préserver les végétaux, protéger l'environnement ou défendre d'autres intérêts des consommateurs. De plus, il n'est pas interdit aux membres d'adopter les mesures nécessaires pour veiller au respect de leurs normes. Afin d'éviter une trop grande disparité, l'accord encourage les pays à appliquer les normes internationales lorsque celles-ci sont appropriées, mais il ne les oblige pas à modifier leurs niveaux de protection en conséquence.

L'accord contient un code de conduite pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes par les institutions du gouvernement central. On y trouve aussi des dispositions sur la façon dont les institutions publiques locales et les organismes non gouvernementaux doivent appliquer leurs propres règlements: d'une manière générale, ils doivent se conformer aux mêmes principes que ceux qui sont applicables au gouvernement central.

L'accord dispose que les procédures d'évaluation de la conformité des produits avec les normes nationales doivent être justes et équitables. Il décourage le recours à des méthodes qui donneraient un avantage inéquitable aux produits fabriqués dans le pays. Il encourage aussi les pays à reconnaître mutuellement les procédures d'essai. Ainsi, un produit peut être soumis à des essais dans le pays où il est fabriqué en vue de l'évaluation de sa conformité avec les normes du pays importateur.

Les fabricants et les exportateurs ont besoin de savoir quelles sont les dernières normes en vigueur sur les marchés où ils cherchent à s'implanter. Pour que ces renseignements soient aisément disponibles, tous les gouvernements membres de l'OMC sont tenus d'établir des points d'information nationaux.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > obstacles techniques au commerce

5. Textiles: retour au régime normal

Comme l'agriculture, les textiles étaient l'un des sujets de négociation les plus ardues, à l'OMC comme dans l'ancien système du GATT. Ils ont aujourd'hui achevé une phase de changement fondamental échelonné sur dix ans suivant un calendrier convenu lors du Cycle d'Uruguay. Le système des contingents d'importation qui a dominé le commerce dans ce secteur depuis le début des années 60 a maintenant été supprimé.

De 1974 à la fin du Cycle d'Uruguay, le commerce était régi par l'Arrangement multifibres (AMF). C'était le cadre dans lequel des contingents étaient établis par voie d'accords bilatéraux ou de mesures unilatérales, afin de limiter les importations dans les pays dont les branches de production nationales risquaient de pâtir gravement d'une expansion rapide des importations.

Les contingents étaient l'élément le plus visible du système. Ils contredisaient la règle générale du GATT qui privilégiait les droits de douane par rapport aux mesures de restrictions quantitatives. Ils constituaient aussi une exception au principe GATT de l'égalité de traitement à appliquer à tous les partenaires commerciaux car ils précisaient la quantité que le pays importateur était disposé à accepter de la part de tel ou tel pays exportateur.

Depuis 1995, l'**Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV)** remplaçait l'Arrangement multifibres. Le 1^{er} janvier 2005, ce secteur a été pleinement intégré dans le cadre des règles normales du GATT. En particulier, les contingents ont été supprimés, et les pays importateurs ne peuvent plus établir de discrimination entre les exportateurs. L'Accord sur les textiles et les vêtements lui-même a cessé d'exister: c'est le seul des accords de l'OMC qui prévoyait sa propre disparition.

Intégration: retour progressif aux règles du GATT

Le retour des textiles et des vêtements dans le champ d'application des règles du GATT était prévu sur dix ans. Il s'est fait progressivement, en quatre étapes, pour ménager tant aux importateurs qu'aux exportateurs le délai nécessaire pour s'adapter à la nouvelle situation. Certains de ces produits étaient auparavant soumis à contingentement. Tous les contingents en place au 31 décembre 1994 ont été reconduits dans le nouvel accord. Pour les produits contingentés, le résultat de l'intégration dans le cadre du GATT a été la suppression de ces contingents.

L'accord indiquait le pourcentage de produits qui devaient être intégrés dans le cadre des règles du GATT lors de chaque étape. Parallèlement, pour ceux de ces produits qui étaient assujettis à contingentement, les contingents devaient être supprimés. Les pourcentages étaient calculés sur la base du volume du commerce des textiles et des vêtements du pays importateur en 1990. L'accord prévoyait aussi que les quantités d'importations autorisées sous contingent devaient augmenter chaque année, et que cette expansion devait s'accélérer lors de chaque étape. Le rythme de l'expansion était fixé d'après une formule fondée sur le coefficient de croissance découlant de l'ancien Arrangement multifibres (*voir le tableau*).

Lors de chacune des trois premières étapes les produits à intégrer dans le cadre des règles du GATT devaient provenir des quatre grandes catégories de textiles et de vêtements: peignés et filés, tissus, articles confectionnés et vêtements. Toutes les autres restrictions ne relevant pas de l'Arrangement multifibres et contraires aux accords de l'OMC devaient être rendues conformes avant 1996 ou supprimées d'ici à 2005.

Quatre étapes en dix ans

Un calendrier avait été établi pour la suppression des contingents d'importation imposés sur les textiles et les vêtements (et pour la réintégration de ces produits dans le cadre des règles du GATT), ainsi que pour le rythme d'expansion des contingents restants.

Les chiffres donnés dans l'exemple ci-après sont calculés d'après le coefficient de croissance annuel généralement appliqué en vertu de l'ancien Arrangement multifibres, soit 6 pour cent. Les coefficients effectivement appliqués en vertu de l'AMF variaient selon les produits.

Étape	Pourcentage de produits à intégrer dans le cadre du GATT (y compris ceux pour lesquels les contingents éventuels sont supprimés)	Coefficient de croissance des contingents restants, si le coefficient appliqué en 1994 était de 6 pour cent
Étape 1: 1er janv. 1995 (jusqu'au 31 déc. 1997)	16% (pourcentage minimal, sur la base des importations effectuées en 1990)	6,96% par an
Étape 2: 1er janv. 1998 (jusqu'au 31 déc. 2001)	17%	8,7% par an
Étape 3: 1er janv. 2002 (jusqu'au 31 déc. 2004)	18%	11,05% par an
Étape 4: 1er janv. 2005 Intégration totale dans le cadre du GATT (pourcentage maximal) des derniers contingents (et élimination définitive des contingents). L'Accord sur les textiles et les vêtements prend fin.	49% (maximum)	Élimination

La formule appliquée effectivement pour l'accroissement des importations sous contingent était la suivante: $0,1 \times$ coefficient de croissance antérieur à 1995 pendant la première étape; $0,25 \times$ coefficient de croissance de l'étape 1 pendant la deuxième étape; et $0,27 \times$ coefficient de croissance de l'étape 2 pendant la troisième étape.

Si un dommage était de nouveau causé à une branche de production pendant la période transitoire, l'accord autorisait l'imposition provisoire de restrictions additionnelles sous réserve de conditions rigoureuses. Ces «mesures de sauvegarde transitoires» n'étaient pas identiques aux mesures de sauvegarde normalement autorisées en vertu du GATT car elles pouvaient s'appliquer aux importations de pays exportateurs spécifiques. Le pays importateur devait cependant démontrer que sa branche de production nationale subissait ou risquait de subir un préjudice grave. Il devait aussi montrer que le préjudice résultait de deux facteurs: un accroissement des importations du produit en question en provenance de toutes les sources, et un accroissement soudain et substantiel des importations en provenance du pays exportateur concerné. La mesure restrictive de sauvegarde pouvait être mise en œuvre soit par accord mutuel après des consultations soit unilatéralement. Elle était examinée par l'Organe de supervision des textiles.

Dans tout système de contingentement visant des pays exportateurs spécifiques, les exportateurs sont parfois tentés de contourner les contingents en expédiant leurs produits par l'intermédiaire de pays tiers ou en faisant de fausses déclarations sur le pays d'origine du produit. L'accord contenait des dispositions pour y remédier.

L'accord prévoyait un traitement spécial pour certaines catégories de pays, par exemple les nouveaux venus sur le marché, les petits fournisseurs et les pays les moins avancés.

Un **Organe de supervision des textiles (OSpT)** supervisait la mise en œuvre de l'accord. Il était composé d'un président et de dix membres qui siégeaient à titre personnel. Il surveillait l'application des mesures prises dans le cadre de l'accord pour s'assurer de leur conformité et faisait rapport au Conseil du commerce des marchandises, qui examinait le fonctionnement de l'accord avant chaque nouvelle étape du processus d'intégration. L'Organe de supervision des textiles était aussi saisi des différends relevant de l'Accord sur les textiles et les vêtements. S'ils n'étaient pas résolus, les différends pouvaient être soumis à l'Organe de règlement des différends de l'OMC. Lorsque l'Accord sur les textiles et les vêtements est arrivé à expiration, le 1^{er} janvier 2005, l'Organe de supervision des textiles a aussi cessé d'exister.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > textiles

6. Services: des règles pour la croissance et l'investissement

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est le premier et l'unique ensemble de règles multilatérales qui régissent le commerce international des services. Négocié lors du Cycle d'Uruguay, il a été élaboré face à la formidable croissance de l'économie des services ces 30 dernières années et aux possibilités accrues d'échanger des services offertes par la révolution des communications.

Les services sont le secteur de l'économie mondiale qui connaît la plus forte croissance; ils représentent au niveau mondial les deux tiers de la production, un tiers de l'emploi et près de 20 pour cent du commerce.

Lorsque l'idée d'intégrer au système commercial multilatéral des règles relatives aux services a été évoquée entre le début et le milieu des années 80, un certain nombre de pays se sont montrés sceptiques, voire opposés à cette idée. Ils estimaient qu'un tel accord pourrait nuire à la capacité des gouvernements de poursuivre des objectifs de politique nationale et limiter leur pouvoir de réglementation. Toutefois, l'accord qui a été mis au point ménage une grande flexibilité, tant dans le cadre des règles que pour ce qui est des engagements en matière d'accès aux marchés.

L'AGCS expliqué

L'Accord général sur le commerce des services se compose de trois éléments: le texte principal qui énonce les obligations et disciplines générales, les annexes contenant les règles applicables aux différents secteurs et les engagements spécifiques contractés par les différents pays en vue d'assurer l'accès à leur marché, y compris des indications relatives aux cas dans lesquels les pays renoncent provisoirement à l'application du principe de la non-discrimination que constitue la clause de la «nation la plus favorisée».

Obligations et disciplines générales

Tous les services sont visés. L'AGCS s'applique à tous les services entrant dans le commerce international, par exemple les services bancaires, les télécommunications, le tourisme, les services professionnels, etc. Il définit également quatre façons (ou «modes») d'échanger des services:

- fourniture de services d'un pays à un autre (par exemple les appels téléphoniques internationaux), dénommée officiellement **«fourniture transfrontières»** (ou «mode 1» dans le jargon de l'OMC)
- utilisation d'un service par des consommateurs ou entreprises dans un autre pays (par exemple le tourisme), dénommée officiellement **«consommation à l'étranger»** («mode 2»)
- établissement de filiales ou de succursales par une entreprise étrangère en vue de la fourniture de services dans un autre pays (par exemple les opérations de banques étrangères dans un pays), dénommé officiellement **«présence commerciale»** («mode 3»)
- déplacement de particuliers quittant leur pays pour fournir des services dans un autre (par exemple les mannequins ou les consultants), dénommé officiellement **«présence de personnes physiques»** («mode 4»)

Principes fondamentaux

- Tous les services sont visés par l'AGCS
- Le traitement de la nation la plus favorisée s'applique à tous les services, sauf dans le cas d'exemptions temporaires et non extensibles
- Le traitement national s'applique dans les domaines dans lesquels des engagements sont pris
- Il doit y avoir transparence dans les réglementations, points d'information
- Les réglementations doivent être objectives et raisonnables
- Les paiements internationaux ne sont en principe pas soumis à restrictions
- Les engagements des différents pays sont négociés et consolidés
- La libéralisation progressive se fait par le biais de nouvelles négociations

Traitement de la nation la plus favorisée (NPF) Une faveur accordée à l'un doit l'être à tous. Le principe NPF signifie l'égalité de traitement pour tous les partenaires commerciaux, selon le principe de la non-discrimination. Dans le cadre de l'AGCS, si un pays ouvre un secteur à la concurrence étrangère, il doit accorder des possibilités égales dans ce secteur aux fournisseurs de services de tous les autres membres de l'OMC. (Ce principe s'applique même si le pays n'a pris aucun engagement spécifique concernant l'accès des sociétés étrangères à ses marchés dans le cadre de l'OMC.)

La clause NPF s'applique à tous les services, mais quelques exemptions temporaires spéciales sont autorisées. Lorsque l'AGCS est entré en vigueur, un certain nombre de pays avaient déjà signé avec des partenaires commerciaux des accords préférentiels sur les services, soit au niveau bilatéral soit dans le cadre de groupes restreints. Les membres de l'OMC ont estimé qu'il était nécessaire de maintenir ces préférences pendant quelque temps. Ils se sont donné le droit de continuer à accorder un traitement plus favorable à tel ou tel pays pour telle ou telle activité de service en énumérant des «exemptions de l'obligation NPF» parallèlement à leurs engagements initiaux. Pour protéger le principe général NPF, il a été décidé que les exemptions ne pouvaient être accordées qu'une seule fois et que rien ne pouvait être ajouté aux listes. Elles sont actuellement réexaminées comme prescrit et leur durée est en principe limitée à dix ans.

Engagements concernant l'accès aux marchés et le traitement national Les engagements contractés par les différents pays concernant l'ouverture - et le degré d'ouverture - des marchés dans des secteurs spécifiques sont le résultat des négociations. Ils sont repris dans des «listes» qui énumèrent les secteurs promis à l'ouverture, le degré d'accès au marché accordé dans ces secteurs (les restrictions à la participation étrangère étant indiquées, le cas échéant), et les limitations éventuelles du traitement national (lorsque certains droits sont accordés à des sociétés locales mais non aux sociétés étrangères). Exemple: si un gouvernement s'engage à autoriser des banques étrangères à opérer sur son marché intérieur, il prend **un engagement en matière d'accès aux marchés**. S'il limite le nombre de licences qu'il accordera, il s'agit d'une **limitation de l'accès aux marchés**. Si, enfin, il déclare que les banques étrangères ne peuvent avoir qu'une seule succursale tandis que les banques du pays peuvent en avoir plusieurs, il s'agit d'une **exception au principe du traitement national**.

Ces engagements clairement définis sont «consolidés»: comme les droits de douane consolidés pour le commerce des marchandises, ils ne peuvent être modifiés qu'après des négociations avec les pays affectés. Du fait qu'il est difficile de les «déconsolider», les engagements constituent pour ainsi dire la garantie des conditions d'activité des exportateurs étrangers et importateurs de services ainsi que des investisseurs dans ce secteur.

Les services publics sont explicitement exclus de l'accord et aucune disposition de l'AGCS n'oblige les pouvoirs publics à privatiser les industries de services. En fait, le mot «privatiser» n'apparaît même pas dans l'AGCS. Celui-ci ne proscrit pas non plus les monopoles publics ni même les monopoles privés.

Cette exclusion constitue un engagement explicite de la part des gouvernements membres de l'OMC d'autoriser les services financés sur des fonds publics dans les domaines essentiels relevant de leur responsabilité. Dans l'accord, les services publics sont définis comme étant les services qui ne sont pas fournis sur une base commerciale ni en concurrence avec d'autres fournisseurs. Ces services ne sont pas soumis aux disciplines de l'AGCS, ils ne sont pas visés par les négociations, et les engagements en matière d'accès aux marchés et de traitement national (application du même traitement aux sociétés étrangères et nationales) ne s'appliquent pas à ces services.

Selon l'approche adoptée dans l'AGCS en ce qui concerne les engagements, les membres ne sont pas tenus de prendre des engagements pour l'ensemble des secteurs de services. Un gouvernement peut ne pas vouloir prendre d'engagement concernant le niveau de concurrence étrangère dans un secteur donné, parce qu'il considère qu'il s'agit d'une fonction gouvernementale essentielle, ou d'ailleurs n'importe quelle autre raison. Dans ce cas, les seules obligations qui incombent au gouvernement sont minimales, comme faire preuve de transparence dans la façon dont il réglemente le secteur et ne pas établir de discrimination entre les fournisseurs étrangers.

Transparence D'après l'AGCS, les gouvernements doivent publier toutes les lois et réglementations pertinentes, et créer des points d'information dans leurs administrations. Les sociétés et gouvernements étrangers peuvent alors s'adresser à ces points d'information pour se renseigner sur les réglementations régissant tel ou tel secteur des services. Les gouvernements doivent aussi notifier à l'OMC tout changement apporté aux réglementations applicables aux services visés par des engagements spécifiques.

Des réglementations: objectives et raisonnables Les réglementations intérieures étant le principal moyen d'exercer une influence ou un contrôle sur le commerce des services, l'accord dispose que les gouvernements doivent réglementer les services d'une manière raisonnable, objective et impartiale. Lorsqu'un gouvernement prend une décision administrative qui affecte un service, il doit aussi instituer un moyen impartial d'obtenir la révision de la décision (par exemple un tribunal).

L'AGCS n'exige la déréglementation d'aucun service. Les engagements de libéralisation n'affectent pas le droit des gouvernements de fixer des niveaux de qualité, de sécurité ou de prix, ni d'adopter des réglementations en vue de poursuivre tout autre objectif général qu'ils estiment approprié. Un engagement en matière de traitement national, par exemple, signifierait seulement que les mêmes réglementations s'appliquent aux fournisseurs étrangers et aux fournisseurs nationaux. Les gouvernements conservent bien entendu le droit d'établir des prescriptions en matière de qualifications pour les médecins ou les avocats, et de fixer des normes pour garantir la santé et la sécurité des consommateurs.

Reconnaissance Lorsque deux gouvernements (ou davantage) ont conclu des accords sur la reconnaissance mutuelle de leurs systèmes de qualification (par exemple pour la délivrance de licences ou de certificats aux fournisseurs de services), ils doivent, d'après l'AGCS, ménager aux autres membres la possibilité de négocier des arrangements comparables. La reconnaissance des systèmes de qualification d'autres pays ne doit pas être discriminatoire ni équivaloir à un protectionnisme déguisé. Les accords de reconnaissance doivent être notifiés à l'OMC.

Paiements et transferts internationaux Une fois qu'un gouvernement s'est engagé à ouvrir un secteur de services à la concurrence étrangère, il ne doit pas en principe restreindre les transferts à l'étranger effectués au titre du paiement de services rendus («transactions courantes») dans ce secteur. Seule exception prévue, des restrictions peuvent être appliquées lorsque le pays a des difficultés de balance des paiements, mais même dans ce cas, elles doivent être temporaires et sont assujetties à d'autres limites et conditions.

Libéralisation progressive Le Cycle d'Uruguay n'était qu'un début. L'AGCS prévoit d'autres négociations, qui ont commencé au début de 2000 et font désormais partie du Programme de Doha pour le développement. Le but est d'aller plus loin dans la libéralisation en accroissant le niveau des engagements contenus dans les listes.

Les annexes: les services ne sont pas tous les mêmes

Le commerce international des marchandises est une notion relativement simple: un produit est transporté d'un pays à un autre. Le commerce des services est beaucoup plus varié. Les compagnies de téléphone, les banques, les compagnies aériennes et les cabinets comptables fournissent leurs services de manière très différente. Les annexes de l'AGCS donnent une certaine idée de cette diversité.

Mouvement des personnes physiques Cette annexe concerne les négociations sur le droit des individus de séjourner temporairement dans un pays afin de fournir un service. Elle précise que l'accord ne s'applique pas aux personnes cherchant à obtenir un emploi permanent ni aux conditions posées pour l'obtention de la citoyenneté, de la résidence ou d'un emploi à titre permanent.

Services financiers L'instabilité du système bancaire porte atteinte à l'ensemble de l'économie. Aux termes de l'annexe sur les services financiers, les gouvernements ont toute latitude pour prendre des mesures prudentielles, par exemple pour protéger les investisseurs, les déposants et les titulaires de polices d'assurance, et pour assurer l'intégrité et la stabilité du système financier. Il est aussi précisé dans l'annexe que l'accord ne s'applique pas aux services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental sur le système financier, par exemple les services fournis par les banques centrales.

Télécommunications Le secteur des télécommunications joue un double rôle: il est à la fois un secteur d'activité économique distinct et un élément de l'infrastructure au service d'autres activités économiques (par exemple les transferts financiers électroniques). D'après l'annexe, les gouvernements doivent assurer l'accès sans discrimination des fournisseurs étrangers de services aux réseaux publics de télécommunications.

Services de transport aérien Aux termes de cette annexe, les droits de trafic et les activités qui y sont directement liées sont exclus du champ d'application de l'AGCS. Ils sont régis par des accords bilatéraux. L'annexe précise cependant que l'AGCS s'appliquera aux services de réparation et de maintenance des aéronefs, à la commercialisation des services de transport aérien et aux services de systèmes informatisés de réservation. Actuellement, les Membres réexaminent l'annexe.

Travaux en cours

L'AGCS établit un programme de travail chargé recouvrant une vaste gamme de sujets. Pour certains d'entre eux, les travaux ont débuté en 1995, comme prescrit, peu après que l'AGCS est entré en vigueur, en janvier 1995. Les négociations en vue de la poursuite de la libéralisation du commerce international des services ont débuté en 2000, parallèlement à d'autres travaux comportant des études ou des réexamens.

Négociations (article 19) Les négociations en vue de la poursuite de la libéralisation du commerce international des services ont commencé au début de 2000, comme prescrit par l'AGCS (article 19).

La première phase des négociations s'est achevée avec succès en mars 2001, lorsque les membres sont convenus des lignes directrices et procédures pour les négociations, élément essentiel du mandat de négociation. En convenant de ces lignes directrices, les membres ont établi les objectifs, la portée et la méthode des négociations d'une manière claire et équilibrée.

Ils ont également clairement souscrit à certains des principes fondamentaux de l'AGCS: le droit des membres de réglementer la fourniture de services et d'introduire de nouvelles réglementations à cet égard afin de répondre à des objectifs de politique nationale; le droit de spécifier les secteurs de services qu'ils souhaitent ouvrir aux

fournisseurs étrangers et à quelles conditions; et le principe primordial de la flexibilité devant être ménagée aux pays en développement et aux pays les moins avancés. Les lignes directrices tiennent donc compte des préoccupations d'intérêt public concernant des secteurs importants tels que les soins de santé, l'éducation publique et la culture, tout en soulignant l'importance de la libéralisation en général, et en garantissant que les fournisseurs de services étrangers aient un accès effectif aux marchés nationaux.

La Déclaration ministérielle de Doha de 2001 a incorporé ces négociations dans «l'engagement unique» du Programme de Doha pour le développement. Depuis juillet 2002, un processus de négociations bilatérales concernant l'accès aux marchés est engagé.

Travaux relatifs aux règles de l'AGCS (articles 10, 13 et 15)

Les négociations relatives à l'élaboration de disciplines possibles, non encore incluses dans l'AGCS - règles concernant les mesures de sauvegarde d'urgence, les marchés publics et les subventions - ont débuté en 1995 et se poursuivent. Jusqu'à présent, les travaux se sont concentrés sur les mesures de sauvegarde. Ces mesures sont des limitations temporaires de l'accès aux marchés visant à remédier à la désorganisation du marché, et les négociations ont pour objet d'établir des procédures et des disciplines à l'intention des gouvernements qui y ont recours. Plusieurs échéances n'ont pas été respectées. L'objectif actuel est que les résultats prennent effet en même temps que ceux des négociations en cours sur les services.

Travaux sur la réglementation intérieure (article 6:4) Les travaux visant à établir des disciplines relatives à la réglementation intérieure, c'est-à-dire les prescriptions auxquelles les fournisseurs de services étrangers doivent satisfaire afin de pouvoir opérer sur un marché, ont débuté en 1995. L'accent est mis sur les prescriptions et procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions en matière de licences. En décembre 1998, les membres étaient convenus de disciplines relatives à la réglementation intérieure applicables au secteur des services comptables. Depuis lors, les membres s'emploient à élaborer des disciplines générales pour tous les services professionnels et, lorsque cela est nécessaire, des disciplines sectorielles additionnelles. Toutes les disciplines convenues seront intégrées à l'AGCS et deviendront juridiquement contraignantes à la fin des négociations en cours sur les services.

Exemptions de l'obligation NPF (Annexe relative à l'article 2)

Les travaux sur ce sujet ont débuté en 2000. Lorsque l'AGCS est entré en vigueur, en 1995, les membres se sont vu offrir une possibilité unique de demander une exemption du principe NPF de non-discrimination entre les partenaires commerciaux. La mesure pour laquelle l'exemption a été accordée est décrite dans la liste d'exemptions NPF du membre, qui indique à quel membre le traitement le plus favorable s'applique et en spécifie la durée. En principe, ces exemptions ne devraient pas durer plus de dix ans. Comme le prescrit l'AGCS, toutes ces exemptions sont actuellement réexaminées afin de déterminer si les conditions qui ont rendu ces exemptions nécessaires à l'origine existent encore. Et en tout état de cause, elles font partie des négociations en cours sur les services.

Prise en compte de la libéralisation entreprise de façon «autonome» (article 19) Les pays qui ont entrepris de leur propre initiative une libéralisation depuis les dernières négociations multilatérales veulent que cela soit pris en compte lorsqu'ils négocient l'accès aux marchés dans le secteur des services. Les lignes directrices et procédures pour les négociations dans le cadre de l'AGCS dont sont convenus les membres en mars 2001 appellent également à établir des critères pour la prise en compte de cette libéralisation entreprise de façon «autonome» ou unilatérale. Ces critères ont été définis le 6 mars 2003.

Traitement spécial en faveur des pays les moins avancés (article 19) L'AGCS donne mandat aux membres de déterminer la

façon dont le traitement spécial doit être accordé aux pays les moins avancés au cours des négociations (ces "modalités" concernent à la fois la portée du traitement spécial et les méthodes à utiliser). Les pays les moins avancés ont entamé les discussions en mars 2002. À la suite de discussions ultérieures, les Membres sont convenus de modalités le 3 septembre 2003.

Évaluation du commerce des services (article 19) Les travaux préparatoires concernant ce sujet ont commencé au début de 1999. L'AGCS prescrit que les membres doivent évaluer le commerce des services, y compris en ce qui concerne l'objectif qui y est énoncé, à savoir accroître la participation des pays en développement au commerce des services. Les lignes directrices pour les négociations le réaffirment et il y est indiqué que les négociations doivent être ajustées en fonction de l'évaluation. D'une manière générale, les membres reconnaissent que le manque de renseignements statistiques et d'autres problèmes méthodologiques font qu'il est impossible de procéder à une évaluation fondée sur des données complètes. Ils poursuivent cependant leurs discussions à l'aide de plusieurs documents établis par le Secrétariat.

Services de transport aérien À l'heure actuelle, la majeure partie du secteur du transport aérien - droits de trafic et services directement liés aux droits de trafic - est exclue du champ d'application de l'AGCS. Toutefois, il est prescrit dans l'AGCS que les membres doivent examiner cette situation. L'examen, qui a commencé au début de 2000, a pour objet de déterminer si des services de transport aérien additionnels devraient être visés par l'AGCS. Cet examen pourrait se transformer en une véritable négociation et donner lieu à un amendement de l'AGCS lui-même, de nouveaux services étant ajoutés dans son champ d'application et des engagements spécifiques concernant ces nouveaux services étant ajoutés dans les listes nationales.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > services

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

7. Propriété intellectuelle: protection et respect des droits

L'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), négocié au cours du Cycle d'Uruguay, qui s'est tenu de 1986 à 1994, a introduit pour la première fois des règles relatives à la propriété intellectuelle dans le système commercial multilatéral.

À l'origine: nécessité d'une intégration dans le système commercial fondé sur des règles

Les idées et les connaissances représentent une part de plus en plus importante du commerce. La valeur des médicaments nouveaux et d'autres produits de haute technicité tient surtout aux efforts d'invention, d'innovation, de recherche, de conception et d'essai nécessaires à leur fabrication. Les films, les enregistrements musicaux, les livres, les logiciels informatiques et les services en ligne sont vendus et achetés pour l'information et la créativité qui y sont incorporées, et non, en général, pour les matières plastiques, les métaux ou le papier utilisés dans leur production. Beaucoup de produits classés auparavant parmi les marchandises techniquement peu élaborées doivent aujourd'hui une plus grande part de leur valeur à l'invention et à la conception: c'est le cas, par exemple, des vêtements de marque ou des variétés végétales nouvelles.

Les créateurs peuvent obtenir le droit d'empêcher que d'autres utilisent leurs inventions, dessins et modèles ou autres créations, et utiliser ce droit pour négocier une rémunération en contrepartie de leur utilisation par des tiers. Ces droits, appelés «droits de propriété intellectuelle» revêtent diverses formes: droit d'auteur, par exemple pour les livres, tableaux et films; brevets pour les inventions; marques de fabrique ou de commerce pour les noms de marque et les logos de produits, etc. Les gouvernements et les parlements ont conféré ces droits aux créateurs afin de les inciter à produire des idées qui profitent à l'ensemble de la société.

Le degré de protection et de respect de ces droits variait beaucoup d'un pays à l'autre; comme la propriété intellectuelle joue désormais un rôle plus important dans le commerce, ces différences sont devenues une source de tensions dans les relations économiques internationales. L'élaboration de nouvelles règles commerciales convenues au niveau international pour les droits de propriété intellectuelle est apparue comme un moyen de renforcer l'ordre et la prévisibilité et de régler les différends de manière plus systématique.

Le Cycle d'Uruguay a permis d'obtenir ce résultat. L'Accord de l'OMC sur les ADPIC vise à atténuer les différences dans la manière dont ces droits sont protégés de par le monde et à les soumettre à des règles internationales communes. Il fixe des niveaux minimums de protection de la propriété intellectuelle que chaque gouvernement doit assurer aux autres membres de l'OMC. Ce faisant, il établit un équilibre entre les avantages à long terme et les coûts éventuels à court terme pour la société. Comme la protection de la propriété intellectuelle encourage la création et l'invention, la société en retire des avantages à long terme, en particulier lorsque la période de protection arrive à expiration et que les créations et inventions tombent dans le domaine public. Les gouvernements sont autorisés à réduire les coûts à court terme par le biais de diverses exceptions, par exemple pour s'attaquer à des problèmes de santé publique. De plus, le système de règlement des différends de l'OMC permet désormais de régler les différends commerciaux relatifs aux droits de propriété intellectuelle.

Différents types de propriété intellectuelle

Les domaines couverts par les ADPIC

- Droit d'auteur et droits connexes
- Marques de fabrique ou de commerce
- Indications géographiques
- Dessins et modèles industriels
- Brevets
- Schémas de configuration (topographies) de circuits intégrés
- Protection des renseignements non divulgués

L'accord porte sur cinq grandes questions:

- Comment les **principes** fondamentaux du système commercial et des autres accords internationaux sur la propriété intellectuelle devraient être appliqués
- Comment assurer la **protection** adéquate des droits de propriété intellectuelle
- Comment les pays devraient **faire respecter** ces droits de manière appropriée sur leur territoire
- Comment **régler les différends** sur la propriété intellectuelle entre les membres de l'OMC
- **Arrangements transitoires spéciaux** appliqués pendant la période de mise en place du nouveau système.

Principes fondamentaux: traitement national, traitement NPF et protection équilibrée

Comme dans le GATT et l'AGCS, l'Accord sur la propriété intellectuelle repose sur des principes fondamentaux. Et, comme dans les deux autres accords, l'accent est mis sur la non-discrimination: traitement national (égalité de traitement pour les ressortissants et les étrangers), et traitement de la nation la plus favorisée (égalité de traitement pour les ressortissants de tous les partenaires commerciaux à l'OMC). Le traitement national est aussi un principe clé d'autres accords sur la propriété intellectuelle conclus en dehors de l'OMC.

L'Accord sur les ADPIC énonce un autre principe important: la protection de la propriété intellectuelle doit contribuer à l'innovation technique et au transfert de technologie. Elle devrait profiter aussi bien aux producteurs qu'aux utilisateurs et contribuer à l'accroissement du bien-être économique et social.

Comment protéger la propriété intellectuelle: des règles de base communes

La deuxième partie de l'Accord sur les ADPIC porte sur différents types de droits de propriété intellectuelle et sur la manière de les protéger. Il s'agit de faire en sorte que des normes de protection appropriées existent dans tous les pays membres. On part ici des obligations énoncées dans les principaux accords internationaux conclus dans le cadre de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), bien avant la création de l'OMC:

- la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle (brevets, dessins industriels, etc.)
- la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques (droit d'auteur).

Certains domaines ne sont pas visés par ces conventions. Dans certains cas, les normes de protection prescrites ont été considérées insuffisantes. L'Accord sur les ADPIC a donc permis d'y ajouter un grand nombre de normes nouvelles ou plus rigoureuses.

Droit d'auteur

L'Accord sur les ADPIC prévoit que les programmes d'ordinateur seront protégés comme les œuvres littéraires en vertu de la Convention de Berne et indique comment les bases de données devraient être protégées.

L'Accord étend aussi aux droits de location le champ d'application des règles internationales en matière de droit d'auteur. Les auteurs de programmes d'ordinateur et les producteurs d'enregistrements sonores doivent avoir le droit d'interdire la location commerciale de leurs œuvres au public. Un droit exclusif similaire s'applique aux œuvres cinématographiques, dont la location commerciale a conduit

Quelle est la différence?

Le droit d'auteur, les brevets, les marques de fabrique ou de commerce, par exemple, s'appliquent à différents types de créations ou d'inventions. Ils sont aussi traités différemment.

Les brevets, les dessins et modèles industriels, les schémas de configuration de circuits intégrés, les indications géographiques et les marques de fabrique ou de commerce doivent être enregistrés pour bénéficier d'une protection. Leur enregistrement nécessite une description de ce qui est protégé — l'invention, le dessin ou modèle, la marque, le logo, etc. — et cette description est rendue publique.

Le droit d'auteur et les secrets commerciaux sont protégés automatiquement conformément aux conditions spécifiées. Ils n'ont pas besoin d'être enregistrés, il n'est donc pas nécessaire de divulguer, par exemple, la manière dont un logiciel protégé par le droit d'auteur a été conçu.

D'autres conditions peuvent également différer, par exemple la durée de chaque type de protection.

à la réalisation d'innombrables copies, ce qui empêche les titulaires du droit d'auteur d'en tirer toutes les recettes potentielles.

L'Accord dispose que les interprètes ou exécutants doivent avoir le droit d'empêcher pendant au moins 50 ans l'enregistrement, la reproduction et la diffusion non autorisés de leurs prestations en direct. Les producteurs d'enregistrements sonores doivent également avoir le droit d'empêcher leur reproduction non autorisée pendant 50 ans.

Marques de fabrique ou de commerce

L'Accord définit quels types de signes doivent bénéficier d'une protection en tant que marques de fabrique ou de commerce, et quels doivent être les droits minimums conférés à leurs propriétaires. Il dispose que les marques de service doivent être protégées de la même manière que les marques utilisées pour les marchandises. Les marques notoirement connues dans tel ou tel pays jouissent d'une protection supplémentaire.

Indications géographiques

Un nom de lieu est parfois utilisé pour identifier un produit. Cette «indication géographique» indique non seulement le lieu où le produit a été fabriqué, mais aussi, et surtout, les caractéristiques particulières du produit, qui résultent de son origine.

Les noms «champagne», «scotch», «tequila» et «roquefort» sont des exemples bien connus. Les producteurs de vins et de spiritueux sont particulièrement concernés par l'utilisation de noms de lieux pour l'identification de ces produits, qui font l'objet de dispositions spéciales dans l'Accord sur les ADPIC, mais c'est aussi une question importante pour d'autres types de marchandises.

L'utilisation d'un nom de lieu alors que le produit a été fabriqué ailleurs ou qu'il ne présente pas les caractéristiques habituelles peut induire les consommateurs en erreur et aboutir à une concurrence déloyale. L'Accord sur les ADPIC dispose que les pays doivent empêcher l'emploi abusif de noms de lieux.

Pour les vins et les spiritueux, l'Accord prévoit des niveaux de protection plus élevés, c'est-à-dire même lorsqu'il n'y a aucun risque que le public soit induit en erreur.

Quelques exceptions sont autorisées, notamment lorsque le nom est déjà protégé en tant que marque de fabrique ou de commerce ou s'il est devenu un terme générique. Par exemple, le mot «cheddar» désigne aujourd'hui un type particulier de fromage qui n'est pas nécessairement fabriqué à Cheddar, au Royaume-Uni. Cependant, tout pays désireux d'invoquer une exception pour ces raisons doit être disposé à négocier avec les autres pays qui souhaitent protéger l'indication géographique en question.

L'Accord prévoit de nouvelles négociations à l'OMC en vue de mettre en place un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins. Ces négociations font partie du Programme de Doha pour le développement et incluent les spiritueux. La question de savoir s'il faut négocier l'extension à d'autres produits de ce niveau de protection plus élevé est également débattue à l'OMC.

Dessins et modèles industriels

Conformément à l'Accord sur les ADPIC, les dessins et modèles industriels doivent être protégés pendant dix ans au moins. Les propriétaires de dessins protégés doivent pouvoir empêcher la fabrication, la vente ou l'importation d'articles portant ou comportant un dessin qui est une copie du dessin protégé.

Brevets

L'Accord dispose que les inventions doivent pouvoir être protégées par un brevet pendant au moins 20 ans. Cette protection doit être accordée aussi bien pour les produits que pour les procédés, dans presque tous les domaines technologiques. Les gouvernements peuvent refuser de délivrer un brevet si son exploitation commerciale est interdite pour des raisons d'ordre public ou de moralité. Ils peuvent aussi exclure de la brevetabilité les méthodes diagnostiques, thérapeutiques et chirurgicales, les végétaux et les animaux (autres que les micro-organismes), et les procédés biologiques d'obtention de végétaux ou d'animaux (autres que les procédés microbiologiques).

Les variétés végétales doivent cependant pouvoir être protégées par des brevets ou par un système spécial (comme le système de protection des droits de l'obtenteur prévu dans la convention de l'UPOV — l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales).

L'Accord énonce les droits minimums conférés au titulaire d'un brevet. Il autorise cependant aussi certaines exceptions. Il peut arriver que le titulaire d'un brevet abuse de ses droits, par exemple en ne fournissant pas le produit sur le marché. En pareil cas, les gouvernements peuvent, en vertu de l'Accord, délivrer des «licences obligatoires» autorisant un concurrent à produire le produit ou à utiliser le procédé sous licence. Cette possibilité est cependant assujettie à des conditions visant à sauvegarder les intérêts légitimes du détenteur du brevet.

Les droits conférés par un brevet protégeant un procédé de production doivent s'étendre au produit obtenu directement au moyen de ce procédé. Dans certaines conditions, les contrevenants présumés peuvent être enjoins par un tribunal de prouver qu'ils n'ont pas utilisé le procédé breveté.

Depuis peu, on se demande comment faire en sorte que la protection par un brevet pour les produits pharmaceutiques n'empêche pas l'accès aux médicaments dans les pays pauvres, tout en préservant le rôle des brevets qui encouragent la recherche-développement dans le secteur pharmaceutique. Des flexibilités, telles que la concession de licences obligatoires, ont été inscrites dans l'Accord sur les ADPIC, mais certains gouvernements se sont demandé comment elles seraient interprétées, et dans quelle mesure leur droit de les utiliser serait respecté.

Cette question a été résolue en grande partie lorsque les Ministres des pays membres de l'OMC ont adopté une déclaration spéciale à la Conférence ministérielle de Doha, en novembre 2001. Ils sont convenus que l'Accord sur les ADPIC n'empêchait pas et ne devrait pas empêcher les Membres de prendre des mesures pour protéger la santé publique. Ils ont insisté sur le fait que les pays pouvaient se servir des flexibilités inscrites dans l'Accord sur les ADPIC, et ils sont convenus de prolonger jusqu'en 2016 les exemptions prévues pour les pays les moins avancés concernant la protection des produits pharmaceutiques par des brevets. Sur une question restant en suspens, les Ministres ont en outre chargé le Conseil des ADPIC de déterminer comment assurer une flexibilité supplémentaire afin que les pays qui n'ont pas la capacité de fabriquer eux-mêmes des produits pharmaceutiques puissent importer des médicaments brevetés fabriqués sous licence obligatoire. Un mécanisme de dérogation permettant cette flexibilité a été approuvé le 30 août 2003.

Schémas de configuration de circuits intégrés

La protection des schémas de configuration (topographies) de circuits intégrés prévue dans l'Accord sur les ADPIC est fondée sur le Traité de Washington sur la propriété intellectuelle en matière de circuits intégrés, qui relève de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle. Ce traité a été adopté en 1989 mais il n'est

pas encore entré en vigueur. L'Accord sur les ADPIC y ajoute un certain nombre de dispositions: par exemple, la protection doit être assurée pendant dix ans au moins.

Renseignements non divulgués et secrets commerciaux

Les secrets commerciaux et les autres types de «renseignements non divulgués» ayant une valeur commerciale doivent être protégés contre l'abus de confiance et les autres actes contraires aux usages commerciaux honnêtes. Il faut cependant que des mesures raisonnables aient été prises pour garder ces renseignements secrets. Les résultats d'essais communiqués aux gouvernements en vue de l'approbation de la commercialisation de nouveaux produits pharmaceutiques ou de produits chimiques destinés à l'agriculture doivent aussi être protégés contre une exploitation déloyale dans le commerce.

Lutte contre les pratiques anticoncurrentielles dans les licences contractuelles

Le titulaire d'un droit d'auteur, d'un brevet ou d'un autre droit de propriété intellectuelle peut concéder à une autre personne une licence lui permettant de produire ou de copier la marque de fabrique ou de commerce, l'œuvre, l'invention, le dessin ou le modèle protégés. L'Accord reconnaît que les conditions associées à un contrat de licence pourraient restreindre la concurrence ou entraver le transfert de technologie. Il dispose que les gouvernements ont le droit, sous certaines conditions, de prendre des mesures pour empêcher les pratiques anticoncurrentielles en matière de concession de licences qui constituent un usage abusif de droits de propriété intellectuelle. Il dispose aussi que les gouvernements doivent être prêts à se consulter mutuellement en vue de lutter contre de telles pratiques.

Moyens de faire respecter les droits: des dispositions rigoureuses mais équitables

Il ne suffit pas d'avoir des lois sur la propriété intellectuelle, encore faut-il les faire respecter. Cette question est abordée dans la troisième partie de l'Accord sur les ADPIC, qui dispose que les gouvernements doivent faire en sorte que leur législation permette de faire respecter les droits de propriété intellectuelle, et que les sanctions en cas d'infraction soient suffisantes pour être dissuasives. Les procédures appliquées doivent être loyales et équitables et ne pas être inutilement complexes ou coûteuses. Elles ne doivent pas comporter des délais déraisonnables ni entraîner des retards injustifiés. Les intéressés doivent pouvoir demander à un tribunal de réviser une décision administrative ou faire appel d'une décision rendue par une instance inférieure.

L'Accord décrit de manière détaillée les moyens de faire respecter les droits, notamment les règles concernant l'obtention de preuves, les mesures provisoires, les injonctions, les dommages-intérêts et autres sanctions. Il prévoit que les tribunaux doivent être habilités, sous certaines conditions, à ordonner que des marchandises piratées ou contrefaites soient écartées des circuits commerciaux ou détruites. Les actes délibérés de contrefaçon de marque de fabrique ou de commerce ou de piratage portant atteinte à un droit d'auteur, commis à une échelle commerciale, doivent être considérés comme des infractions pénales. Les gouvernements doivent faire en sorte que les titulaires de droits de propriété intellectuelle obtiennent l'assistance des autorités douanières pour empêcher l'importation de marchandises contrefaites ou de marchandises piratées.

Transfert de technologie

Les pays en développement, en particulier, considèrent que le transfert de technologie fait partie du marché dans le cadre duquel ils sont convenus de protéger les droits de propriété intellectuelle. L'Accord sur les ADPIC comprend un certain nombre de dispositions à ce sujet. Par exemple, il exige que les gouvernements des pays développés offrent des incitations à leurs entreprises pour encourager le transfert de technologie vers les pays les moins avancés.

Dispositions transitoires: un délai d'un an, de cinq ans, de onze ans ou plus

À la date d'entrée en vigueur des Accords de l'OMC, le 1er janvier 1995, les pays développés disposaient d'un délai d'un an pour mettre leurs législations et pratiques en conformité avec l'Accord sur les ADPIC. Les pays en développement et (sous certaines conditions) les pays en transition avaient cinq ans pour le faire, soit jusqu'en 2000. Pour les pays les moins avancés, le délai est de onze ans, et expire en 2006, sauf pour les brevets protégeant les produits pharmaceutiques, pour lesquels il a été prorogé jusqu'en 2016.

Les pays en développement qui, au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord sur les ADPIC (1er janvier 1995), ne prévoyaient pas de protection par des brevets de produits dans un domaine technologique déterminé devaient le faire dans un délai de dix ans. Cependant, dans le cas des produits pharmaceutiques et des produits chimiques destinés à l'agriculture, ils devaient accepter le dépôt de demandes de brevets à partir du début de la période de transition même si le brevet n'avait pas à être accordé avant la fin de cette période. Si un gouvernement autorisait la commercialisation d'un produit pharmaceutique ou d'un produit chimique destiné à l'agriculture pendant la période transitoire, il devait, sous réserve de certaines conditions, accorder un droit exclusif de commercialisation du produit pour une durée de cinq ans ou jusqu'à ce qu'un brevet soit délivré pour le produit, si cette date intervenait plus tôt.

Sous réserve de certaines exceptions, la règle générale est que les obligations énoncées dans l'accord s'appliquent aux droits de propriété intellectuelle existants ainsi qu'aux nouveaux droits.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > propriété intellectuelle

> Voir également **Programme de Doha pour le développement**

8. Mesures antidumping, subventions, sauvegardes: faire face à l'imprévu

La consolidation des droits de douane et leur application dans des conditions d'égalité à tous les partenaires commerciaux (traitement de la nation la plus favorisée ou traitement NPF) sont essentielles pour le bon déroulement du commerce des marchandises. Les accords de l'OMC confirment ces principes mais autorisent aussi des exceptions, dans certaines circonstances; notamment dans les trois cas suivants:

- mesures prises contre le dumping (vente déloyale à bas prix)
- subventions et droits «compensateurs» spéciaux visant à neutraliser les subventions
- mesures d'urgence limitant temporairement les importations en vue de «sauvegarder» les branches de production nationales.

Mesures antidumping

Si une entreprise exporte un produit à un prix inférieur à celui qu'elle pratique normalement sur son propre marché intérieur, on dit qu'elle pratique le «dumping». S'agit-il d'un cas de concurrence déloyale? Les opinions divergent, mais de nombreux gouvernements interviennent contre le dumping pour défendre leurs branches de production nationales. L'Accord de l'OMC ne se prononce pas. Il vise essentiellement à dire comment les gouvernements peuvent ou ne peuvent pas réagir au dumping; il discipline les mesures antidumping; il est souvent appelé «**Accord antidumping**». (Cette approche, qui consiste à se préoccuper uniquement de la réaction au dumping, contraste avec celle qui est suivie dans l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.)

Comment s'appelle cet accord?

Accord sur la mise en œuvre de l'article VI (6) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994

Les définitions juridiques sont plus précises, mais on peut dire, en gros, que l'Accord de l'OMC permet aux gouvernements d'intervenir contre le dumping lorsqu'il existe un dommage véritable («important») causé à la branche de production nationale concurrente. Pour cela, le gouvernement concerné doit pouvoir démontrer qu'un dumping a lieu, calculer l'ampleur du dumping (dans quelle mesure le prix à l'exportation est inférieur au prix pratiqué sur le marché intérieur de l'exportateur), et démontrer que le dumping cause ou menace de causer un dommage.

Le GATT (article 6) permet aux pays de prendre des mesures contre le dumping. L'Accord antidumping précise et développe cet article, et les deux accords sont appliqués conjointement. Ils autorisent les pays à agir d'une façon qui serait, en temps normal, contraire aux principes du GATT consistant en la consolidation des droits de douane et en la non-discrimination entre les partenaires commerciaux. Le plus souvent, une mesure antidumping consiste à imposer un droit d'importation supplémentaire sur le produit considéré en provenance du pays exportateur concerné afin d'en rapprocher le prix de la «valeur normale» ou d'éliminer le dommage causé à la branche de production nationale du pays importateur.

On peut appliquer plusieurs méthodes de calcul différentes pour savoir si le dumping dont fait l'objet un produit est important ou négligeable. L'accord limite le choix à trois méthodes pour calculer la «valeur normale» d'un produit, la principale étant fondée sur le prix pratiqué sur le marché intérieur de l'exportateur. Si cette méthode n'est pas applicable, on peut recourir à deux autres solutions: soit considérer le prix pratiqué par l'exportateur dans un autre pays, soit calculer le prix d'après les coûts de production de l'exportateur, d'autres dépenses et la marge bénéficiaire normale. L'accord précise aussi comment faire pour comparer équitablement le prix à l'exportation et ce qui serait un prix normal.

Il ne suffit pas de calculer l'ampleur du dumping pour un produit. Une mesure antidumping ne peut être appliquée que si le dumping cause un dommage à la branche de production du pays importateur. Par conséquent, une enquête approfondie doit être effectuée au préalable conformément aux règles spécifiées. Elle doit comporter une évaluation de tous les facteurs économiques pertinents qui ont une incidence sur la situation de la branche de production en question. S'il ressort de l'enquête qu'un dumping a lieu et que la branche de production nationale en pâtit, l'entreprise exportatrice peut s'engager à majorer son prix pour le porter à un niveau convenu afin d'éviter l'imposition d'un droit antidumping à l'importation.

Des procédures détaillées sont établies en ce qui concerne l'ouverture des affaires anti-dumping, la manière dont les enquêtes doivent être effectuées, et les conditions à respecter pour ménager à toutes les parties intéressées la possibilité de présenter des éléments de preuve. Les mesures antidumping doivent prendre fin fin cinq ans après la date d'imposition, à moins qu'il ne ressorte d'une enquête que leur abrogation entraînerait un dommage.

Les enquêtes antidumping doivent prendre fin immédiatement si les autorités déterminent que la marge de dumping est insignifiante (soit moins de 2 pour cent du prix à l'exportation du produit). D'autres conditions sont aussi énoncées. Par exemple, il doit aussi être mis fin aux enquêtes si le volume des importations faisant l'objet d'un dumping est négligeable (c'est-à-dire si le volume des importations en provenance d'un pays est inférieur à 3 pour cent des importations totales du produit en question; les enquêtes pourront cependant se poursuivre si plusieurs pays, chacun fournissant moins de 3 pour cent des importations, représentent ensemble 7 pour cent ou plus des importations totales).

L'Accord dispose que les pays membres doivent notifier rapidement et de manière détaillée au Comité des pratiques antidumping toutes les mesures antidumping préliminaires ou finales. Ils doivent aussi présenter deux fois par an un rapport sur toutes les enquêtes. En cas de différend, les membres sont encouragés à tenir des consultations mutuelles. Ils peuvent aussi recourir à la procédure de règlement des différends de l'OMC.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > antidumping

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

Subventions et mesures compensatoires

Cet accord a une double fonction: il soumet à des disciplines le recours aux subventions, et il régleme les mesures que les pays peuvent prendre pour en compenser les effets. Il dispose qu'un pays peut recourir à la procédure de règlement des différends de l'OMC pour obtenir le retrait d'une subvention ou la suppression de ses effets défavorables. Il peut aussi ouvrir lui-même une enquête qui aboutira à l'imposition d'un droit supplémentaire (appelé «droit compensateur») sur les importations subventionnées dont il est constaté qu'elles causent un préjudice aux producteurs nationaux.

L'Accord donne une définition d'une subvention. Il définit aussi la notion de subvention «spécifique», c'est-à-dire réservée à une entreprise, à une branche de production, à un groupe d'entreprises, ou à un groupe de branches de production dans le pays qui accorde la subvention. Les disciplines énoncées dans l'accord ne s'appliquent qu'aux subventions spécifiques, qui peuvent être des subventions intérieures ou à l'exportation.

«Droits antidumping-droits compensateurs»?

On associe souvent droits antidumping et droits compensateurs, mais il y a entre eux des différences fondamentales.

Le dumping et les subventions — ainsi que les mesures antidumping et les droits compensateurs — ont un certain nombre de points communs. Dans beaucoup de pays, les deux questions sont régies par une même loi et par des procédures identiques, et une seule autorité est responsable des enquêtes dans les deux cas. De temps à autre, les deux comités de l'OMC chargés de ces questions tiennent une réunion conjointe.

La réaction au dumping et au subventionnement consiste souvent à imposer à titre compensatoire une taxe spéciale à l'importation (droit compensateur dans le cas d'une subvention). Cette taxe est perçue sur des produits en provenance de pays déterminés, et est donc contraire aux principes du GATT consistant en la consolidation des droits et en l'égalité de traitement de tous les partenaires commerciaux (NPF). Les accords prévoient une exemption, mais ils disposent aussi l'un et l'autre qu'avant d'imposer un droit, le pays importateur doit effectuer une enquête détaillée qui montre de façon appropriée que la branche de production nationale est affectée.

Il y a toutefois des différences fondamentales, qui se retrouvent dans les accords.

Le dumping est pratiqué par une entreprise. Dans le cas des subventions, c'est le gouvernement ou un organisme gouvernemental qui agit, soit en versant directement des subventions soit en obligeant des entreprises à subventionner certains clients.

Or, l'OMC est une organisation qui regroupe des pays et leurs gouvernements. Elle ne s'occupe pas des entreprises et ne peut pas réglementer leurs actions comme le dumping. L'Accord antidumping vise donc uniquement les mesures que les gouvernements peuvent prendre contre le dumping. Dans le cas des subventions, les gouvernements interviennent des deux côtés: ils subventionnent et ils agissent contre les subventions des autres. L'Accord sur les subventions soumet donc à des disciplines aussi bien les subventions que les mesures prises en réaction.

Comment s'appelle cet accord?

Accord sur les subventions et les mesures compensatoires

L'Accord définit deux catégories de subventions: les subventions prohibées et les subventions pouvant donner lieu à une action. À l'origine, il y avait une troisième catégorie: les subventions ne donnant pas lieu à une action. Cette catégorie a existé pendant cinq ans, jusqu'au 31 décembre 1999, et elle n'a pas été prorogée. L'Accord s'applique aussi bien aux produits agricoles qu'aux produits industriels, sauf dans les cas où la subvention est exemptée en vertu de la «clause de paix» de l'Accord sur l'agriculture, qui doit expirer à la fin de 2003.

- **Subventions prohibées:** ce sont les subventions assorties de l'obligation pour les bénéficiaires d'atteindre certains objectifs à l'exportation ou d'utiliser des produits nationaux à la place de produits importés. Elles sont prohibées car elles sont expressément destinées à fausser le commerce international et risquent donc de porter atteinte au commerce d'autres pays. Elles peuvent être contestées dans le cadre d'une procédure accélérée de règlement des différends à l'OMC. S'il est confirmé à l'issue de cette procédure que la subvention est prohibée, celle-ci doit être retirée immédiatement, faute de quoi le pays plaignant peut prendre des contre-mesures. Si des producteurs nationaux sont lésés par les importations de produits subventionnés, des droits compensateurs peuvent être imposés.
- **Subventions pouvant donner lieu à une action:** le pays plaignant doit ici démontrer que la subvention a un effet défavorable sur ses intérêts, sinon la subvention est autorisée. L'accord définit trois types de dommages susceptibles d'être causés. Les subventions accordées par un pays peuvent affecter une branche de production nationale d'un pays importateur. Elles peuvent léser les exportateurs d'un autre pays lorsque les deux pays se font concurrence sur des marchés tiers. Enfin, les subventions intérieures accordées par un pays peuvent léser les exportateurs qui entrent en concurrence sur le marché intérieur de ce pays. Si l'Organe de règlement des différends détermine que la subvention a effectivement des effets défavorables, la subvention doit être retirée ou ses effets défavorables éliminés. Là encore, si des producteurs nationaux sont lésés par les importations de produits subventionnés, des droits compensateurs peuvent être imposés.

Certaines des disciplines sont analogues à celles de l'Accord antidumping. Un droit compensateur (pendant d'un droit antidumping) ne peut être perçu que si le pays importateur a effectué une enquête détaillée analogue à celle qui est requise pour une mesure antidumping. Des règles détaillées régissent la détermination de l'existence du subventionnement (le calcul n'est pas toujours aisé), les critères à appliquer pour savoir si les importations du produit subventionné portent atteinte («causent un dommage») à la branche de production nationale, les procédures à suivre pour ouvrir et conduire les enquêtes, ainsi que l'application et la durée (normalement limitée à cinq ans) des mesures compensatoires. L'exportateur bénéficiant de la subvention peut aussi convenir de majorer ses prix à l'exportation pour éviter qu'un droit compensateur ne soit perçu sur ses produits.

Les subventions peuvent jouer un rôle important dans les pays en développement et dans la transformation des pays à économie planifiée en pays à économie de marché. Les pays les moins avancés et les pays en développement dont le PNB par habitant est inférieur à 1 000 dollars sont exemptés des disciplines relatives aux subventions à l'exportation prohibées. Les autres pays en développement ont jusqu'à 2003 pour supprimer leurs subventions à l'exportation. Les pays les moins avancés doivent supprimer d'ici à 2003 les subventions accordées en vue du remplacement des importations (c'est-à-dire les subventions destinées à aider la production nationale et à éviter les importations); les autres pays en développement avaient jusqu'à l'an 2000 pour le faire. Les pays en développement bénéficient aussi d'un traitement préférentiel lorsque leurs exportations font l'objet d'enquêtes en matière de

droits compensateurs. Dans le cas des pays en transition, les subventions prohibées devaient être éliminées en 2002.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > subventions et mesures compensatoires

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

Sauvegardes: protection contre les importations en cas d'urgence

Un membre de l'OMC peut restreindre temporairement les importations d'un produit (prendre des mesures de «sauvegarde») si une poussée des importations de ce produit cause ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale. Il doit s'agir d'un dommage grave. Les mesures de sauvegarde ont toujours été autorisées par le GATT (article 19). Mais de telles mesures ont rarement été appliquées, certains gouvernements préférant protéger leurs branches de production nationales par des mesures de la «zone grise»: lors de négociations bilatérales en dehors du GATT, ils incitaient les pays exportateurs à restreindre «volontairement» les exportations ou à accepter d'autres moyens de répartir les marchés. Des accords de ce type ont été conclus pour une large gamme de produits: automobiles, acier et semi-conducteurs, par exemple.

L'Accord de l'OMC a innové en interdisant les mesures de la «zone grise» et en limitant la durée («clause d'extinction») des mesures de sauvegarde. Il dispose que les membres ne chercheront pas à prendre, ne prendront ni ne maintiendront des mesures d'autolimitation des exportations, des arrangements de commercialisation ordonnée ou toute autre mesure similaire à l'exportation ou à l'importation. Les mesures bilatérales qui n'ont pas été modifiées pour être rendues conformes à l'Accord ont été éliminées à la fin de 1998. Les pays ont été autorisés à maintenir une de ces mesures une année supplémentaire (jusqu'à la fin de 1999) mais seule l'Union européenne s'est prévaluée de cette disposition en maintenant les restrictions à l'importation d'automobiles en provenance du Japon.

Comment s'appelle cet accord?

Accord sur les sauvegardes

Une «poussée» des importations justifiant l'adoption d'une mesure de sauvegarde peut être une augmentation réelle des importations (*accroissement absolu*), ou une augmentation de la part des importations sur un marché qui se contracte, même si le volume des importations n'a pas augmenté (*accroissement relatif*).

Les branches de production ou les entreprises peuvent demander au gouvernement de prendre une mesure de sauvegarde. L'Accord de l'OMC énonce des prescriptions pour la conduite d'enquêtes en matière de sauvegardes par les autorités nationales. L'accent est mis sur la transparence et le respect des règles et pratiques établies, ainsi que sur la nécessité d'éviter les méthodes arbitraires. Les autorités chargées des enquêtes doivent annoncer publiquement à quel moment des auditions publiques auront lieu et ménager aux parties intéressées d'autres moyens appropriés de présenter des éléments de preuve, notamment des arguments sur la question de savoir si l'application d'une mesure de sauvegarde serait ou non dans l'intérêt public.

L'Accord définit les critères à appliquer pour déterminer s'il existe un «dommage grave» ou une menace de dommage grave, et indique les facteurs à prendre en compte pour évaluer l'incidence des importations sur la branche de production nationale. Une mesure de sauvegarde ne doit être appliquée que dans la mesure nécessaire pour prévenir ou réparer un dommage grave et faciliter l'ajustement

de la branche de production concernée. Lorsque des restrictions quantitatives (contingents) sont imposées, elles ne doivent pas, en principe, ramener les quantités importées au-dessous de la moyenne des trois dernières années représentatives pour lesquelles des statistiques sont disponibles, sauf s'il est clairement démontré qu'un niveau différent est nécessaire pour empêcher ou réparer un dommage grave.

En principe, les mesures de sauvegarde ne peuvent pas viser les importations en provenance d'un pays particulier. Cependant, l'Accord indique comment les contingents peuvent être répartis entre les pays fournisseurs, y compris dans le cas exceptionnel où les importations en provenance de certains pays ont augmenté de façon excessivement rapide. Une mesure de sauvegarde ne doit pas être appliquée pendant plus de quatre ans, cette durée pouvant cependant être portée à huit ans, si les autorités nationales compétentes déterminent que la mesure est nécessaire et qu'il y a des éléments de preuve selon lesquels la branche de production procède à des ajustements. Les mesures imposées depuis plus d'un an doivent être progressivement libéralisées.

Lorsqu'un pays restreint les importations pour sauvegarder ses producteurs nationaux, il doit en principe donner quelque chose en échange. L'Accord dispose que le ou les pays exportateurs peuvent demander une compensation par voie de consultations. Si les parties n'arrivent pas à s'entendre, le pays exportateur peut prendre une mesure de rétorsion équivalente. Par exemple, il peut majorer les droits de douane frappant les produits exportés par le pays qui applique la mesure de sauvegarde. Dans certaines circonstances, c'est-à-dire lorsque la mesure de sauvegarde est conforme aux dispositions de l'Accord et qu'elle a été prise par suite d'un accroissement du volume des importations en provenance du pays exportateur, celui-ci doit attendre trois ans après l'introduction de la mesure pour prendre une mesure de rétorsion.

Les exportations des pays en développement bénéficient d'une certaine protection contre les mesures de sauvegarde. Un pays importateur ne peut appliquer une mesure de sauvegarde à un produit provenant d'un pays en développement que si celui-ci fournit plus de 3 pour cent des importations de ce produit ou si les pays en développement Membres dont la part des importations est inférieure à 3 pour cent contribuent collectivement pour plus de 9 pour cent aux importations totales du produit considéré.

Le Comité des sauvegardes de l'OMC surveille le fonctionnement de l'Accord ainsi que le respect des engagements pris par les Membres. Ces derniers doivent notifier au Comité chaque phase des enquêtes en matière de sauvegardes ainsi que les décisions prises en la matière; le Comité examine ces notifications.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > sauvegardes

9. Obstacles non tarifaires: lourdeurs administratives, etc.

Plusieurs accords portent sur différents problèmes d'ordre technique, administratif ou juridique qui pourraient constituer des obstacles au commerce.

- régime de licences d'importation
- règles d'évaluation en douane des marchandises
- inspection avant expédition: un autre contrôle des importations
- règles d'origine: fabriqué à/en ...
- mesures concernant les investissements

Licences d'importation: des procédures claires

Bien qu'ils soient aujourd'hui moins largement utilisés que par le passé, les régimes de licences d'importation sont soumis aux disciplines de l'OMC. L'**Accord sur les procédures de licences d'importation** dispose que ces régimes doivent être simples, transparents et prévisibles. Par exemple, il prévoit que les gouvernements doivent publier des informations suffisantes pour que les négociants sachent comment et pour quelles raisons les licences sont délivrées. Il définit aussi la manière dont les pays doivent notifier à l'OMC l'établissement de procédures de licences ou les modifications apportées aux procédures existantes. Il contient des indications sur la manière dont les gouvernements devraient traiter les demandes de licences.

Certaines licences sont délivrées automatiquement dès lors que des conditions sont réunies. L'accord énonce les critères à appliquer dans ce cas pour éviter que les procédures suivies n'aient pour effet de restreindre le commerce.

D'autres licences ne sont pas délivrées automatiquement. L'accord vise à réduire au minimum la charge que représentent pour l'importateur les formalités de demande de licences, pour que l'administration du régime ne contribue pas en elle-même à restreindre ou à fausser les importations. Le délai d'examen des demandes par les organismes responsables du régime de licences ne doit pas dépasser 30 jours ou 60 jours lorsque toutes les demandes sont examinées simultanément.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > licences d'importation

Règles applicables à l'évaluation en douane des marchandises

Pour l'importateur, la procédure d'évaluation en douane d'un produit présente des problèmes qui peuvent être aussi importants que le droit de douane effectivement perçu. L'accord de l'OMC sur l'évaluation en douane vise à mettre en place un système équitable, uniforme et neutre d'évaluation des marchandises à des fins douanières, qui soit conforme aux réalités commerciales et qui interdise l'utilisation de valeurs arbitraires ou fictives. Il énonce une série de règles d'évaluation et élargit et précise les dispositions correspondantes du GATT originel.

Selon une Décision ministérielle adoptée lors du Cycle d'Uruguay à ce sujet, l'administration des douanes a le droit de demander un complément d'information

Comment s'appelle cet accord?

«Accord sur la mise en œuvre de l'article VII (7) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994»; et décisions ministérielles connexes: «Décision sur les cas où l'administration des douanes a des raisons de douter de la véracité ou de l'exactitude de la valeur déclarée» et «Décisions sur les textes se rapportant aux valeurs minimales et aux importations effectuées par des agents, distributeurs et concessionnaires exclusifs».

lorsqu'elle a des raisons de douter de l'exactitude de la valeur déclarée des marchandises importées. Si, après avoir reçu les justificatifs complémentaires, elle a encore des doutes raisonnables, il pourra être considéré que la valeur en douane des marchandises importées ne peut pas être déterminée sur la base de la valeur déclarée.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > évaluation en douane

Inspection avant expédition: un autre contrôle des importations

L'inspection avant expédition est une pratique qui consiste à recourir à des sociétés privées spécialisées (ou «entités indépendantes») pour vérifier l'expédition — essentiellement le prix, la quantité et la qualité — des marchandises commandées à l'étranger. Ce système, utilisé par les gouvernements des pays en développement, a pour but de protéger les intérêts financiers nationaux (pour empêcher la fuite des capitaux, la fraude commerciale, et le non-paiement des droits de douane, par exemple) et de compenser les carences des structures administratives.

L'**Accord sur l'inspection avant expédition** reconnaît que les principes et les obligations du GATT s'appliquent aux activités des entités d'inspection avant expédition mandatées par les gouvernements. Les gouvernements qui y font appel («utilisateurs») doivent faire en sorte que ces entités mènent leurs activités de manière non discriminatoire et transparente, protègent les renseignements commerciaux confidentiels, évitent les retards indus, suivent des directives spécifiques en matière de vérification des prix et évitent les conflits d'intérêt. Les membres exportateurs ont notamment, à l'égard des membres utilisateurs, l'obligation de s'abstenir de toute discrimination dans l'application des lois et réglementations nationales, de publier sans tarder ces lois et réglementations et de fournir une assistance technique lorsque celle-ci est demandée.

L'accord met en place une procédure d'examen indépendant. Cette procédure est administrée conjointement par la Fédération internationale des sociétés d'inspection (IFIA), qui représente les sociétés d'inspection, et la Chambre de commerce internationale (CCI), qui représente les exportateurs. Elle a pour objet de régler les différends entre un exportateur et une société d'inspection.

Règles d'origine: fabriqué à/en ...

Les «règles d'origine» sont les critères appliqués pour définir l'endroit où un produit a été fabriqué. Elles sont un élément essentiel des règles commerciales en raison d'un certain nombre de mesures qui entraînent une discrimination entre les pays exportateurs: contingents, droits de douane préférentiels, mesures antidumping, droits compensateurs (perçus pour compenser les subventions à l'exportation), etc. Les règles d'origine servent aussi à l'établissement des statistiques commerciales, et pour la confection des étiquettes (Fabriqué à/en ...) qui sont apposées sur les produits. La mondialisation complique les choses ainsi que la façon dont un produit peut être transformé dans plusieurs pays avant d'être prêt à être mis sur le marché.

L'**Accord sur les règles d'origine** fait obligation aux membres de l'OMC de faire en sorte que leurs règles d'origine soient transparentes; qu'elles n'aient pas d'effet de restriction, de distorsion ou de désorganisation sur le commerce international;

qu'elles soient administrées d'une manière cohérente, uniforme, impartiale et raisonnable; et qu'elles soient fondées sur un critère positif (autrement dit, qu'elles énoncent ce qui *confère effectivement l'origine et non ce qui ne la confère pas*).

À plus long terme, l'accord vise l'établissement de règles d'origine communes («harmonisées») applicables entre tous les membres de l'OMC, sauf pour certains courants d'échanges préférentiels; par exemple, les pays instituant une zone de libre-échange sont autorisés à appliquer des règles d'origine différentes pour les produits entrant dans leur commerce mutuel. L'accord établit un programme de travail pour l'harmonisation fondé sur un ensemble de principes, notamment la nécessité de faire en sorte que les règles d'origine soient objectives, compréhensibles et prévisibles. Ces travaux devaient s'achever en juillet 1998, mais plusieurs échéances n'ont pas été respectées. Ils sont actuellement menés par le Comité des règles d'origine de l'OMC et un Comité technique sous les auspices de l'Organisation mondiale des douanes à Bruxelles. Il en résultera un ensemble unique de règles d'origine devant être appliquées en toutes circonstances et dans des conditions commerciales non préférentielles par tous les membres de l'OMC.

Une annexe à l'accord contient une «déclaration commune» concernant les règles d'origine appliquées pour déterminer si des marchandises sont admises à bénéficier d'un traitement préférentiel.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > règles d'origine

Mesures concernant les investissements: réduire les distorsions commerciales

L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) s'applique uniquement aux mesures qui affectent le commerce des marchandises. Il reconnaît que certaines mesures peuvent avoir un effet de restriction et de distorsion sur le commerce et dispose qu'aucun membre ne doit appliquer de mesure qui entraîne une discrimination à l'encontre de personnes étrangères ou de produits étrangers (c'est-à-dire qui enfreigne le principe du GATT du «traitement national»). Il proscrit aussi les mesures concernant les investissements qui aboutissent à des restrictions quantitatives (contraires à un autre principe du GATT). L'accord comprend en annexe une liste exemplative des MIC jugées incompatibles avec ces articles du GATT. Cette liste comprend les mesures qui prescrivent qu'une entreprise achète une proportion déterminée de produits d'origine nationale («prescriptions relatives à la teneur en produits nationaux»). Il est aussi déconseillé de recourir à des mesures qui limitent les importations d'une entreprise ou fixent à celle-ci des objectifs en matière d'exportation («prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges»).

D'après l'accord, les pays doivent informer les autres membres, par l'intermédiaire de l'OMC, de toutes les mesures concernant les investissements qui ne sont pas conformes à l'accord. Ces mesures devaient être éliminées dans un délai fixé à deux ans pour les pays développés (jusqu'à la fin de 1996), à cinq ans pour les pays en développement (jusqu'à la fin de 1999), et à sept ans pour les pays les moins avancés. En juillet 2001, le Conseil du commerce des marchandises est convenu de proroger cette période de transition pour un certain nombre de pays en développement qui en avaient fait la demande.

L'accord institue un Comité des MIC qui est chargé de surveiller la mise en œuvre de ces engagements. Il est aussi prévu que les membres de l'OMC examineront, au plus tard le 1er janvier

2000, la question de savoir s'il convient de compléter l'accord par des dispositions concernant la politique en matière d'investissement et la politique de la concurrence. Cet examen fait désormais partie du Programme de Doha pour le développement.

**VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > investissement**

10. Accords plurilatéraux: pour un cercle plus restreint

Pour l'essentiel, tous les membres de l'OMC souscrivent à tous les accords de l'OMC. Après la conclusion du Cycle d'Uruguay, il subsistait néanmoins quatre accords, initialement négociés lors du Tokyo Round, qui s'appliquaient à un groupe plus restreint de signataires et qui sont connus sous le nom d'«accords plurilatéraux». Tous les autres accords issus du Tokyo Round sont devenus des instruments contraignants multilatéraux (c'est-à-dire qui lient tous les membres de l'OMC) lorsque l'Organisation mondiale du commerce a été créée en 1995. Les quatre accords plurilatéraux portaient sur les questions ci-après:

- commerce des aéronefs civils
- marchés publics
- produits laitiers
- viande bovine

Les deux derniers ont été abrogés en 1997.

Loyauté dans le commerce des aéronefs civils

L'**Accord sur le commerce des aéronefs civils** est entré en vigueur le 1er janvier 1980. Il compte aujourd'hui 30 signataires. L'accord prévoit la suppression des droits d'importation perçus sur tous les aéronefs, autres que les aéronefs militaires, ainsi que sur les autres produits visés: les moteurs d'aéronefs civils, leurs parties et pièces et leurs composants, tous les composants et sous-ensembles d'aéronefs civils, ainsi que les simulateurs de vol, leurs parties et pièces et leurs composants. Il énonce des disciplines concernant les marchés passés sur instructions des pouvoirs publics pour l'acquisition d'aéronefs civils et les incitations à l'achat, ainsi que le soutien financier accordé par les gouvernements au secteur des aéronefs civils.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > aéronefs civils

Marchés publics: ouverture à la concurrence

Dans la plupart des pays, l'État et les organismes qui en relèvent constituent ensemble les plus gros acheteurs de marchandises de tous types, allant des produits de base au matériel technologique de pointe. En même temps, de très fortes pressions politiques peuvent être exercées pour que la préférence soit donnée aux fournisseurs nationaux plutôt qu'à leurs concurrents étrangers.

Un **Accord sur les marchés publics** a été initialement négocié lors du Tokyo Round et est entré en vigueur le 1er janvier 1981. Il a pour objet d'ouvrir à la concurrence internationale une partie aussi large que possible des marchés publics. Il vise à faire en sorte que les lois, réglementations, procédures et pratiques en matière de marchés publics soient plus transparentes et qu'elles n'aient pas pour effet de protéger les produits ou fournisseurs nationaux ou d'entraîner une discrimination à l'encontre des produits ou fournisseurs étrangers.

Vingt-huit membres ont signé l'accord. L'accord se compose, d'une part, de règles et d'obligations générales et, d'autre part, des listes des entités nationales de chaque pays membre dont les marchés relèvent de l'accord. Une grande partie des règles et obligations générales ont trait aux procédures d'appel d'offres.

L'accord actuel et les engagements y relatifs ont été négociés lors du Cycle d'Uruguay. À l'issue de ces négociations, le champ d'application de l'accord a été décuplé, avec l'ouverture à la concurrence internationale des marchés passés par les entités du gouvernement central et des administrations locales, dont les achats collectifs représentent chaque année plusieurs centaines de milliards de dollars. Le nouvel accord s'étend aussi aux services (y compris les services de construction), aux marchés passés à l'échelon de gouvernements sous-centraux (par exemple États, provinces, départements et préfectures), et aux marchés passés par les services d'utilité publique. Le nouvel accord est entré en vigueur le 1er janvier 1996.

En outre, l'accord renforce les règles garantissant l'absence de discrimination et une concurrence internationale loyale. Par exemple, les gouvernements seront tenus de mettre en place des procédures nationales permettant aux soumissionnaires privés se jugeant lésés de contester les décisions d'attribution des marchés et d'obtenir réparation au cas où ces décisions s'avèreraient incompatibles avec les règles de l'accord.

L'accord s'applique aux marchés dont la valeur dépasse certains seuils. Dans le cas des marchés de biens et de services passés par le gouvernement central, le seuil est de 130 000 DTS (environ 185 000 dollars en juin 2003). Pour les marchés de biens et de services passés par les entités des gouvernements sous-centraux, le seuil varie, mais est généralement de l'ordre de 200 000 DTS. Pour les services d'utilité publique, il se situe en général autour de 400 000 DTS et, pour les marchés de construction, autour de 5 000 000 de DTS.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > marchés publics

Secteur laitier et viande bovine: il est mis fin aux accords en 1997

Il a été mis fin à l'**Accord international sur le secteur laitier** et à l'**Accord international sur la viande bovine** à la fin de 1997. Les pays signataires ont décidé que ces secteurs étaient mieux gérés dans le cadre des accords sur l'agriculture et les mesures sanitaires et phytosanitaires. Certains aspects du travail engagé avaient souffert du nombre peu élevé de signataires. Par exemple, quelques gros exportateurs de produits laitiers n'ayant pas signé l'Accord sur le secteur laitier, il n'avait pas été possible de coopérer au sujet des prix minimaux dont l'application avait été suspendue en 1995.

11. Examen des politiques commerciales: assurer la transparence

Les personnes et les sociétés participant au commerce doivent en savoir le plus possible sur les conditions commerciales. Il est donc d'une importance fondamentale que les règles et les politiques soient transparentes. À l'OMC, cette transparence est assurée de deux façons: les gouvernements doivent informer l'OMC et leurs collègues membres de mesures politiques ou lois spécifiques par le biais de «notifications» régulières; et l'OMC étudie régulièrement la politique commerciale des différents pays — dans le cadre de l'examen des politiques commerciales. Ces examens font partie de l'accord du Cycle d'Uruguay, mais ils ont commencé quelques années avant la fin du cycle — ils ont été un des premiers résultats des négociations. Les participants ont décidé de mettre en place le mécanisme d'examen à la réunion ministérielle de décembre 1988, réunion qui était destinée à faire l'évaluation à mi-parcours du Cycle d'Uruguay. Le premier examen eu lieu l'année suivante. Dans un premier temps, les examens ont été effectués dans le cadre du GATT et, comme le GATT, ils étaient axés sur le commerce des marchandises. Avec la création de l'OMC en 1995, leur champ a été étendu, comme celui de l'OMC, aux services et à la propriété intellectuelle.

Comment s'appelle cet accord?

Mécanisme d'examen des politiques commerciales

L'importance que les pays attachent à ce processus est attestée par le rang hiérarchique de l'Organe d'examen des politiques commerciales — il s'agit du Conseil général de l'OMC lui-même, siégeant à un autre titre.

Les objectifs sont les suivants:

- améliorer la transparence et la compréhension des politiques et pratiques commerciales, grâce à un suivi régulier;
- améliorer la qualité du débat public et du débat intergouvernemental sur les questions qui se posent;
- permettre une évaluation multilatérale des effets des politiques sur le système commercial mondial.

Les examens portent essentiellement sur les politiques et pratiques commerciales des membres. Mais ils prennent également en compte les besoins plus généraux des pays dans le domaine économique et en matière de développement, leurs politiques et objectifs ainsi que l'environnement économique extérieur auquel ils sont confrontés. Ces examens par les «pairs», c'est-à-dire les autres membres de l'OMC, encouragent les gouvernements à mieux respecter les règles et disciplines de l'OMC et à remplir leurs engagements. Concrètement, ils ont, en gros, deux avantages: permettre aux autres membres de comprendre la politique et la situation d'un pays et donner au pays qui fait l'objet de l'examen des informations en retour sur son niveau de performance dans le système.

Tous les membres de l'OMC doivent faire l'objet d'un examen, dans un délai plus ou moins long. La fréquence des examens dépend de la taille du pays:

- Pour les quatre principales puissances commerciales - Union européenne, États-Unis, Japon et Canada (la «Quadrilatérale») - l'examen se fait tous les deux ans environ.
- Pour les 16 pays venant ensuite (en fonction de leur part dans le commerce mondial), il intervient tous les quatre ans.
- Pour les autres pays, il est effectué tous les six ans, un intervalle plus long pouvant être fixé pour les pays les moins avancés.

Pour chaque examen, deux documents sont établis: une déclaration de politique générale établie par le gouvernement intéressé et un rapport détaillé élaboré de manière indépendante par le Secrétariat de l'OMC. Ces deux rapports, ainsi que le compte rendu des débats de l'Organe d'examen des politiques commerciales, sont ensuite publiés.

VOIR LE SITE WEB:

**www.wto.org > domaines > examen des politiques
commerciales**

Règlement des différends

Il s'agit, en priorité, de régler les différends et non de rendre un jugement.

1. Une «contribution sans précédent»

Le règlement des différends constitue la clef de voûte du système commercial multilatéral et la contribution sans précédent de l'OMC à la stabilité de l'économie mondiale. Sans un moyen de régler les différends, le système fondé sur les règles ne serait d'aucune utilité car les règles ne pourraient pas être appliquées. La procédure de l'OMC consacre le règne du droit et permet de rendre le système commercial plus sûr et plus prévisible. Le système est fondé sur des règles clairement définies, assorties d'un calendrier pour l'examen d'une affaire. Les décisions initiales sont rendues par un groupe spécial et approuvées (ou rejetées) par l'ensemble des membres de l'OMC. Il est possible de faire appel sur les points de droit.

Cependant, il ne s'agit pas de rendre un jugement mais, en priorité, de régler les différends, si possible par voie de consultations. En juillet 2005, environ 130 seulement des 332 affaires avaient atteint le stade de la procédure de groupe spécial complète. La plupart des autres ont été notifiées comme ayant été réglées à l'amiable ou restent au stade de la phase de consultation prolongée - depuis 1995 pour certaines.

Comment s'appelle cet accord?

Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends

Les principes: équité, rapidité, efficacité et solution mutuellement acceptable

Les différends soumis à l'OMC concernent pour l'essentiel des promesses non tenues. Les membres de l'OMC sont convenus de recourir au système multilatéral de règlement des différends au lieu de prendre des mesures unilatérales s'ils estiment que d'autres membres enfreignent les règles commerciales. Autrement dit, ils appliqueront les procédures convenues et respecteront les jugements rendus.

Un différend naît lorsqu'un pays adopte une mesure de politique commerciale ou d'autre nature qui est considérée par un ou plusieurs autres membres de l'OMC comme une violation des accords de l'OMC ou un manquement aux obligations. Un troisième groupe de pays peuvent déclarer avoir un intérêt dans l'affaire et bénéficier de certains droits.

Une procédure de règlement des différends existait dans le cadre de l'ancien GATT, mais il n'y avait aucun calendrier établi, il était plus facile de bloquer les décisions et beaucoup d'affaires traînaient en longueur sans arriver à une solution. Le Mémoire d'accord issu du Cycle d'Uruguay a mis en place un processus plus structuré, dont les étapes sont plus clairement définies. Il établit une discipline plus rigoureuse quant au délai imparti pour le règlement d'une affaire ainsi que des échéances flexibles pour les différentes étapes de la procédure. Il souligne qu'un règlement rapide est indispensable au bon fonctionnement de l'OMC. Il énonce de manière très détaillée les règles de procédure à suivre et les calendriers à respecter à cette fin. La procédure complète, jusqu'à la décision de la première instance, ne doit pas en principe durer plus d'un an, ou plus de 15 mois s'il y a appel. Les délais convenus sont flexibles et, en cas d'urgence

Groupes spéciaux

Un groupe spécial ressemble à un tribunal. Mais à la différence des jurys habituels, ses membres sont généralement choisis en consultation avec les pays parties au différend. Ce n'est que lorsque les deux parties ne peuvent pas s'entendre qu'ils sont désignés par le Directeur général de l'OMC.

Les groupes spéciaux se composent de trois (éventuellement cinq) experts venus de pays différents, qui examinent les preuves et décident qui a tort et qui a raison. Leur rapport est présenté à l'Organe de règlement des différends, qui ne peut le rejeter que par consensus.

Les membres d'un groupe spécial chargé d'une affaire particulière sont choisis soit parmi des personnes hautement qualifiées figurant sur une liste permanente soit d'une autre manière. Ils siègent à titre personnel et ne peuvent recevoir de directives d'aucun gouvernement.

La multiplication des affaires est peut-être un bon signe

Si les tribunaux se voient confier un nombre croissant d'affaires criminelles, cela signifie-t-il que le droit et l'ordre public sont malmenés? Pas forcément. Parfois, cela veut dire que les gens ont davantage confiance dans les tribunaux et dans le règne du droit. Ils s'adressent aux tribunaux au lieu de faire justice eux-mêmes.

Pour l'essentiel, c'est ce qui se passe à l'OMC. Personne n'a envie de voir des pays se disputer. Mais s'ils sont inévitables, il vaut mieux que les différends commerciaux soient traités conformément à des règles convenues au niveau international. Il y a de bonnes raisons de penser que le nombre croissant de différends est simplement le résultat de l'expansion du commerce mondial et des règles plus rigoureuses négociées lors du Cycle d'Uruguay, et que si l'OMC est davantage sollicitée, cela témoigne d'une confiance de plus en plus grande dans le système.

(c'est-à-dire lorsqu'il s'agit de produits périssables), la procédure est accélérée autant que possible.

Le Mémorandum d'accord issu du Cycle d'Uruguay empêche aussi un pays désavoué de bloquer l'adoption de la décision. D'après l'ancienne procédure du GATT, les décisions ne pouvaient être adoptées que par consensus, de sorte qu'une seule opposition suffisait pour les bloquer. Désormais, les décisions sont adoptées automatiquement sauf s'il y a consensus pour les rejeter. Ainsi, un pays désireux de bloquer une décision doit amener tous les autres membres de l'OMC (y compris la partie adverse dans le différend) à partager ses vues.

Cette procédure rappelle beaucoup le système judiciaire mais on préfère inciter les pays intéressés à débattre de leurs problèmes et à régler eux-mêmes le différend. La première étape est donc celle de consultations entre les gouvernements concernés et, même lors des étapes ultérieures, il est toujours possible de faire appel aux consultations et à la médiation.

Comment s'effectue le règlement d'un différend?

L'Organe de règlement des différends (le Conseil général siégeant à un autre titre), composé de tous les membres de l'OMC, est responsable en la matière. Il est seul compétent pour établir des «groupes spéciaux» composés d'experts chargés d'examiner l'affaire, et pour adopter ou rejeter les conclusions des groupes spéciaux ou les résultats de la procédure d'appel. Il surveille la mise en œuvre des décisions et recommandations, et est habilité à autoriser l'adoption de mesures de rétorsion si un pays ne se conforme pas à une décision.

- **Première étape: les consultations (jusqu'à 60 jours).** Avant de prendre d'autres mesures, les parties au différend doivent discuter entre elles pour savoir si elles peuvent arriver à s'entendre. Si ces discussions n'aboutissent pas, elles peuvent aussi demander au Directeur général de l'OMC d'intervenir comme médiateur ou de toute autre manière.
- **Deuxième étape: le groupe spécial** (le délai prévu pour l'établissement d'un groupe spécial est de **45 jours** et le groupe a **six mois** pour achever ses travaux). Si les consultations n'aboutissent pas, le pays plaignant peut demander l'établissement d'un groupe spécial. Le pays incriminé peut l'empêcher une première fois, mais lors d'une deuxième réunion de l'Organe de règlement des différends (ORD), il n'est plus possible d'y faire opposition (sauf s'il y a consensus contre l'établissement du groupe spécial).

Le groupe spécial a officiellement pour tâche d'aider l'ORD à énoncer des décisions ou recommandations, mais comme son rapport ne peut être rejeté que par consensus à l'ORD, il est difficile d'infirmer ses conclusions. Les constatations du groupe doivent être fondées sur les accords invoqués.

Le rapport final du groupe spécial doit en principe être communiqué aux parties au différend dans un délai de six mois. En cas d'urgence, notamment lorsqu'il s'agit de produits périssables, ce délai est ramené à trois mois.

Le Mémorandum d'accord énonce en détail les procédures de travail des groupes spéciaux. Les principales étapes sont les suivantes:

- **Avant la première réunion:** chaque partie au différend expose par écrit au groupe spécial ses arguments.

Combien de temps faut-il pour régler un différend?

Les chiffres indiqués ci-dessous correspondent à la durée approximative prévue en principe pour chaque étape d'une procédure de règlement des différends. Le Mémorandum d'accord est flexible à cet égard. En outre, les pays peuvent régler eux-mêmes leurs différends à tout moment. Les chiffres totaux sont aussi approximatifs.

60 jours	Consultations, médiation, etc.
45 jours	Établissement du groupe spécial et désignation des membres du groupe
6 mois	Présentation du rapport final du groupe spécial aux parties
3 semaines	Présentation du rapport final du groupe spécial aux membres de l'OMC
60 jours	Adoption du rapport par l'Organe de règlement des différends (s'il n'y a pas appel)
Total = 1 an (sans appel)	
60-90 jours	Présentation du rapport d'appel
30 jours	Adoption du rapport d'appel par l'Organe de règlement des différends
Total = 1 an et 3 mois (avec appel)	

- **Première réunion — les arguments du plaignant et ceux de la défense:** le ou les pays plaignants, le pays défendeur, et ceux qui ont déclaré avoir un intérêt dans le différend, présentent leurs arguments à la première réunion du groupe spécial.
- **Réfutations:** les pays concernés présentent des réfutations écrites et des arguments oraux à la deuxième réunion du groupe spécial.
- **Experts:** si une partie soulève des questions de caractère scientifique ou technique, le groupe spécial peut consulter des experts ou désigner un groupe d'experts chargé d'établir un rapport consultatif.
- **Avant-projet de rapport:** le groupe spécial remet aux deux parties les sections descriptives (éléments factuels et arguments) de son projet de rapport et leur donne un délai de deux semaines pour présenter leurs observations. Ce rapport ne contient pas les constatations et conclusions.
- **Rapport intérimaire:** Le groupe spécial soumet ensuite un rapport intérimaire comprenant ses constatations et conclusions aux deux parties, qui disposent d'un délai d'une semaine pour demander un réexamen.
- **Réexamen:** La phase de réexamen ne doit pas dépasser deux semaines. Pendant cette période, le groupe spécial peut tenir d'autres réunions avec les deux parties.
- **Rapport final:** Un rapport final est transmis aux deux parties et, trois semaines plus tard, il est distribué à tous les membres de l'OMC. Si le groupe spécial conclut que la mesure commerciale incriminée est effectivement contraire à un Accord de l'OMC ou à une obligation dans le cadre de l'OMC, il recommande que la mesure soit rendue conforme aux règles de l'OMC. Il peut suggérer comment procéder à cette fin.
- **Le rapport devient une décision:** Le rapport devient, dans les 60 jours suivants, une décision ou recommandation de l'Organe de règlement des différends, à moins qu'il n'y ait consensus pour le rejeter. Les deux parties peuvent faire appel du rapport (et il est arrivé qu'elles le fassent l'une et l'autre).

Appels

Chaque partie peut faire appel de la décision d'un groupe spécial. Parfois l'une et l'autre le font. L'appel doit être fondé sur des points de droit tels que les interprétations du droit; il ne peut pas viser à obtenir le réexamen d'éléments de preuve existants ou l'examen de questions nouvelles.

Chaque appel est traité par trois des sept membres d'un Organe d'appel permanent constitué par l'ORD et largement représentatif de la composition de l'OMC. Les membres de l'Organe d'appel sont nommés pour quatre ans. Il doit s'agir de personnes dont l'autorité est reconnue en matière de droit et de commerce international et qui n'ont aucune attache avec une administration nationale.

L'appel peut aboutir à la confirmation, à la modification ou à l'infirmité des constatations et conclusions juridiques du groupe spécial. La durée de la procédure ne doit pas dépasser, en principe, 60 jours, et en aucun cas 90 jours.

L'Organe de règlement des différends doit accepter ou rejeter le rapport de l'Organe d'appel dans un délai de 30 jours, le rejet n'étant possible que par consensus.

L'affaire a été tranchée: que se passe-t-il ensuite?

Allez en prison. Avancez tout droit en prison. Ne passez pas par la case «Départ». Ne recevez pas Non, sérieusement, cela ne

se passe pas tout à fait ainsi mais le principe est le même. Si un pays a commis une faute, il doit la réparer sans tarder. Et s'il persiste à violer un accord, il doit offrir une compensation ou subir une punition assez sévère.

Même une fois que l'affaire a été tranchée, on peut encore agir avant que des sanctions commerciales (forme classique de la punition) ne soient imposées. À ce stade, l'objectif prioritaire est d'obtenir que le «défendeur» perdant mette sa mesure en conformité avec la décision ou les recommandations. Le Mémoire d'accord précise que «pour que les différends soient résolus efficacement dans l'intérêt de tous les membres, il est indispensable de donner suite dans les moindres délais aux recommandations ou décisions de l'ORD [Organe de règlement des différends]».

Si le pays visé par la plainte perd, il doit mettre en œuvre les recommandations contenues dans le rapport du groupe spécial ou le rapport de l'Organe d'appel. Il doit annoncer son intention de le faire à une réunion de l'Organe de règlement des différends tenue dans les 30 jours suivant l'adoption du rapport. S'il est irréalisable pour ce pays de se conformer immédiatement à la recommandation, un «délai raisonnable» pour le faire lui sera accordé. S'il ne s'exécute pas dans ce délai, il doit engager des négociations avec le ou les pays plaignants afin de trouver une compensation mutuellement satisfaisante, par exemple des réductions de droits de douane dans des domaines présentant un intérêt particulier pour la partie plaignante.

Si, à l'issue d'un délai de 20 jours, aucune compensation satisfaisante n'a été convenue, la partie plaignante peut demander à l'Organe de règlement des différends l'autorisation d'imposer des sanctions commerciales limitées («de suspendre ... l'application de concessions ou d'autres obligations») à l'encontre de l'autre partie. L'ORD doit accorder cette autorisation dans les 30 jours suivant l'expiration du «délai raisonnable», à moins qu'il n'y ait consensus pour rejeter la demande.

En principe, les sanctions devraient être imposées dans le même secteur que celui qui fait l'objet du différend. Si cela n'est pas possible ou efficace, elles peuvent être imposées dans un autre secteur visé par le même accord. Si cela n'est pas non plus efficace ou possible, et si les circonstances sont suffisamment graves, la mesure peut être prise en vertu d'un autre accord. L'objectif est de limiter autant que possible la probabilité que la mesure prise n'ait des répercussions sur d'autres secteurs, tout en assurant son efficacité.

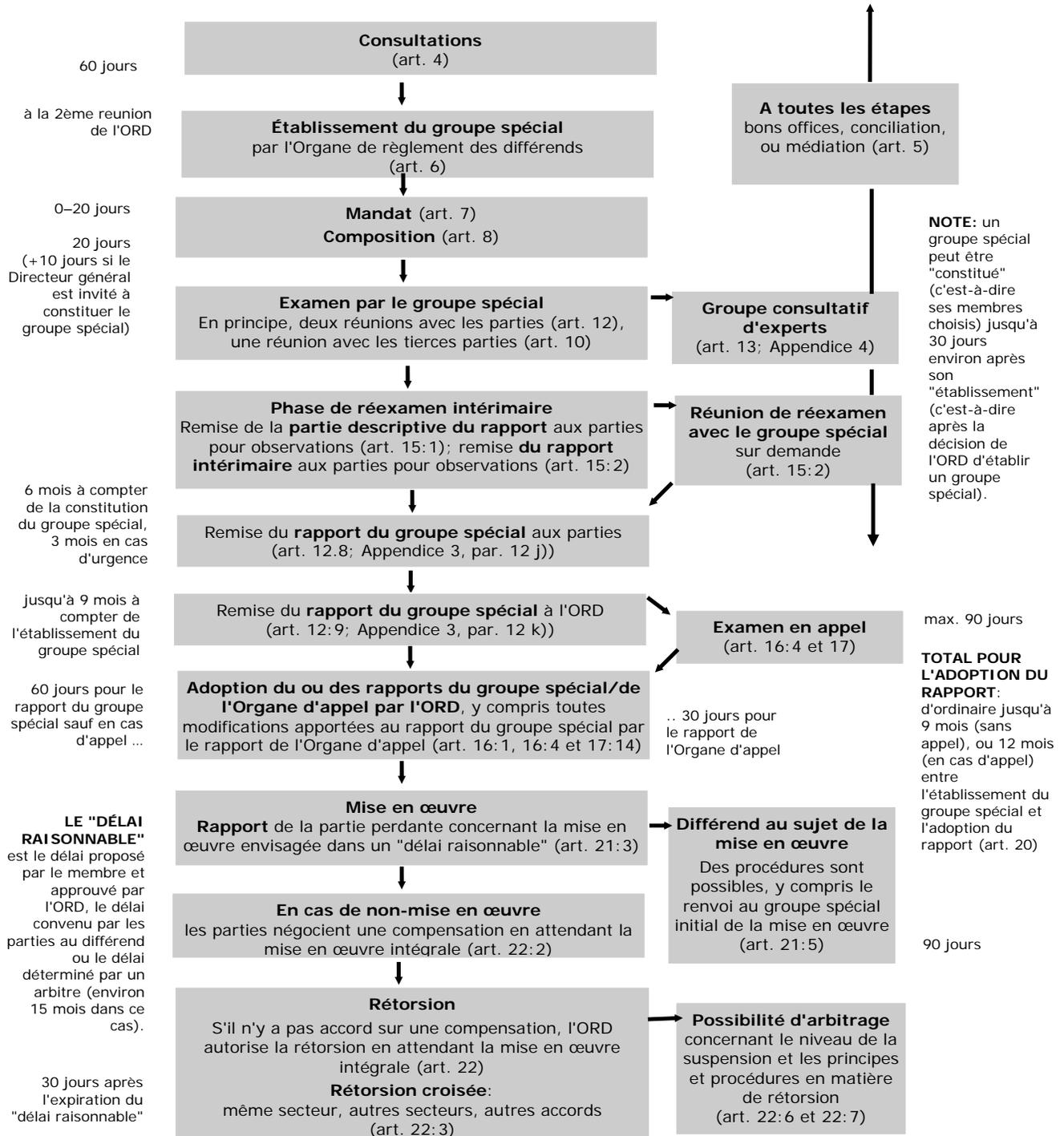
Dans tous les cas, l'Organe de règlement des différends surveille la mise en œuvre des décisions rendues. Toute affaire en suspens demeure à son ordre du jour jusqu'à ce que la question soit réglée.

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

2. La procédure de groupe spécial

Les diverses étapes qu'un différend peut franchir à l'OMC. À chaque étape, les pays parties à un différend sont encouragés à tenir des consultations entre eux afin d'arriver à un règlement «à l'amiable». À chaque étape, le Directeur général de l'OMC peut offrir ses bons offices ou sa médiation, ou aider à parvenir à une conciliation.

Note: certains des délais spécifiés sont des délais maximaux, d'autres sont des délais minimaux, certains sont impératifs, d'autres non.



3. Étude de cas: chronologie d'une affaire

Le 23 janvier 1995, le Venezuela a porté plainte devant l'Organe de règlement des différends en faisant valoir que les États-Unis appliquaient des règles qui entraînaient une discrimination à l'encontre des importations d'essence, et il a officiellement demandé l'ouverture de consultations avec les États-Unis. Un peu plus d'un an plus tard (le 29 janvier 1996), le groupe spécial chargé de l'affaire a achevé l'élaboration de son rapport final. (À ce moment-là, le Brésil était devenu partie au différend, après avoir déposé sa propre plainte en avril 1996. Le même groupe spécial a examiné les deux plaintes.) Les États-Unis ont fait appel. L'Organe d'appel a établi son rapport, que l'Organe de règlement des différends a adopté le 20 mai 1996, un an et quatre mois après le dépôt de la première plainte.

Il a fallu ensuite six mois et demi aux États-Unis et au Venezuela pour s'entendre sur ce que les États-Unis devraient faire. Le délai convenu pour la mise en œuvre de la solution était de 15 mois à compter de la fin de la procédure d'appel (20 mai 1996 à 20 août 1997).

Le différend est né du fait que les États-Unis appliquaient à l'essence importée des règles plus rigoureuses concernant les particularités chimiques que celles qui régissaient l'essence raffinée dans le pays. De l'avis du Venezuela (et plus tard du Brésil), cela était inéquitable car l'essence américaine n'était pas assujettie aux mêmes normes; cette mesure était contraire au principe du «traitement national» et ne pouvait être justifiée au titre des exceptions aux règles normales de l'OMC concernant les mesures sanitaires et les mesures de protection de l'environnement. Le groupe spécial chargé du différend a donné raison au Venezuela et au Brésil. Dans son rapport, l'Organe d'appel a confirmé les conclusions du groupe spécial (en modifiant sur quelques points l'interprétation du droit donné par le groupe spécial). Les États-Unis sont convenus avec le Venezuela qu'ils amenderaient leur réglementation dans un délai de 15 mois; le 26 août 1997, ils ont informé l'Organe de règlement des différends de la signature, le 19 août 1997, d'une nouvelle réglementation.

Durée (0 = point de départ de la procédure)	Délai prévu dans le Mémorandum d'accord/durée effective	Date	Déroulement de l'affaire
-5 ans		1990	La Loi américaine sur la lutte contre la pollution atmosphérique est modifiée.
-4 mois		Septembre 1994	Les États-Unis limitent les importations d'essence en vertu de la Loi sur la lutte contre la pollution atmosphérique.
0	<i>"60 jours"</i>	23 janvier 1995	Le Venezuela porte plainte devant l'Organe de règlement des différends (ORD) et demande l'ouverture de consultations avec les États-Unis.
+1 mois		24 février 1995	Les consultations ont lieu. Elles échouent.
+2 mois		25 mars 1995	Le Venezuela demande à l'ORD d'établir un groupe spécial.
+2 mois et demi	<i>"30 jours"</i>	10 avril 1995	L'ORD accepte d'établir un groupe spécial. Les États-Unis ne font pas opposition. (Le Brésil dépose aussi une plainte et demande l'ouverture de consultations avec les États-Unis).
+3 mois		28 avril 1995	Le Groupe spécial est établi. (Le 31 mai, est également chargé d'examiner la plainte du Brésil.)
+6 mois	<i>9 mois (Délai prévu: 6 mois + prolongation)</i>	10-12 juillet et 13-15 juillet 1995	Le Groupe spécial se réunit.
+11 mois		11 décembre 1995	Le Groupe spécial remet son rapport intérimaire aux États-Unis, au Venezuela et au Brésil pour observations.
+1 an		29 janvier 1996	Le Groupe spécial présente son rapport final à l'Organe de règlement des différends.
+1 an et 1 mois		21 février 1996	Les États-Unis font appel.
+1 an et 3 mois	<i>"60 jours"</i>	29 avril 1996	L'Organe d'appel présente son rapport.
+1 an et 4 mois		<i>"30 jours"</i>	20 mai 1996
+1 an et 10 mois et demi		3 décembre 1996	Les États-Unis et le Venezuela conviennent de ce que les États-Unis devraient faire (le délai de mise en œuvre est de 15 mois à compter du 20 mai).
+1 an et 11 mois et demi		9 janvier 1997	Les États-Unis présentent à l'Organe de règlement des différends un premier rapport de situation sur la mise en œuvre.
+2 ans et 7 mois		19-20 août 1997	Les États-Unis signent la nouvelle réglementation (le 19). Fin du délai convenu pour la mise en œuvre (le 20)

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > règlement des différends

Questions transversales et nouvelles

Questions qui se retrouvent dans les accords, et points inscrits plus récemment au programme de travail

Les travaux de l'OMC ne se limitent pas à des accords spécifiques énonçant des obligations spécifiques. Les gouvernements membres débattent également de diverses autres questions, en général dans le cadre des comités ou de groupes de travail spéciaux. Certaines sont déjà anciennes et d'autres nouvelles pour le système du GATT/de l'OMC. Certaines sont des questions spécifiques, d'autres touchent à plusieurs thèmes traités par l'OMC. Certaines pourraient donner lieu à des négociations.

Il s'agit notamment des questions suivantes:

- groupements économiques régionaux
- commerce et environnement
- commerce et investissement
- politique de la concurrence
- transparence des marchés publics
- «facilitation» des échanges (simplifier les procédures commerciales, faciliter les flux commerciaux au moyen de mesures allant plus loin que la levée des obstacles tarifaires et non tarifaires)
- commerce électronique

Un autre thème a de temps à autre fait l'objet d'amples débats à l'OMC, à savoir:

- commerce et droits des travailleurs

Cette question n'est pas inscrite au programme de travail de l'OMC, mais, comme elle a beaucoup retenu l'attention, il en sera question ici pour clarifier la situation.

1. Régionalisme: partenaires ou rivaux?

Union européenne, Accord de libre-échange nord-américain, Association des nations de l'Asie du Sud-Est, Association sud-asiatique de coopération régionale, Marché commun du Sud (MERCOSUR), Accord commercial de rapprochement économique australo-néo-zélandais, etc.

En juillet 2005, seul un membre de l'OMC – la Mongolie – n'était pas partie à un accord commercial régional. Depuis le début des années 90, le nombre de ces accords n'a pas cessé de croître. En juillet 2005, 330 accords au total avaient été notifiés à l'OMC (ou à son prédécesseur, le GATT). Parmi ces accords, 206 ont été notifiés après la création de l'OMC, en janvier 1995; 180 sont actuellement en vigueur; on estime que plusieurs autres accords sont opérationnels, bien qu'ils n'aient pas encore été notifiés.

L'une des questions qui revient le plus fréquemment est celle de savoir si ces groupements régionaux renforcent ou entravent le système commercial multilatéral de l'OMC. Un comité surveille l'évolution de la situation.

Arrangements commerciaux régionaux

Les accords commerciaux régionaux semblent être en contradiction avec le système commercial multilatéral de l'OMC, mais ils peuvent souvent en fait le soutenir. Les accords régionaux ont permis à des groupes de pays de négocier des règles et des engagements qui vont plus loin que ce qu'ils auraient pu alors convenir sur le plan multilatéral. Certaines de ces règles ont, quant à elles, ouvert la voie à un accord de l'OMC. Les services, la propriété intellectuelle, les normes environnementales, ainsi que les politiques en matière d'investissement et de concurrence sont des questions qui ont toutes été soulevées au cours de négociations régionales et qui, par la suite, ont donné lieu à des accords ou sont devenues des thèmes de discussions à l'OMC.

Les groupements qui sont importants pour l'OMC sont ceux qui éliminent ou réduisent les obstacles au commerce entre les membres. Les accords de l'OMC reconnaissent que la conclusion d'arrangements régionaux et le renforcement de l'intégration économique peuvent apporter des avantages aux pays. Ils admettent également que, dans certaines circonstances, les arrangements commerciaux régionaux peuvent nuire aux intérêts commerciaux d'autres pays. L'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange constituerait normalement une violation du principe de l'OMC selon lequel tous les partenaires commerciaux doivent bénéficier de l'égalité de traitement («traitement de la nation la plus favorisée»). Toutefois, en vertu de l'**article 24 du GATT**, la conclusion d'accords commerciaux régionaux constitue une exception spéciale à cette règle et elle est autorisée à condition de satisfaire à certains critères rigoureux.

Ces accords devraient en particulier favoriser la libéralisation des courants d'échange entre les pays participants sans opposer d'obstacles au commerce avec le reste du monde. En d'autres termes, l'intégration régionale devrait compléter le système commercial multilatéral et non le mettre en danger.

L'article 24 dispose que lors de l'établissement d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière, les droits de douane et autres obstacles au commerce doivent être réduits ou éliminés pour l'essentiel des échanges réalisés dans tous les secteurs du commerce entre les membres du groupement. Les non-membres ne devraient pas constater que le traitement appliqué à leurs

échanges avec les pays du groupement est plus rigoureux qu'il ne l'était avant l'établissement de ce dernier.

De même, l'article 5 de l'Accord général sur le commerce des services autorise la conclusion d'accords d'intégration économique dans le secteur des services. D'autres dispositions des accords de l'OMC permettent aux pays en développement de participer à des accords de portée régionale ou mondiale qui prévoient la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires dans leurs échanges mutuels.

Le 6 février 1996, le Conseil général de l'OMC a établi le **Comité des accords commerciaux régionaux** chargé d'examiner les groupements régionaux et de déterminer s'ils sont conformes aux règles de l'OMC. Le Comité a également pour fonction d'examiner l'incidence que pourraient avoir les arrangements régionaux sur le système commercial multilatéral et les relations qui pourraient exister entre les accords régionaux et multilatéraux.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > accords commerciaux régionaux

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

2. L'environnement: une préoccupation spécifique

Il n'existe pas dans le cadre de l'OMC d'accord portant spécifiquement sur l'environnement, mais plusieurs des Accords de l'OMC contiennent des dispositions touchant à des préoccupations environnementales. Le développement durable et la protection de l'environnement sont des objectifs inscrits dans le préambule de l'Accord instituant l'OMC.

La priorité accrue donnée aux politiques environnementales est un phénomène relativement récent. À la fin du Cycle d'Uruguay en 1994, les ministres du commerce des pays participants ont décidé d'entreprendre à l'OMC un vaste programme de travail sur le commerce et l'environnement et ils ont créé le **Comité du commerce et de l'environnement**. Les questions relatives à l'environnement et au développement durable ont ainsi été intégrées dans les activités principales de l'Organisation.

Le Comité: un organe doté d'un vaste mandat

Le Comité est doté d'un vaste mandat qui englobe tous les aspects du système commercial multilatéral — marchandises, services et droits de propriété intellectuelle. Il est chargé d'examiner les relations entre le commerce et l'environnement et de faire des recommandations au sujet des modifications qu'il conviendrait peut-être d'apporter aux accords commerciaux.

Les travaux du Comité sont fondés sur les deux principes fondamentaux suivants:

- Le domaine de compétence de l'OMC se limite au commerce. En d'autres termes, s'agissant de l'environnement, l'OMC a uniquement pour tâche d'examiner les questions qui se posent lorsque des politiques environnementales ont des effets notables sur le commerce. L'OMC n'est pas un organisme de protection de l'environnement; ses membres ne souhaitent pas qu'elle intervienne dans l'élaboration des politiques environnementales nationales ou internationales, ni dans l'établissement de normes environnementales. D'autres organisations spécialistes des questions environnementales sont plus compétentes en la matière.
- Si le Comité constate l'existence de problèmes, les solutions qu'il adopte doivent contribuer au maintien des principes du système commercial de l'OMC.

Plus généralement, les membres de l'OMC sont convaincus qu'un système commercial multilatéral ouvert, équitable et non discriminatoire peut apporter une contribution importante aux efforts déployés aux niveaux national et international pour améliorer la protection et la conservation des ressources environnementales et promouvoir le développement durable. C'est ce qui a été reconnu à travers les résultats de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement qui s'est tenue à Rio en 1992 (le «Sommet de la Terre»), et ceux de la Conférence qui a suivi, le Sommet mondial sur le développement durable, qui a eu lieu en 2002 à Johannesburg.

Le programme de travail du Comité est divisé en dix points. Il est organisé en fonction des propositions présentées par les différents membres sur des questions qui leur paraissent importantes. On trouvera ci-après un aperçu de certaines de ces questions et des conclusions auxquelles le Comité est parvenu à ce jour.

Dispositions «écologiques»

Exemples de dispositions contenues dans les Accords de l'OMC qui concernent des questions environnementales

- Article 20 du **GATT**: les mesures affectant le commerce des marchandises, qui sont nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux, sont exemptées des disciplines normales du GATT dans certaines conditions.
- **Obstacles techniques au commerce** (normes de produits et normes industrielles) et **mesures sanitaires et phytosanitaires** (hygiène et santé animales et végétales): reconnaissance expresse des objectifs en matière de protection de l'environnement.
- **Agriculture**: les programmes de protection de l'environnement sont exemptés de l'engagement de réduction des subventions.
- **Subventions et mesures compensatoires**: les subventions visant à promouvoir l'adaptation à de nouvelles prescriptions environnementales imposées par la législation, jusqu'à concurrence de 20 pour cent des coûts de l'entreprise, sont autorisées.
- **Propriété intellectuelle**: les autorités peuvent refuser de délivrer des brevets pour des inventions qui pourraient menacer la santé ou la vie des personnes, des animaux ou des végétaux ou risqueraient de causer de graves atteintes à l'environnement (article 27 de l'Accord sur les ADPIC).
- Article 14 de l'**AGCS**: les mesures affectant le commerce des services qui sont nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux sont exemptées des disciplines normales de l'AGCS dans certaines conditions.

Quel rapport y a-t-il entre les accords de l'OMC et accords environnementaux?

Quel rapport y a-t-il entre le système commercial de l'OMC et les mesures commerciales «écologiques»? Quelles sont les relations entre les accords de l'OMC et les divers accords et conventions internationaux concernant l'environnement?

Environ 200 accords internationaux (en dehors du cadre de l'OMC) traitant de diverses questions environnementales sont actuellement en vigueur. Ce sont les accords environnementaux multilatéraux (AEM).

Une vingtaine de ces accords comportent des dispositions qui peuvent affecter les échanges, par exemple en interdisant le commerce de certains produits ou en autorisant des pays à restreindre les échanges dans certaines circonstances. Il convient notamment de citer le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone, la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination et la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES).

En résumé, le comité de l'OMC estime qu'il n'y a pas de contradiction entre les principes fondamentaux de l'OMC de non-discrimination et de transparence et les mesures commerciales prises à des fins de protection de l'environnement, y compris celles qui relèvent d'accords environnementaux. Il note également que certaines dispositions des accords portant sur les marchandises, les services et les droits de propriété intellectuelle permettent aux gouvernements de donner la priorité aux politiques environnementales nationales.

Selon le comité de l'OMC, les accords environnementaux constituent le moyen le plus efficace de s'attaquer aux problèmes environnementaux internationaux. Cette approche va dans le sens des travaux de l'OMC visant à résoudre les problèmes commerciaux par des solutions convenues au niveau international. En d'autres termes, il est préférable de faire appel aux dispositions d'un accord environnemental international plutôt que d'essayer, de façon individuelle, de changer les politiques environnementales d'autres pays (*voir les études de cas concernant l'affaire des crevettes et des tortues et celle des dauphins et des thons*).

Le Comité note que les mesures qui visent à protéger l'environnement et qui ont une incidence sur le commerce peuvent jouer un rôle important dans certains accords environnementaux, notamment lorsque le commerce est directement à l'origine des problèmes environnementaux. Mais il fait aussi remarquer que les restrictions au commerce ne sont pas les seules mesures qui peuvent être prises et qu'elles ne sont pas nécessairement les plus efficaces. Il existe d'autres solutions: aider les pays à se doter d'une technologie respectueuse de l'environnement, leur fournir une assistance financière, offrir des activités de formation, etc.

Il convient toutefois de ne pas exagérer l'ampleur du problème. Jusqu'à ce jour, aucune mesure ayant un effet sur le commerce, prise en application d'un accord environnemental international, n'a été contestée dans le cadre du système du GATT/de l'OMC. Il est aussi largement admis que les mesures prises au titre d'un accord environnemental ne devraient guère faire problème à l'OMC si les pays concernés ont signé ledit accord environnemental, même si la question n'est pas définitivement tranchée. Le Comité du commerce et de l'environnement s'intéresse davantage à ce qui pourrait arriver si un pays invoquait un accord environnemental pour prendre une mesure à l'encontre d'un autre pays non signataire de cet accord.

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

Question clé

Si un pays estime que le commerce d'un autre pays porte atteinte à l'environnement, que peut-il faire? Peut-il restreindre les échanges de cet autre pays? Dans l'affirmative, dans quelles conditions? A l'heure actuelle, il n'existe pas d'interprétation juridique formelle en la matière, essentiellement du fait que ces questions n'ont pas encore été examinées dans le cadre d'un différend juridique porté devant l'OMC ou devant une autre instance. Mais d'une lecture conjointe des Accords commerciaux de l'OMC et des accords environnementaux conclus en dehors du cadre de l'OMC on peut tirer les conclusions suivantes:

1. **Tout d'abord, il faut coopérer:** les pays concernés devraient essayer de coopérer pour éviter qu'un dommage ne soit causé à l'environnement.

2. **Le pays plaignant peut prendre des mesures (par exemple à l'importation) pour protéger l'environnement sur son territoire national, mais sans faire de discrimination.** Conformément aux Accords de l'OMC, les normes, taxes et autres mesures appliquées aux importations en provenance de l'autre pays doivent s'appliquer de la même manière aux produits du pays plaignant («traitement national») et aux importations en provenance de tous les autres pays («traitement de la nation la plus favorisée»).

3. **Dans le cas où l'autre pays a également signé un accord environnemental,** les mesures prises par le pays plaignant quelles qu'elles soient ne sont alors probablement pas du ressort de l'OMC.

4. **Que faire si l'autre pays n'est pas signataire d'un accord environnemental?** La situation n'est pas claire et c'est un sujet de débat. Certains accords environnementaux disposent qu'ils seraient applicables par les pays signataires également aux marchandises et aux services en provenance de pays non signataires. La question de savoir si cette disposition est contraire ou non aux Accords de l'OMC n'a pas encore été examinée, car l'OMC n'a été saisie jusqu'ici d'aucun différend de ce type. Pour clarifier la situation, certains proposent de réécrire les règles de façon à bien préciser que les pays peuvent, dans certaines circonstances, invoquer un accord environnemental lorsqu'ils prennent une mesure affectant le commerce d'un pays non signataire de cet accord. Les opposants à cette proposition disent qu'elle permettrait à certains pays d'imposer leurs normes environnementales à d'autres.

5. **Lorsqu'il ne s'agit pas d'une question visée par un accord environnemental, les règles de l'OMC s'appliquent.** Les Accords de l'OMC sont réputés poser deux principes essentiels. Premièrement, aucune restriction ne peut être imposée au commerce d'un produit uniquement en raison de la méthode de production utilisée. Deuxièmement, un pays ne peut pas dépasser les limites de son territoire pour imposer ses normes à un autre pays.

Différends: où faut-il les régler?

Supposons qu'un différend commercial surgisse parce qu'un pays a pris une mesure affectant le commerce (imposition d'une taxe ou restriction des importations, par exemple) au titre d'un accord environnemental, en dehors du système de l'OMC, et qu'un autre pays s'y oppose. Le différend devrait-il être examiné à l'OMC ou dans le cadre de l'autre accord? Selon le Comité du commerce et de l'environnement, s'il y a différend au sujet d'une mesure commerciale prise au titre d'un accord environnemental et si les deux parties au différend ont signé cet accord, celles-ci devraient recourir aux dispositions de cet accord pour régler le différend. Par contre, si l'une d'elles n'a pas signé l'accord environnemental, la seule instance pouvant connaître du différend est alors l'OMC. Cela ne signifie pas que les questions environnementales ne seront pas prises en considération: les Accords de l'OMC autorisent les groupes spéciaux qui examinent un différend à demander l'avis d'experts sur des questions environnementales.

Un différend porté devant l'OMC: l'affaire des «crevettes et des tortues»

Il s'agit d'une plainte déposée par l'Inde, la Malaisie, le Pakistan et la Thaïlande contre les États-Unis. Les rapports du Groupe spécial et de l'Organe d'appel ont été adoptés le 6 novembre 1998. Le titre officiel est «États-Unis – Prohibition à l'importation de certaines crevettes et de certains produits à base de crevettes». Les numéros officiels de l'affaire portée devant l'OMC sont le n° 58 et le n° 61.

De quoi s'agit-il?

Sept espèces de tortues marines ont été identifiées. On les trouve dans le monde entier, dans les zones subtropicales et tropicales. Elles passent leur vie en mer où elles se déplacent entre leurs aires d'alimentation et leurs aires de ponte.

Les activités humaines ont mis en danger les tortues marines, soit directement (ces animaux ont été chassés pour leur viande, leur carapace et leurs œufs), soit indirectement (captures accidentelles dans les pêches, destruction de leur habitat, pollution des océans).

Au début de 1997, l'Inde, la Malaisie, le Pakistan et la Thaïlande ont déposé conjointement une plainte au sujet de l'interdiction d'importer des crevettes et des produits à base de crevettes imposée par les États-Unis. La protection des tortues marines était la raison d'être de l'interdiction.

La Loi de 1973 des États-Unis sur les espèces menacées d'extinction classe les cinq espèces de tortues marines que l'on trouve dans les eaux des États-Unis et interdit leur «prise» sur le territoire des États-Unis, dans ses eaux territoriales et en haute mer («prise» s'entend du harcèlement, de la chasse, de la capture, de l'abattage ou des tentatives de harcèlement, chasse, capture ou abattage).

En application de cette loi, les États-Unis ont exigé des crevettiers nationaux qu'ils installent sur leurs filets des «dispositifs d'exclusion des tortues» (DET) quand ils pêchent dans des zones où la probabilité de rencontrer des tortues marines est élevée.

L'article 609 de la Loi générale n° 101-102, adoptée par les États-Unis en 1989, s'appliquait aux importations. Elle prévoyait, entre autres dispositions, que les crevettes pêchées avec des moyens technologiques susceptibles de nuire à certaines tortues

CE QUE L'ORGANE D'APPEL A DIT

«... Nous n'avons pas décidé que les nations souveraines qui sont Membres de l'OMC ne peuvent pas adopter de mesures efficaces pour protéger les espèces menacées telles que les tortues marines. Il est évident qu'elles le peuvent et qu'elles le doivent. ...»

Sur le plan juridique ...

Le Groupe spécial a estimé que l'interdiction imposée par les États-Unis était incompatible avec l'article 11 du GATT (qui limite le recours aux interdictions ou restrictions à l'importation) et ne pouvait pas être justifiée au regard de l'article 20 du GATT (qui traite des exceptions générales aux règles, y compris pour certaines raisons se rapportant à l'environnement).

À l'issue de la procédure d'appel, l'Organe d'appel a conclu que la mesure incriminée pouvait faire l'objet de la justification provisoire prévue par l'article 20 g), mais ne satisfaisait pas aux prescriptions énoncées dans le texte introductif de l'article 20 (qui précise quand les exceptions générales peuvent être invoquées).

L'Organe d'appel a donc conclu que la mesure prise par les États-Unis n'était pas justifiée au regard de l'article 20 du GATT (à proprement parler, du «GATT de 1994», à savoir la version en vigueur de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce telle que modifiée par l'Accord conclu en 1994 à l'issue du Cycle d'Uruguay).

À la demande de la Malaisie, le groupe spécial initial saisi de cette affaire a examiné les mesures prises par les États-Unis pour se conformer aux recommandations et décisions de l'Organe de règlement des différends. La Malaisie a fait appel du rapport du groupe spécial relatif à ce recours. L'Organe d'appel a confirmé les constatations du groupe spécial selon lesquelles les mesures prises par les États-Unis étaient désormais appliquées d'une manière qui satisfaisait aux prescriptions énoncées à l'article 20 du GATT de 1994.

marines ne peuvent être importées aux États-Unis – à moins qu'il ne soit certifié que le pays concerné a un programme de réglementations et un taux de prises accidentelles comparable à ceux des États-Unis, ou que son environnement halieutique particulier ne menace pas les tortues marines.

Dans la pratique, les pays qui avaient une des cinq espèces de tortues marines concernées dans la zone relevant de leur juridiction, et qui pêchaient la crevette avec des moyens mécaniques, étaient tenus d'imposer à leurs pêcheurs des prescriptions comparables à celles que devaient respecter les crevettiers des États-Unis s'ils voulaient être certifiés et exporter des produits à base de crevettes vers les États-Unis – à savoir essentiellement l'utilisation de DET en permanence.

La décision

Dans son rapport, l'Organe d'appel a clairement dit qu'au titre des règles de l'OMC, les pays ont le droit de prendre des mesures commerciales pour protéger l'environnement (en particulier la santé des personnes, des animaux ou la préservation des végétaux) ainsi que les espèces en voie d'extinction et les ressources épuisables. Il ne revient pas à l'OMC de leur «accorder» ce droit.

L'Organe d'appel a également dit que les mesures visant à protéger les tortues marines seraient légitimes au regard de l'article 20 du GATT, qui énonce diverses exceptions aux règles commerciales normales de l'OMC, sous réserve que certains critères, notamment la non-discrimination, soient respectés.

Les États-Unis n'ont pas eu gain de cause dans cette affaire, non pas parce qu'ils tentaient de protéger l'environnement, mais parce qu'ils établissaient une discrimination entre les Membres de l'OMC. Ils accordaient aux pays de l'hémisphère occidental – essentiellement dans les Caraïbes – une assistance technique et financière et des délais de transition plus longs pour que leurs pêcheurs se mettent à utiliser des dispositifs d'exclusion des tortues.

Ils n'accordaient cependant pas les mêmes avantages aux quatre pays d'Asie (Inde, Malaisie, Pakistan et Thaïlande) qui ont porté plainte devant l'OMC.

La décision a également fait valoir que les groupes spéciaux de l'OMC peuvent accepter des «mémoires d'amici» (communications en tant qu'amis de la cour) d'ONG ou d'autres parties concernées.

«Ce que nous n'avons pas décidé ...»

Ce que l'Organe d'appel a dit en partie:

«185. En formulant ces conclusions, nous tenons à insister sur ce que nous *n'avons pas* décidé dans cet appel. Nous *n'avons pas* décidé que la protection et la préservation de l'environnement n'ont pas d'importance pour les Membres de l'OMC. Il est évident qu'elles en ont. Nous *n'avons pas* décidé que les nations souveraines qui sont Membres de l'OMC ne peuvent pas adopter de mesures efficaces pour protéger les espèces menacées telles que les tortues marines. Il est évident qu'elles le peuvent et qu'elles le doivent. Et nous n'avons pas décidé que les États souverains ne devraient pas agir de concert aux plans bilatéral, plurilatéral ou multilatéral, soit dans le cadre de l'OMC, soit dans celui d'autres organismes internationaux, pour protéger les espèces menacées ou protéger d'une autre façon l'environnement. Il est évident qu'ils le doivent et qu'ils le font.

186. Ce que nous avons décidé dans cet appel, c'est tout simplement ceci: bien que la mesure prise par les États-Unis qui

fait l'objet de cet appel serve un objectif environnemental reconnu comme légitime en vertu du paragraphe g) de l'article XX (c'est-à-dire 20) du GATT de 1994, elle a été appliquée par les États-Unis de façon à constituer une discrimination arbitraire et injustifiable entre les Membres de l'OMC, ce qui est contraire aux prescriptions du texte introductif de l'article XX. Pour toutes les raisons spécifiques indiquées dans le présent rapport, cette mesure ne peut bénéficier de l'exemption que l'article XX du GATT de 1994 prévoit pour les mesures qui servent certains objectifs environnementaux reconnus et légitimes mais qui, en même temps, ne sont pas appliquées de façon à constituer soit un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où les mêmes conditions existent, soit une restriction déguisée au commerce international. Comme nous l'avons souligné dans l'affaire *États-Unis – Essence* [Rapport adopté le 20 mai 1996, WT/DS2/AB/R/, page 33], les Membres de l'OMC sont libres d'adopter leurs propres politiques visant à protéger l'environnement pour autant que, ce faisant, ils s'acquittent de leurs obligations et respectent les droits que les autres Membres tiennent de l'Accord sur l'OMC.»

Un différend porté devant le GATT: l'affaire des thons et des dauphins

Cette affaire suscite encore beaucoup d'intérêt en raison de ses incidences sur les différends relatifs à l'environnement. Elle a été examinée dans le cadre de l'ancienne procédure de règlement des différends du GATT. Les principales questions soulevées dans cette affaire sont les suivantes:

- Un pays peut-il dicter à un autre sa façon de réglementer le domaine de l'environnement?
- Les règles commerciales permettent-elles de prendre des mesures visant la méthode de production des produits (et non la qualité des produits eux-mêmes)?

De quoi s'agit-il?

Dans la zone tropicale orientale de l'Océan Pacifique, des bancs de thons à nageoires jaunes se trouvent souvent sous des bancs de dauphins. Lorsque les thons sont pêchés à la senne coulissante, des dauphins se prennent dans les filets et meurent s'ils ne sont pas relâchés.

La Loi des États-Unis sur la protection des mammifères marins fixe des normes pour la protection des dauphins à l'intention des bateaux de pêche nationaux et étrangers qui pêchent cette espèce de thon dans la zone en question. Le gouvernement des États-Unis doit mettre l'embargo sur toutes les importations de thon en provenance de tout pays incapable de lui prouver qu'il se conforme aux normes de protection des dauphins fixées par ladite loi. Dans ce différend, le pays exportateur concerné était le Mexique, dont les exportations de thon vers les États-Unis ont été interdites. Le Mexique a porté plainte en 1991 dans le cadre de la procédure de règlement des différends du GATT.

L'embargo vise également les pays «intermédiaires» par lesquels transite le thon provenant du Mexique et destiné aux États-Unis, pays où le poisson est souvent transformé et mis en conserve. Dans ce différend, le Costa Rica, l'Espagne, l'Italie et le Japon, et avant eux, les Antilles néerlandaises, la France et le Royaume-Uni, étaient les pays «intermédiaires» frappés par l'embargo. D'autres pays, y compris le Canada, la Colombie, la République de Corée, ainsi que des membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est, ont également été cités en qualité d'«intermédiaires».

P.S. Le rapport n'a jamais été adopté

Dans le cadre du système actuel de l'OMC, si les membres de l'OMC (siégeant en tant qu'Organe de règlement des différends) ne rejettent pas par consensus un rapport de groupe spécial dans les 60 jours suivant sa distribution, le rapport est automatiquement accepté («adopté»). Il n'en allait pas de même dans l'ancien GATT. Le Mexique a décidé de ne pas poursuivre la procédure et le rapport du Groupe spécial n'a jamais été adopté malgré l'insistance de certains des pays «intermédiaires». Le Mexique et les États-Unis ont procédé à des consultations bilatérales en vue de parvenir à un accord en dehors du cadre du GATT.

En 1992, l'Union européenne a déposé plainte à son tour. C'est ainsi qu'un second rapport de groupe spécial a été distribué aux membres du GATT au milieu de 1994. Le Groupe spécial y confirmait certaines des constatations du premier Groupe spécial et en modifiait d'autres. Bien que l'Union européenne et d'autres pays aient insisté pour que le rapport soit adopté, les États-Unis ont déclaré lors de plusieurs réunions du Conseil du GATT et à la dernière réunion des Parties Contractantes (c'est-à-dire les membres) du GATT qu'ils n'avaient pas eu le temps d'achever leur examen du rapport. Le consensus requis dans le cadre de l'ancien GATT n'a donc pas été réuni en vue de l'adoption du rapport. Le 1er janvier 1995, le GATT a cédé la place à l'OMC.

Le Groupe spécial

Le Mexique a demandé l'établissement d'un groupe spécial en février 1991. Un certain nombre de pays «intermédiaires» ont également indiqué qu'ils avaient un intérêt dans l'affaire. Le Groupe spécial a présenté son rapport aux membres du GATT en septembre 1991. Il est arrivé aux conclusions suivantes:

- Les États-Unis ne pouvaient pas frapper d'embargo les importations de produits à base de thon en provenance du Mexique du seul fait que les réglementations mexicaines concernant la méthode de production du thon n'étaient pas conformes à celles des États-Unis. (Mais les États-Unis pouvaient appliquer leurs réglementations sur la qualité ou la composition des produits à base de thon importés.) C'est ce que l'on a appelé l'approche opposant «produit» à «procédé».
- Les règles du GATT n'autorisaient pas un pays à prendre des mesures commerciales en vue de faire appliquer ses propres lois nationales dans un autre pays — même pour protéger la santé des animaux ou des ressources naturelles non renouvelables. Le terme utilisé dans ce contexte est «extraterritorialité».

Sur quel raisonnement reposent ces conclusions? Si les arguments des États-Unis étaient acceptés, n'importe quel pays pourrait interdire l'importation d'un produit en provenance d'un autre pays simplement parce que celui-ci applique une politique différente de la sienne en matière d'environnement et de santé ou dans le domaine social. Cela donnerait des possibilités pratiquement illimitées à tout pays désireux d'appliquer unilatéralement des restrictions au commerce — non seulement pour faire respecter ses propres lois chez lui, mais aussi pour imposer aux autres pays ses normes nationales. Rien n'empêcherait plus les abus à des fins protectionnistes de se multiplier. Cette situation irait à l'encontre de l'objectif fondamental du système commercial multilatéral, qui est d'instaurer la prévisibilité au moyen de règles commerciales.

La tâche du Groupe spécial se limitait à examiner comment les règles du GATT s'appliquaient en la matière. Il n'avait pas à déterminer si les mesures étaient correctes ou non d'un point de vue écologique. Il a indiqué que la politique des États-Unis pouvait être mise en conformité avec les règles du GATT si les membres acceptaient de modifier les règles ou décidaient d'accorder une dérogation spéciale pour ce cas. Les membres pourraient ainsi négocier sur les questions pertinentes et fixer des limites pour empêcher les abus à des fins protectionnistes.

Le Groupe spécial devait également se prononcer sur la prescription des États-Unis concernant l'apposition sur les produits à base de thon d'étiquettes «dolphin-safe» (pêche sans risque pour les dauphins) — le consommateur étant libre de choisir d'acheter ou non le produit. Il a conclu que cette prescription n'était pas contraire aux règles du GATT, car elle avait pour objet d'éviter la publicité mensongère en ce qui concernait les produits à base de thon, qu'ils soient importés ou d'origine nationale.

Ecoétiquetage: une bonne chose, à condition qu'il n'y ait pas discrimination

L'étiquetage des produits respectueux de l'environnement est un instrument important de la politique environnementale. L'OMC estime qu'il est vital que les prescriptions et pratiques en matière d'étiquetage n'établissent pas de discrimination — que ce soit entre les partenaires commerciaux (le traitement de la nation la plus favorisée devrait s'appliquer) ou entre les produits ou

services d'origine nationale et les importations (traitement national).

Le Comité du commerce et de l'environnement doit examiner de manière plus approfondie la question de savoir comment considérer — au regard des règles de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce — l'étiquetage utilisé pour indiquer que la *méthode de production* d'un produit (par opposition au produit proprement dit) est, ou non, respectueuse de l'environnement.

Transparence: informer sans paperasserie

Comme la non-discrimination, la transparence est un principe important de l'OMC. Les membres de l'Organisation doivent fournir autant de renseignements que possible sur les politiques environnementales qu'ils ont adoptées ou les mesures qu'ils pensent prendre, lorsqu'elles ont un effet notable sur le commerce. Ces renseignements doivent être communiqués à l'OMC, mais cette tâche ne doit pas constituer une charge plus lourde que ce qui est normalement requis pour les autres mesures affectant le commerce.

Le Comité du commerce et de l'environnement estime qu'il n'est pas nécessaire de modifier les règles de l'OMC à cette fin. Le Secrétariat de l'OMC doit regrouper, à partir du Répertoire central des notifications, tous les renseignements concernant des mesures environnementales liées au commerce que les membres lui ont transmis. Ces renseignements seront enregistrés dans une base de données unique à laquelle tous les membres de l'OMC auront accès.

Produits interdits sur le marché intérieur: produits chimiques dangereux, etc.

Un certain nombre de pays en développement s'inquiètent du fait que certains produits dangereux ou toxiques sont exportés vers leurs marchés, alors qu'ils ne sont pas pleinement informés des risques que ces produits peuvent présenter pour l'environnement ou la santé publique. Les pays en développement veulent tout savoir sur ces produits pour pouvoir décider de les importer ou non.

Il existe à l'heure actuelle un certain nombre d'accords internationaux dans ce domaine (par exemple la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières des déchets dangereux et de leur élimination et les Directives de Londres pour l'échange de renseignements sur le commerce international des produits chimiques). Le Comité du commerce et de l'environnement de l'OMC n'entend pas que ses travaux fassent double emploi avec ce qui se fait dans le cadre de ces instruments, mais il note que l'OMC pourrait jouer un rôle complémentaire.

Libéralisation et développement durable se renforcent mutuellement

La libéralisation du commerce facilite-t-elle ou entrave-t-elle la protection de l'environnement? Le Comité du commerce et de l'environnement examine les rapports existant entre la libéralisation du commerce (y compris dans le cadre des engagements pris lors du Cycle d'Uruguay) et la protection de l'environnement. Les Membres pensent que la suppression des mesures qui limitent ou qui faussent les échanges peut avoir des effets bénéfiques à la fois sur le système commercial multilatéral

et sur l'environnement. Il est prévu de poursuivre les travaux dans ce domaine.

Droits de propriété intellectuelle, services: de nouveaux domaines d'étude

Les discussions sur ces deux questions au Comité du commerce et de l'environnement ont permis d'aborder un domaine nouveau et de mieux faire comprendre en quoi les règles du système commercial pouvaient influencer les politiques environnementales dans ces domaines ou être influencées par elles.

S'agissant des services, le Comité estime qu'il est nécessaire de poursuivre les travaux pour examiner les rapports entre l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et les politiques de protection de l'environnement appliquées dans ce secteur.

Le comité constate que l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) aide les pays à acquérir des technologies écologiquement rationnelles et des produits respectueux de l'environnement. Les travaux se poursuivront dans ce domaine, notamment sur les liens existant entre l'Accord sur les ADPIC et la Convention sur la diversité biologique.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > environnement

> Voir également **Négociations dans le cadre du Programme de Doha**

3. Investissement, concurrence, marchés publics, procédures simplifiées

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

Ces quatre sujets figuraient initialement dans le Programme de Doha pour le développement. Le mandat, soigneusement négocié, prévoyait que les négociations débuteraient après la Conférence ministérielle de Cancún de 2003, «sur la base d'une décision qui ser[ait] prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations». Il n'y a pas eu de consensus et, le 1^{er} août 2004, les Membres sont convenus de poursuivre les négociations sur un seul sujet, la facilitation des échanges. Les trois autres sujets ont été supprimés du Programme de Doha pour le développement.

> Voir également **Programme de Doha pour le développement**

Investissement et concurrence: quel est le rôle de l'OMC?

Les travaux de l'OMC sur les questions se rapportant à la politique en matière d'investissement et à la politique de la concurrence ont, dans un premier temps, consisté à apporter des réponses spécifiques à des questions spécifiques de politique commerciale plutôt qu'à faire une analyse générale.

Les décisions prises à la Conférence ministérielle de Singapour en 1996 ont marqué un changement d'optique. Les Ministres ont décidé d'établir **deux groupes de travail** chargés d'examiner de façon plus générale en quoi le commerce est lié aux politiques en matière d'investissement et de concurrence.

Les groupes de travail devaient procéder à des travaux analytiques et exploratoires. Ils ne devaient pas négocier de nouvelles règles ni de nouveaux engagements sans qu'une décision claire soit prise par consensus à ce sujet.

Les ministres ont également reconnu l'importance des travaux entrepris par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et par d'autres organisations internationales. Les groupes de travail ont été encouragés à coopérer avec ces organisations pour utiliser au mieux les ressources disponibles et pour s'assurer que les questions relatives au développement étaient pleinement prises en considération.

Pour montrer l'importance des liens qui unissent commerce et investissement, il suffit d'indiquer qu'en 1995, les échanges internes aux sociétés (par exemple entre des filiales situées dans différents pays ou entre une filiale et la société-mère) ont représenté environ un tiers de la valeur totale du commerce mondial des marchandises et des services, qui a atteint 6 100 milliards de dollars.

Il est reconnu depuis longtemps que le commerce et les politiques en matière d'investissement et de concurrence sont étroitement liés. D'ailleurs, lorsque le GATT a été rédigé à la fin des années 40, il était notamment prévu que des règles sur les politiques en matière d'investissement et de concurrence seraient établies parallèlement aux disciplines régissant le commerce des marchandises. (Comme le projet de création d'une Organisation internationale du commerce a échoué, les deux autres accords n'ont jamais été mis au point.)

Au fil des années, le GATT puis l'OMC se sont de plus en plus intéressés à certains aspects de cette relation. Par exemple, un des types d'échanges visés par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est la fourniture de services par une société étrangère exerçant des activités dans un pays d'accueil — donc par le biais d'investissements à l'étranger. **L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce** précise que le droit des investisseurs d'utiliser des produits importés comme intrants ne devrait pas être subordonné à leurs résultats à l'exportation.

Il en va de même pour la politique de la concurrence. Le GATT et l'AGCS contiennent des règles applicables aux monopoles et aux fournisseurs exclusifs de services. Ces principes ont été considérablement développés dans les règles et engagements relatifs au secteur des télécommunications. Les accords sur les droits de propriété intellectuelle et sur les services reconnaissent le droit des gouvernements de prendre des mesures à l'encontre de pratiques anticoncurrentielles et de coopérer pour limiter ces pratiques.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > investissement
www.wto.org > domaines > politique de la concurrence

Transparence des pratiques de passation des marchés publics: vers des règles multilatérales

Il existe déjà à l'OMC un **Accord sur les marchés publics**; il s'agit d'un instrument plurilatéral, c'est-à-dire que seul un petit nombre de membres de l'OMC l'ont signé jusqu'à présent. L'Accord traite de questions comme la transparence et la non-discrimination.

La décision que les ministres de l'OMC ont prise à la Conférence de Singapour de 1996 a eu un double effet: elle a établi un **groupe de travail** multilatéral, rassemblant tous les membres de l'OMC, et a chargé ce groupe d'effectuer des travaux sur la transparence des pratiques de passation des marchés publics. Ce groupe ne devait pas examiner les traitements préférentiels accordés aux fournisseurs locaux, pour autant que ces préférences n'étaient pas occultes.

Le groupe de travail s'est employé dans un premier temps à étudier la transparence des pratiques de passation des marchés publics, en tenant compte des politiques nationales, et il s'est efforcé ensuite d'élaborer des éléments à inclure dans un accord.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchés publics

Facilitation des échanges: un des nouveaux thèmes d'actualité

Les obstacles formels au commerce ayant été réduits, l'attention s'est portée sur d'autres questions. Par exemple, les entreprises doivent pouvoir se renseigner sur les réglementations appliquées dans d'autres pays en matière d'importation et d'exportation et

sur le déroulement des procédures douanières. Réduire les formalités administratives à l'entrée des marchandises sur le territoire d'un pays et faciliter l'accès à ce type d'informations sont deux moyens de «faciliter» les échanges.

À la Conférence de Singapour de 1996, les ministres ont chargé le **Conseil du commerce des marchandises de l'OMC** d'entreprendre des travaux exploratoires et analytiques «au sujet de la simplification des procédures commerciales pour voir s'il y avait lieu d'établir des règles de l'OMC dans ce domaine». Des négociations ont été engagées à la suite de la décision du 1^{er} août 2004 du Conseil général.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > facilitation des échanges

4. Commerce électronique

Le commerce compte un nouveau domaine qui recouvre les échanges transfrontières de marchandises par voie électronique. Globalement, on entend par commerce électronique la production, la promotion, la vente et la distribution de produits par des réseaux de télécommunications. Les exemples les plus patents de produits distribués électroniquement sont les livres, les œuvres musicales et les vidéos transmis par le biais des lignes téléphoniques ou par Internet.

La Déclaration sur le commerce électronique mondial, adoptée lors de la deuxième Conférence ministérielle qui s'est tenue à Genève, le 20 mai 1998, invitait instamment le Conseil général de l'OMC à établir un programme de travail global pour examiner toutes les questions liées au commerce qui se rapportaient au commerce électronique mondial. Le Conseil général a adopté le plan de ce programme de travail le 25 septembre 1998, lançant les discussions du Conseil du commerce des marchandises, du Conseil du commerce des services, du Conseil des ADPIC (propriété intellectuelle) et du Comité du commerce et du développement relatives aux questions qui se rapportaient au commerce électronique.

Par ailleurs, les membres de l'OMC ont aussi décidé de maintenir leur pratique actuelle qui est de ne pas imposer de droits de douane sur les transmissions électroniques.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > commerce électronique

5. Normes du travail: une question très controversée

À vrai dire, cette question ne devrait pas être mentionnée ici parce que l'OMC n'a pas entrepris de travaux en la matière et il serait faux de penser qu'elle le fera bientôt. Cependant, on en a tellement parlé que quelques précisions s'imposent. L'expression clé dans ce domaine est «normes fondamentales du travail», qui désigne les normes essentielles régissant la manière dont les travailleurs sont traités. Elle recouvre des questions très diverses, qui vont du travail des enfants et du travail forcé au droit de créer des syndicats et de faire grève.

Commerce et droits des travailleurs: c'est l'OIT qui est compétente

La question du commerce et des normes du travail est très controversée. À la Conférence ministérielle de Singapour de 1996, les membres ont défini plus précisément le rôle de l'OMC, indiquant que l'Organisation internationale du travail (OIT) était l'organe compétent pour s'occuper des normes du travail. Cette question ne fait actuellement l'objet d'aucune activité à l'OMC.

Le débat à l'extérieur de l'OMC a soulevé trois grandes questions:

- **la question juridique:** faudrait-il autoriser les mesures commerciales comme moyen de faire pression sur des pays dont on estime qu'ils violent gravement les droits fondamentaux des travailleurs?
- **la question analytique:** si un pays applique des normes moins rigoureuses que d'autres en ce qui concerne les droits des travailleurs, ses exportations bénéficient-elles d'un avantage déloyal?
- **la question institutionnelle:** l'OMC est-elle le lieu approprié pour débattre des questions relatives au travail?

Ces questions ont toutes les trois une dimension politique: il s'agit de savoir si les mesures commerciales peuvent servir à imposer des normes du travail ou si elles ne sont qu'un prétexte au protectionnisme.

Les accords de l'OMC ne portent sur aucune norme fondamentale du travail. Certains pays industrialisés estiment cependant que l'étude de cette question par l'OMC constituerait un premier pas vers sa prise en compte par l'Organisation. Pour eux, les règles et disciplines de l'OMC inciteraient fortement les pays membres à améliorer les conditions de travail.

Bon nombre de pays en développement et quelques pays développés estiment qu'il n'appartient pas à l'OMC de débattre de cette question. Ils font valoir que les efforts déployés pour que les normes de travail soient abordées dans le cadre des négociations commerciales multilatérales ne sont guère plus qu'un écran de fumée dissimulant des intentions protectionnistes. De nombreux représentants des pays en développement pensent que la campagne visant à saisir l'OMC de cette question est en fait une tentative des pays industrialisés de remettre en question l'avantage comparatif dont bénéficient les partenaires commerciaux à faibles coûts salariaux.

Cette question a donné lieu à une rude bataille dans les semaines qui ont précédé la Conférence ministérielle de Singapour de 1996 et pendant la Conférence elle-même. En définitive, les membres de l'OMC ont dit qu'ils s'engageaient à reconnaître les normes fondamentales du travail et que ces normes ne devaient pas être utilisées à des fins protectionnistes. Ils ont également affirmé que l'avantage économique des pays à

La réponse officielle

Extrait de la Déclaration ministérielle de Singapour de 1996 se rapportant aux normes fondamentales du travail

«Nous renouvelons notre engagement d'observer les normes fondamentales du travail internationalement reconnues. L'Organisation internationale du travail (OIT) est l'organe compétent pour établir ces normes et s'en occuper, et nous affirmons soutenir les activités qu'elle mène pour les promouvoir. Nous estimons que la croissance économique et le développement favorisés par une augmentation des échanges commerciaux et une libéralisation plus poussée du commerce contribuent à la promotion de ces normes. Nous rejetons l'usage des normes du travail à des fins protectionnistes et convenons que l'avantage comparatif des pays, en particulier des pays en développement à bas salaires, ne doit en aucune façon être remis en question. À cet égard, nous notons que les Secrétariats de l'OMC et de l'OIT continueront de collaborer comme ils le font actuellement.»

faibles coûts salariaux ne devait pas être remis en question et que les secrétariats de l'OMC et de l'OIT poursuivraient leur collaboration. Dans ses remarques finales, le Président de la Conférence, M. Yeo Cheow Tong, Ministre du commerce et de l'industrie de Singapour, a ajouté que la Déclaration n'incorporait pas la question des normes du travail dans le programme de l'OMC. Les pays concernés peuvent continuer à militer en faveur de travaux sur ce sujet à l'OMC, mais à l'heure actuelle aucun comité ou groupe de travail n'étudie la question.

Le programme de Doha

Le programme de travail porte sur 21 sujets. L'échéance initiale du 1^{er} janvier 2005 n'a pas été respectée. L'objectif officiel est désormais la fin de 2006.

À la quatrième Conférence ministérielle, tenue à Doha (Qatar), en novembre 2001, les gouvernements membres de l'OMC sont convenus de lancer de nouvelles négociations. Ils sont également convenus d'entreprendre des travaux sur d'autres questions, en particulier la mise en œuvre des accords actuels. L'ensemble est appelé **Programme de Doha pour le développement (PDD)**.

Les négociations se déroulent dans le cadre du **Comité des négociations commerciales** et de ses organes subsidiaires, qui sont, en général, des conseils et comités ordinaires qui se réunissent en «**sessions extraordinaires**», soit des **groupes de négociation** créés spécialement. Les autres travaux prévus dans le programme sont menés au sein d'autres conseils et comités de l'OMC.

La **cinquième Conférence ministérielle qui s'est tenue à Cancún** (Mexique) en septembre 2003 devait être une réunion destinée à faire le bilan, lors de laquelle les Membres se mettraient d'accord sur la façon d'achever les négociations restantes. Mais la réunion a été gâchée par un désaccord sur des questions relatives à l'agriculture, y compris le coton, et a abouti à une impasse en ce qui concerne les "Questions de Singapour" (*voir ci-après*). Pour ce qui est des questions de Singapour et de l'agriculture, de véritables progrès n'ont été visiblement accomplis qu'au petit matin du 1^{er} août 2004, lors de l'adoption par le Conseil général d'une série de décisions (parfois appelée l'ensemble de résultats de juillet 2004). L'**échéance initiale du 1^{er} janvier 2005** n'a pas été respectée. Après quoi, les Membres se sont officiellement fixé pour objectif d'achever les négociations **pour la fin de 2006**.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > Programme de Doha pour le développement
www.wto.org > l'OMC > Conseil général
www.wto.org > domaines > Programme de Doha pour le développement > Comité des négociations commerciales

La Déclaration de Doha énumère 19 sujets, ou 21, selon que l'on considère que les «règles» constituent un sujet ou trois. La plupart donnent lieu à des négociations; les autres comprennent des mesures au titre de la «mise en œuvre», des analyses et des activités de suivi. Ce qui suit est une explication non officielle de ce que prescrit la déclaration (avec les numéros des paragraphes correspondants):

Questions et préoccupations liées à la mise en œuvre (paragraphe 12)

Le terme «mise en œuvre» désigne d'une manière abrégée les problèmes que rencontrent les pays en développement pour mettre en œuvre les Accords actuels de l'OMC, c'est-à-dire les accords issus des négociations du Cycle d'Uruguay.

Aucun domaine d'actualité de l'OMC n'a reçu autant d'attention ni suscité autant de controverses au cours des trois années d'après discussions qui ont précédé la Conférence ministérielle de Doha. Pendant cette période, une centaine de questions ont été soulevées. Cela a abouti à un double résultat:

- plus de 40 questions, regroupées en 12 rubriques, ont été réglées à la Conférence de Doha ou avant, en vue d'une mise en œuvre immédiate;
- la majorité des questions restantes ont immédiatement fait l'objet de négociations.

Ce résultat a été exposé dans une décision ministérielle distincte sur la mise en œuvre couplée au paragraphe 12 de la Déclaration de Doha.

La **Décision sur la mise en œuvre** porte sur les points suivants (on trouvera des explications détaillées sur le site Web de l'OMC):

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

- Exception au titre de la balance des paiements: clarification des conditions moins rigoureuses énoncées dans le GATT applicables aux pays en développement s'ils restreignent leurs importations pour protéger l'équilibre de leur balance des paiements
- Engagements en matière d'accès aux marchés: clarification des conditions à remplir pour pouvoir négocier ou être consulté sur la répartition des contingents

Agriculture

- Développement rural et sécurité alimentaire pour les pays en développement
- Pays les moins avancés et pays importateurs nets de produits alimentaires
- Crédits à l'exportation, garantie du crédit à l'exportation ou programmes d'assurance
- Contingents tarifaires

Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)

- Délais plus longs accordés aux pays en développement pour leur permettre de s'adapter aux nouvelles mesures SPS des autres pays
- «Délai raisonnable» entre la publication d'une nouvelle mesure SPS d'un pays et son entrée en vigueur
- Équivalence: application du principe selon lequel les gouvernements devraient accepter que des mesures différentes appliquées par d'autres gouvernements peuvent être équivalentes à leurs propres mesures et assurer le même niveau de protection sanitaire pour les produits alimentaires, les animaux et les végétaux
- Examen de l'Accord SPS
- Participation des pays en développement à l'élaboration de normes SPS internationales
- Assistance financière et technique

Textiles et vêtements

- Utilisation «effective» des dispositions de l'Accord relatives à l'intégration anticipée des produits dans le cadre des règles normales du GATT, et à l'élimination des contingents
- Modération dans l'utilisation de mesures antidumping
- Possibilité d'examiner les nouvelles règles d'origine adoptées par les gouvernements

- Obligation pour les Membres d'envisager un traitement contingentaire plus favorable pour les petits fournisseurs et les pays les moins avancés, et, en général, des contingents plus importants

Obstacles techniques au commerce

- Assistance technique aux pays les moins avancés et examen de l'assistance technique en général
- Si possible, «délai raisonnable» de six mois pour permettre aux pays en développement de s'adapter aux nouvelles mesures
- Le Directeur général de l'OMC est encouragé à poursuivre ses efforts pour aider les pays en développement à participer à l'élaboration des normes internationales

Mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC)

- Le Conseil du commerce des marchandises doit «examiner de manière positive» les demandes présentées par les pays les moins avancés pour obtenir une prorogation de la période de transition de sept ans prévue pour l'élimination des mesures incompatibles avec l'Accord

Antidumping (article 6 du GATT)

- Pas de deuxième enquête antidumping dans l'année qui suit la première, à moins que les circonstances aient changé
- Modalités d'application d'une disposition spéciale concernant les pays en développement (article 15 de l'Accord antidumping), qui reconnaît que les pays développés doivent «prendre spécialement en considération» la situation des pays en développement lorsqu'ils envisagent d'appliquer des mesures antidumping
- Clarification du délai imparti pour déterminer si le volume des importations faisant l'objet d'un dumping est négligeable, et si, par conséquent, il n'y a pas lieu de prendre une mesure antidumping
- Amélioration de l'examen annuel de la mise en œuvre de l'Accord

Évaluation en douane (article 7 du GATT)

- Prorogation du délai imparti aux pays en développement pour mettre en œuvre l'Accord
- Lutte contre la fraude: modalités de la coopération pour l'échange de renseignements, y compris la valeur des exportations

Règles d'origine

- Achèvement de l'harmonisation des règles d'origine des gouvernements Membres
- Examen des arrangements intérimaires mis en place pendant la période transitoire avant l'entrée en vigueur des nouvelles règles d'origine harmonisées

Subventions et mesures compensatoires

- Élaboration d'une méthode pour déterminer quels pays en développement satisfont au critère selon lequel leur PNB par habitant doit être inférieur à 1 000 dollars EU pour qu'ils puissent accorder des subventions subordonnées à l'exportation
- Proposition de nouvelles règles autorisant les pays en développement à accorder des subventions dans le cadre de programmes qui visent «des objectifs légitimes en matière

de développement», sans que cela donne lieu à une action en matière de droits compensateurs ou autre

- Examen des dispositions concernant les enquêtes en matière de droits compensateurs
- Réaffirmation du fait que les pays les moins avancés sont exemptés de la prohibition des subventions à l'exportation
- Instruction donnée au Comité des subventions de proroger la période de transition pour certains pays en développement

Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)

- Plaintes «en situation de non-violation»: question non résolue concernant le traitement des différends éventuels relatifs à l'annulation d'un avantage escompté en l'absence de violation de l'Accord sur les ADPIC
- Transfert de technologie aux pays les moins avancés

Questions transversales

- Quelles dispositions relatives au traitement spécial et différencié sont de nature impérative? Quelles sont les conséquences de la conversion des dispositions non contraignantes en dispositions impératives?
- Comment rendre plus effectives les dispositions relatives au traitement spécial et différencié?
- Comment le traitement spécial et différencié peut-il être incorporé dans les nouvelles négociations?
- Les préférences accordées par les pays développés devraient être généralisées et non discriminatoires, c'est-à-dire qu'elles devraient être accordées à tous les pays en développement, et non à certain d'entre eux

Questions de mise en œuvre en suspens

- Doivent être traitées conformément au paragraphe 12 de la Déclaration de Doha

Dispositions finales

- Le Directeur général de l'OMC doit faire en sorte que l'assistance technique de l'OMC vise en priorité à aider les pays en développement à mettre en œuvre les obligations existantes dans le cadre de l'OMC, et à accroître leur capacité de participer d'une manière plus effective aux futures négociations
- Le Secrétariat de l'OMC doit coopérer plus étroitement avec les autres organisations internationales de façon à ce que l'assistance technique soit plus efficace et effective

La Décision sur la mise en œuvre est liée à la **Déclaration de Doha**, dans laquelle les ministres sont convenus d'un programme de travail futur pour régler les questions de mise en œuvre en suspens. Ils ont déclaré que les «négociations sur les questions de mise en œuvre en suspens fer[ai]ent] partie intégrante du Programme de travail» dans les années à venir.

Dans la Déclaration, les ministres ont défini une double approche. Les questions pour lesquelles un mandat de négociation a été défini dans la Déclaration seraient traitées conformément à ce mandat.

Les autres questions de mise en œuvre seraient traitées «de manière prioritaire» par les conseils et comités pertinents de l'OMC. Ces organes devaient faire rapport au Comité des négociations commerciales avant la fin de 2002 en vue d'une «action appropriée».

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > Programme de Doha pour le développement > la décision sur la mise en œuvre expliquée

Agriculture (paragraphe 13 et 14)

Les négociations sur l'agriculture ont commencé au début de 2000, au titre de l'article 20 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture. En novembre 2001, au moment de la Conférence ministérielle de Doha, 121 gouvernements avaient présenté un grand nombre de propositions de négociation.

Ces négociations se poursuivent, mais à présent, dans le cadre du mandat énoncé dans la Déclaration de Doha, qui fixe une série de dates butoirs. La Déclaration fait fond sur les travaux déjà entrepris, confirme et précise les objectifs et établit un calendrier. L'agriculture fait désormais partie de l'engagement unique auquel la quasi-totalité des négociations qui s'y rapportaient devaient aboutir au plus tard le 1^{er} janvier 2005, l'objectif officiel étant désormais la fin de 2006.

La Déclaration reconferme l'objectif à long terme déjà énoncé dans l'Accord actuel de l'OMC: établir un système de commerce équitable et axé sur le marché au moyen d'un programme de réforme fondamentale, comprenant des règles renforcées et des engagements spécifiques concernant le soutien et la protection de l'agriculture par les pouvoirs publics. Le but est de remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir.

Sans préjuger du résultat, les gouvernements Membres s'engagent à mener des négociations globales dont les objectifs sont les suivants:

- Accès aux marchés: améliorations substantielles
- Subventions à l'exportation: réduction de toutes les formes de subventions de ce type, en vue de leur élimination progressive (dans le "cadre" du 1^{er} août 2004, les Membres sont convenus d'éliminer les subventions à l'exportation pour une date à négocier)
- Soutien interne: réduction substantielle des mesures de soutien ayant des effets de distorsion sur les échanges (dans le "cadre" du 1^{er} août 2004, les pays développés se sont engagés à réduire de 20 pour cent les subventions internes ayant des effets de distorsion des échanges à compter du premier jour de la mise en œuvre d'un accord au titre du Programme de Doha).

La Déclaration prévoit que le traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement fera partie intégrante de l'ensemble des négociations et sera incorporé dans les nouveaux engagements ainsi que dans les règles et disciplines nouvelles ou révisées pertinentes, de manière à être effectif dans la pratique, et à permettre aux pays en développement de répondre à leurs besoins, notamment en matière de sécurité alimentaire et de développement rural.

Dates clés:

agriculture

Commencement:

début 2000

"Cadre" convenu:

1^{er} août 2004

Formules et autres «modalités» pour les engagements des pays: initialement le 31 mars 2003, **maintenant, au plus tard à la sixième Conférence ministérielle, en 2005** (à Hong Kong, Chine)

Projets d'engagements globaux des pays et bilan: initialement au plus tard pour la cinquième Conférence ministérielle, en 2003 (au Mexique)

Date limite:

initialement le 1^{er} janvier 2005, maintenant, officieusement, **fin 2006**, dans le cadre d'un engagement unique

Les Ministres ont pris note des considérations autres que d'ordre commercial (telles que la protection de l'environnement, la sécurité alimentaire, le développement rural, etc.) évoquées dans les propositions de négociation présentées par les Membres. Ils ont confirmé qu'elles seront prises en compte dans les négociations, comme cela est prévu dans l'Accord sur l'agriculture.

Une première étape en vue d'un accord final a été franchie le 1^{er} août 2004, lorsque les Membres sont convenus d'un "cadre" (Annexe A de la décision du Conseil général).

Les négociations se déroulent dans le cadre de **«sessions extraordinaires» du Comité de l'agriculture.**

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchandises > agriculture > négociations sur l'agriculture

Services (paragraphe 15)

Les négociations sur les services duraient déjà depuis près de deux ans lorsqu'elles ont été incorporées dans le nouveau programme de Doha.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) demande aux gouvernements Membres d'engager des séries de négociations successives sur des questions spécifiques en vue de libéraliser progressivement le commerce des services. Le premier cycle devait commencer au plus tard au bout de cinq ans à compter de 1995.

En conséquence, les négociations sur les services ont officiellement commencé au début de 2000 dans le cadre du Conseil du commerce des services. En mars 2001, le Conseil a réalisé un élément clé du mandat de négociation en établissant les lignes directrices et les procédures pour les négociations.

La Déclaration de Doha entérine les travaux déjà accomplis, confirme les lignes directrices et les procédures pour les négociations et établit certains éléments essentiels du calendrier, y compris, surtout, la date limite pour la conclusion des négociations dans le cadre d'un engagement unique.

Les négociations se déroulent dans le cadre de **«sessions extraordinaires» du Conseil du commerce des services** et des **réunions ordinaires** de ses comités ou groupes de travail subsidiaires.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > services > négociations sur les services

Dates clés: services

Commencement: **début 2000**

Lignes directrices et procédures pour les négociations: **mars 2001**

Demandes initiales concernant l'accès aux marchés: au plus tard le **30 juin 2002**

Offres initiales concernant l'accès aux marchés: au plus tard le **31 mars 2003**

Bilan: **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Date limite: **1er janvier 2005**, dans le cadre d'un engagement unique

Accès aux marchés pour les produits non agricoles (paragraphe 16)

Les Ministres sont convenus d'engager des négociations visant à réduire les droits de douane sur tous les produits non agricoles. L'objectif est «[de] réduire ou, selon qu'il sera approprié, [d']éliminer les droits de douane, y compris [de] réduire ou éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits, ainsi que les obstacles non tarifaires, en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement». Ces négociations tiendront pleinement compte des besoins et intérêts spéciaux des pays en développement et des pays les moins avancés en reconnaissent qu'une réciprocité totale n'est pas nécessaire entre ces pays et les autres participants pour ce qui est des engagements de réduction.

Dates clés: accès aux marchés

Commencement:
janvier 2002

Bilan: **cinquième
Conférence
ministérielle, en
2003** (au Mexique)

Date limite:
initialement le
1^{er} janvier 2005,
maintenant,
officieusement, **fin
2006**, dans le cadre
d'un engagement
unique

Les participants doivent d'abord parvenir à un accord sur la manière (les «modalités») de procéder à la réduction des droits (dans le cadre du Tokyo Round, les participants ont employé une formule mathématique convenue pour opérer une réduction générale des droits de douane; dans le cadre du Cycle d'Uruguay, ils ont négocié des réductions produit par produit). Les procédures convenues comprendraient des études et des mesures de renforcement des capacités destinées à aider les pays les moins avancés à participer effectivement aux négociations. De retour à Genève, les négociateurs ont décidé que les «modalités» devraient être convenues d'ici au 31 mai 2003. Étant donné que cette date n'a pas été respectée, les Membres se sont fixé le 1^{er} août 2004 un nouvel objectif: la Conférence ministérielle de Hong Kong en décembre 2005.

Après huit cycles de négociations dans le cadre du GATT, les droits de douane moyens sont actuellement à leurs niveaux les plus bas, mais certains tarifs continuent de restreindre le commerce, notamment les exportations des pays en développement — par exemple, les «crêtes tarifaires», qui sont des droits relativement élevés, habituellement appliqués à des produits «sensibles», dans un contexte de droits de douane généralement peu élevés. En ce qui concerne les pays industrialisés, des droits de 15 pour cent et plus sont généralement considérés comme des «crêtes tarifaires».

Un autre exemple est la «progressivité des droits», par laquelle des droits d'importation sur les produits semi-transformés sont plus élevés que sur les matières premières, et sont encore plus élevés sur les produits finis. Cette pratique protège les industries de transformation nationales et décourage le développement d'une activité de transformation dans les pays d'où proviennent les matières premières.

Les négociations se déroulent dans le cadre du **Groupe de négociation sur l'accès aux marchés**.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > accès aux marchés > négociations

Accès des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (paragraphe 17 à 19)

ADPIC et santé publique. Dans la Déclaration, les Ministres insistent sur le fait qu'il importe de mettre en œuvre et d'interpréter l'Accord sur les ADPIC d'une manière favorable à la santé publique — en promouvant à la fois l'accès aux médicaments existants et l'élaboration de nouveaux médicaments. Ils se réfèrent à leur déclaration distincte sur ce point.

Cette déclaration distincte sur les ADPIC et la santé publique est destinée à répondre aux préoccupations concernant les conséquences possibles de l'Accord sur les ADPIC pour l'accès aux médicaments.

Elle souligne que l'Accord sur les ADPIC n'empêche pas et ne devrait pas empêcher les gouvernements Membres d'agir pour protéger la santé publique. Elle réaffirme le droit des gouvernements de tirer parti des flexibilités ménagées par l'Accord pour lever les éventuelles réticences qu'ils pourraient avoir.

La déclaration distincte précise certaines des formes de flexibilité ménagées, en particulier l'octroi de licences obligatoires et les importations parallèles. (On trouvera une explication de ces questions sur les pages du site de l'OMC concernant les ADPIC.)

Aux fins du programme de Doha, la déclaration définit deux tâches spécifiques. Le **Conseil des ADPIC** doit trouver une solution aux problèmes auxquels les pays peuvent être confrontés lorsqu'ils recourent aux licences obligatoires s'ils ont des capacités de fabrication pharmaceutique trop faibles ou s'ils n'en ont pas, et doit faire rapport sur cette question au Conseil général pour la fin de 2002 au plus tard (cela a été fait en août 2003, voir la section sur la propriété intellectuelle du chapitre "Les Accords"). La déclaration proroge également jusqu'au 1er janvier 2016 la date limite pour l'application par les pays les moins avancés des dispositions relatives aux brevets pharmaceutiques.

Indications géographiques — système d'enregistrement. Les indications géographiques sont des noms de lieux (et, dans certains pays, des termes associés à un lieu) qui sont utilisés pour identifier des produits présentant certaines caractéristiques car ils proviennent de lieux particuliers. Le Conseil des ADPIC de l'OMC a déjà entrepris des travaux sur un système d'enregistrement multilatéral des indications géographiques pour les vins et les spiritueux. La Déclaration de Doha établit une date limite pour l'achèvement des négociations: la cinquième Conférence ministérielle en 2003.

Les négociations se déroulent dans le cadre de **«sessions extraordinaires» du Conseil des ADPIC.**

Indications géographiques — extension du «niveau de protection plus élevé» à d'autres produits. L'Accord sur les ADPIC prévoit un niveau de protection plus élevé des indications géographiques pour les vins et les spiritueux. Cela signifie qu'elles devraient être protégées même s'il n'existe aucun risque d'induire les consommateurs en erreur ou de donner lieu à une concurrence déloyale. Un certain nombre de pays veulent

Dates clés: propriété intellectuelle

Rapport au Conseil général — solution concernant les licences obligatoires et le manque de capacités de production pharmaceutique: initialement fin 2002; décision adoptée le **30 avril 2003**

Rapport au Comité des négociations commerciales — action relative aux questions de mise en œuvre en suspens au titre du paragraphe 12: **fin de 2002 (non respectée)**

Date limite — négociations sur le système d'enregistrement des indications géographiques (vins et spiritueux): **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique) **(non respectée)**

Date limite — négociations spécifiquement prescrites dans la Déclaration de Doha: initialement le 1^{er} janvier 2005, maintenant, officieusement, **fin 2006**

Application des dispositions concernant les brevets pharmaceutiques par les pays les moins avancés: **2016**

négoier l'extension de ce niveau de protection plus élevé à d'autres produits. D'autres s'opposent à cette initiative; le débat au Conseil des ADPIC a porté, entre autres, sur la question de savoir si les dispositions pertinentes de l'Accord sur les ADPIC donnent un mandat pour étendre la protection à des produits autres que les vins et les spiritueux.

La Déclaration de Doha charge le **Conseil des ADPIC** d'examiner cette question au titre du paragraphe 12 (qui traite des questions de mise en œuvre). Ce paragraphe prévoit deux possibilités: «a) dans les cas où nous donnons un mandat de négociation spécifique dans la présente déclaration, les questions de mise en œuvre pertinentes seront traitées dans le cadre de ce mandat; b) les autres questions de mise en œuvre en suspens seront traitées de manière prioritaire par les organes pertinents de l'OMC, qui feront rapport au Comité des négociations commerciales [CNC], établi conformément au paragraphe 46 ci-dessous, d'ici à la fin de 2002 en vue d'une action appropriée».

Dans des documents distribués à la Conférence ministérielle, les gouvernements Membres ont donné différentes interprétations de ce mandat.

L'Argentine a déclaré que, selon elle, «il n'y a pas d'accord en vue de négocier les «autres questions de mise en œuvre en suspens» visées au point b) et [...], d'ici à la fin de 2002, un consensus sera nécessaire pour lancer d'éventuelles négociations sur ces questions».

La Bulgarie, la Hongrie, l'Inde, le Kenya, le Liechtenstein, Maurice, le Nigéria, le Pakistan, la République slovaque, la République tchèque, la Slovaquie, Sri Lanka, la Suisse, la Thaïlande, la Turquie et l'UE ont fait valoir qu'il existait un mandat clair pour négocier immédiatement.

Réexamen des dispositions de l'Accord sur les ADPIC. Deux examens ont eu lieu dans le cadre du Conseil des ADPIC, comme le prévoit l'Accord: un réexamen de l'article 27:3 b) qui traite de la brevetabilité ou de la non-brevetabilité des inventions concernant les végétaux et les animaux, et de la protection des variétés végétales, et un examen de l'ensemble de l'Accord (prévu à l'article 71:1).

Aux termes de la Déclaration de Doha, les travaux du **Conseil des ADPIC** portant sur ces examens ou sur toute autre question de mise en œuvre devraient aussi considérer les points suivants: la relation entre l'Accord sur les ADPIC et la Convention de l'ONU sur la diversité biologique; la protection des savoirs traditionnels et du folklore; et les autres faits nouveaux pertinents relevés par les gouvernements Membres dans le cadre de l'examen de l'Accord sur les ADPIC. La Déclaration ajoute que dans ces travaux, le Conseil des ADPIC sera guidé par les objectifs (article 7) et les principes (article 8) de l'Accord sur les ADPIC, et tiendra pleinement compte de la question du développement.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > propriété intellectuelle

Les quatre questions de Singapour: pas de négociations jusqu'à ...

En ce qui concerne le commerce et l'**investissement**, le commerce et la **politique de la concurrence**, la **transparence des marchés publics** et la **facilitation des échanges**, la Déclaration de Doha de 2001 ne lance aucune négociation dans l'immédiat. Elle dispose que «des négociations auront lieu après la cinquième session de la Conférence ministérielle sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations (c'est-à-dire sur la façon dont les négociations doivent se dérouler)».

Mais les Membres ne sont pas parvenus à un consensus concernant le lancement de négociations sur les quatre questions. En fin de compte, le 1^{er} août 2004, il a été convenu que seule la **facilitation des échanges** ferait l'objet de négociations. Les trois autres questions ont été supprimées du Programme de Doha.

Liens entre commerce et investissement (paragraphe 20 à 22)

Il s'agit d'une «question de Singapour», c'est-à-dire d'une question étudiée par un groupe de travail établi par la Conférence ministérielle de Singapour de 1996.

Jusqu'à la Conférence ministérielle de 2003, les travaux du **groupe de travail** doivent être centrés, conformément à la Déclaration, sur la clarification des points suivants: portée et définition des questions; transparence; non-discrimination; façons de préparer des engagements négociés; dispositions relatives au développement; exceptions et sauvegardes concernant la balance des paiements; consultations et règlement des différends. Les engagements négociés suivraient le modèle des engagements souscrits dans le domaine des services, c'est-à-dire que les domaines dans lesquels ils sont pris seraient spécifiés — «listes positives» — au lieu de prendre des engagements généraux et d'énumérer les exceptions.

La Déclaration énonce en outre un certain nombre de principes comme la nécessité de tenir compte de manière équilibrée des intérêts des pays d'origine des investissements étrangers et de ceux des pays d'accueil, le droit des pays de réglementer l'investissement, le développement, l'intérêt général et les circonstances spécifiques de chaque pays. Elle met aussi l'accent sur le soutien et l'assistance technique aux pays en développement et aux pays les moins avancés et sur la coordination avec d'autres organisations internationales, comme la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

Depuis la décision du 1^{er} août 2004, cette question ne figure plus dans le Programme de Doha.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > investissement

Interaction du commerce et de la politique de la concurrence (paragraphe 23 à 25)

Il s'agit d'une autre «question de Singapour», pour laquelle un groupe de travail a été établi en 1996.

Jusqu'à la Conférence ministérielle de 2003, les travaux du **groupe de travail** doivent être centrés, conformément à la Déclaration, sur la clarification des points suivants:

- principes fondamentaux, y compris transparence, non-discrimination et équité au plan de la procédure, et dispositions relatives aux ententes injustifiables (ententes créées officiellement)
- modalités d'une coopération volontaire en matière de politique de la concurrence entre les gouvernements Membres de l'OMC

Dates clés: commerce et investissement

Poursuite des travaux du groupe de travail selon un calendrier défini: jusqu'à la **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Négociations: après la cinquième Conférence ministérielle de 2003 (au Mexique) sur la base d'un «consensus explicite» sur les modalités

Date limite:
1er janvier 2005, dans le cadre d'un engagement unique. Mais absence de consensus; **question supprimée du Programme de Doha en vertu de la décision du 1^{er} août 2004**

Dates clés: commerce et politique de la concurrence

Poursuite des travaux du groupe de travail selon un calendrier défini: jusqu'à la **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Négociations: après la cinquième Conférence ministérielle de 2003 (au Mexique) sur la base d'un «consensus explicite», sur les modalités

Date limite: 1er janvier 2005, dans le cadre d'un engagement unique. Mais absence de consensus; **question supprimée du Programme de Doha en vertu de la décision du 1^{er} août 2004**

- soutien en faveur du renforcement progressif des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement au moyen du renforcement des capacités

La Déclaration indique que ces travaux devront tenir pleinement compte des besoins en matière de développement. Elle prévoit une coopération technique et le renforcement des capacités dans des domaines comme l'analyse et l'élaboration des politiques de façon que les pays en développement puissent mieux évaluer les implications d'une coopération multilatérale plus étroite pour divers objectifs de développement. Une coopération avec d'autres organisations comme la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) est également prévue.

Depuis la décision du 1^{er} août 2004, cette question ne figure plus dans le Programme de Doha.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > politique de la concurrence

Transparence des marchés publics (paragraphe 26)

Il s'agit d'une troisième «question de Singapour», traitée par un **groupe de travail** établi par la Conférence ministérielle de Singapour en 1996.

La Déclaration de Doha indique que «les négociations seront limitées aux aspects relatifs à la transparence et ne restreindront donc pas la possibilité pour les pays d'accorder des préférences aux fournitures et fournisseurs nationaux» — il s'agit d'une disposition distincte de l'accord plurilatéral sur les marchés publics.

La Déclaration met aussi l'accent sur les préoccupations en matière de développement, l'assistance technique et le renforcement des capacités.

Depuis la décision du 1^{er} août 2004, cette question ne figure plus dans le Programme de Doha.

Dates clés: marchés publics (transparence)

Poursuite des travaux du groupe de travail selon un calendrier défini: jusqu'à la **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Négociations: après la **cinquième Conférence ministérielle de 2003** (au Mexique) sur la base d'un «consensus explicite», sur les modalités

Date limite: 1^{er} janvier 2005, dans le cadre d'un engagement unique. Mais absence de consensus; **question supprimée du Programme de Doha en vertu de la décision du 1^{er} août 2004**

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > marchés publics

Facilitation des échanges (paragraphe 27)

Il s'agit d'une quatrième «question de Singapour» soulevée à la Conférence ministérielle de 1996.

La Déclaration reconnaît les arguments en faveur «de l'accélération accrue du mouvement, de la mainlevée et du dédouanement des marchandises, y compris les marchandises en transit, et la nécessité d'une assistance technique et d'un renforcement des capacités accrus dans ce domaine».

Jusqu'à la **cinquième Conférence ministérielle, en 2003, le Conseil du**

Dates clés: facilitation des échanges

Poursuite des travaux du Conseil du commerce des marchandises selon un calendrier défini: jusqu'à la **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Négociations: après la **cinquième Conférence ministérielle de 2003** (au Mexique) sur la base d'un «consensus explicite», sur les modalités convenues dans la décision du 1^{er} août 2004

Date limite: initialement le 1^{er} janvier 2005, maintenant, **officieusement, fin 2006**, dans le cadre d'un engagement unique

commerce des marchandises, qui travaille sur cette question depuis 1997, «examinera et, selon qu'il sera approprié, clarifiera et améliorera les aspects pertinents des articles 5 («liberté de transit»), 8 («redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation») et 10 («publication et application des règlements relatifs au commerce») de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT de 1994) et identifiera les besoins et les priorités des Membres, en particulier des pays en développement et des pays les moins avancés, en matière de facilitation des échanges».

Ces questions ont été mentionnées dans la décision du 1^{er} août 2004 qui a permis de sortir de l'impasse résultant de la Conférence de Cancún. Les Membres sont convenus d'engager des négociations sur la facilitation des échanges, mais pas sur les trois autres questions de Singapour.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > facilitation des échanges

Règles de l'OMC: antidumping et subventions (paragraphe 28)

Les Ministres sont convenus de négociations sur l'Accord antidumping (article 6 du GATT) et l'Accord sur les subventions. Le but est de clarifier et d'améliorer les disciplines tout en préservant les concepts et principes fondamentaux de ces accords, et en tenant compte des besoins des participants en développement et les moins avancés.

Dans les phases de négociation qui se chevauchaient, les participants ont d'abord indiqué les dispositions de ces deux accords dont ils pensaient qu'elles devaient être clarifiées et améliorées durant la phase suivante des négociations.

Les Ministres ont mentionné spécifiquement les subventions aux pêcheries comme étant un secteur important pour les pays en développement et pour lequel les participants devraient viser à clarifier et à améliorer les disciplines de l'OMC.

Les négociations se déroulent dans le cadre du **Groupe de négociation sur les règles**.

VOIR LE SITE WEB:

**www.wto.org > domaines > antidumping
www.wto.org > domaines > marchandises > subventions
et droits compensateurs**

Dates clés: antidumping, subventions

Commencement: **janvier 2002**

Bilan: **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Date limite: initialement le 1^{er} janvier 2005, maintenant, **officieusement, fin 2006**, dans le cadre d'un engagement unique

Règles de l'OMC: accords commerciaux régionaux (paragraphe 29)

En vertu des règles de l'OMC, les accords commerciaux régionaux doivent satisfaire à certaines conditions. Mais l'interprétation du libellé de ces règles a fait l'objet d'une controverse, et a été au cœur des travaux du Comité des accords commerciaux régionaux. De ce fait, depuis 1995, le Comité n'a pas réussi à mener à bien l'évaluation de la conformité des divers accords commerciaux avec les dispositions de l'OMC.

Dates clés: accords commerciaux régionaux

Commencement: **janvier 2002**

Bilan: **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

Date limite: **1er janvier 2005**, dans le cadre d'un engagement unique.

Il s'agit à présent d'une tâche délicate et importante, d'autant que presque tous les gouvernements Membres sont parties à des accords régionaux, en négocient ou envisagent de le faire. Dans la Déclaration de Doha, les Membres sont convenus de négocier une solution, en tenant dûment compte du rôle que ces accords peuvent jouer dans le développement.

La déclaration prescrit des négociations visant à «clarifier et à améliorer les disciplines et procédures prévues par les dispositions existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux. Les négociations tiendront compte des aspects des accords commerciaux régionaux relatifs au développement».

Ces négociations s'inscrivaient dans le calendrier général établi pour presque toutes les négociations au titre de la Déclaration de Doha. La date limite initiale du 1^{er} janvier 2005 n'a pas été respectée et l'objectif officiel actuel est d'achever les négociations avant la fin de 2006. La cinquième Conférence ministérielle, en 2003, au Mexique, visait à faire le bilan des progrès accomplis, à indiquer, au besoin, des orientations politiques et à prendre les décisions nécessaires.

Les négociations se déroulent dans le cadre du **Groupe de négociation sur les règles**.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > marchandises > accords commerciaux régionaux

Mémoire d'accord sur le règlement des différends (paragraphe 30)

La Conférence ministérielle de Marrakech, tenue en 1994, a prescrit aux gouvernements Membres de l'OMC de procéder à un réexamen du Mémoire d'accord sur le règlement des différends (accord de l'OMC relatif au règlement des différends) dans les quatre années suivant l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC (à savoir au plus tard le 1er janvier 1999).

Dates clés: Mémoire d'accord sur le règlement des différends

Commencement: **janvier 2002**

Date limite: initialement mai 2003, à l'heure actuelle pas de date limite, en dehors de l'engagement unique

L'Organe de règlement des différends (ORD) a commencé ce réexamen à la fin de 1997, et a tenu une série de discussions informelles sur la base de propositions et de questions formulées par les Membres. Nombre d'entre eux, sinon tous, pensaient véritablement qu'il fallait apporter des améliorations au Mémoire d'accord. Cependant, l'ORD n'a pas pu arriver à un consensus sur les résultats du réexamen.

La Déclaration de Doha prescrit des négociations et dispose (au paragraphe 47) que celles-ci ne feront pas partie de l'engagement unique, c'est-à-dire qu'elles ne seront pas liées au succès ou à l'échec des autres négociations prescrites par la déclaration. Les négociations, qui devaient initialement se conclure en mai 2003, se poursuivent sans qu'une date limite ait été fixée.

Les négociations se déroulent dans le cadre des **«sessions extraordinaires» de l'Organe de règlement des différends**.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > règlement des différends

Commerce et environnement (paragraphe 31 à 33)

Nouvelles négociations

Accords environnementaux multilatéraux (AEM). Les Ministres sont convenus d'engager des négociations sur la relation entre les règles de l'OMC existantes et les obligations commerciales spécifiques énoncées dans les accords environnementaux multilatéraux. Les négociations doivent porter sur l'application des règles de l'OMC aux Membres qui sont parties à des accords environnementaux, en particulier pour la relation entre ces règles et les mesures commerciales prises au titre d'accords environnementaux.

Jusqu'à présent, aucune mesure affectant le commerce prise en vertu d'un accord environnemental n'a été contestée dans le cadre du système du GATT/de l'OMC.

Dates clés: environnement

Rapport du Comité aux Ministres: **cinquième et sixième Conférences ministérielles, en 2003 et 2005** (au Mexique et à Hong Kong, Chine)

Bilan des négociations: **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (Mexique)

Date limite: initialement le 1^{er} janvier 2005, maintenant, **officieusement, fin 2006**, dans le cadre d'un engagement unique

Échanges de renseignements. Les Ministres sont convenus de négocier des procédures pour l'échange régulier de renseignements entre les secrétariats des accords environnementaux multilatéraux et l'OMC. Le Comité du commerce et de l'environnement organise une ou deux fois par an une réunion d'information avec les secrétariats de différents AEM pour examiner les dispositions de ces accords qui touchent au commerce ainsi que leurs mécanismes de règlement des différends. Les nouvelles procédures d'échange de renseignements pourraient élargir la portée de la coopération.

Statut d'observateur. Actuellement, la situation concernant l'octroi du statut d'observateur auprès de l'OMC à d'autres organisations gouvernementales internationales est bloquée pour des raisons politiques. Les négociations visent à élaborer des critères concernant le statut d'observateur.

Obstacles au commerce des biens et services environnementaux. Les Ministres sont également convenus de négociations sur la réduction ou l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce des biens et services environnementaux, comme les convertisseurs catalytiques, les filtres à air ou les services de consultants relatifs à la gestion des eaux usées.

Subventions aux pêcheries. Les Ministres sont convenus de clarifier et d'améliorer les règles de l'OMC applicables aux subventions aux pêcheries. Cette question est examinée depuis plusieurs années par le Comité du commerce et de l'environnement. Des études montrent que ces subventions peuvent nuire à l'environnement si elles entraînent l'exploitation de ressources limitées par un trop grand nombre de pêcheurs.

Les négociations sur ces questions, y compris sur la définition des biens et services environnementaux pertinents, se déroulent dans le cadre des **«sessions extraordinaires» du Comité du commerce et de l'environnement**. Les négociations sur l'accès aux marchés pour les biens et services environnementaux se déroulent dans le cadre **du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés** et des **«sessions extraordinaires» du Conseil du commerce des services**.

Travaux du Comité

Les Ministres ont donné pour instruction au **Comité du commerce et de l'environnement** d'accorder une attention particulière aux domaines ci-après dans le cadre de ses travaux en cours:

- Effet des mesures environnementales sur l'accès aux marchés, spécialement en ce qui concerne les pays en développement.
- Gains sur les trois tableaux: quand l'élimination ou la réduction des restrictions et distorsions des échanges profite à la fois au commerce, à l'environnement et au développement.
- Propriété intellectuelle. Le paragraphe 19 de la Déclaration ministérielle charge le Conseil des ADPIC de continuer à clarifier la relation entre l'Accord sur les ADPIC et la Convention sur la diversité biologique. Les Ministres demandent aussi au Comité du commerce et de l'environnement de continuer à examiner les dispositions pertinentes de l'Accord sur les ADPIC.
- Prescriptions en matière d'écoétiquetage. Le Comité du commerce et de l'environnement est chargé d'examiner l'incidence de l'écoétiquetage sur le commerce et la question de savoir si les règles actuelles de l'OMC font obstacle aux politiques d'écoétiquetage. Des discussions parallèles doivent se tenir au Comité des obstacles techniques au commerce (OTC).
- Pour toutes ces questions: en examinant ces questions (accès aux marchés, situations où des gains sont réalisés sur les trois tableaux, propriété intellectuelle et écoétiquetage), le Comité du commerce et de l'environnement devrait déterminer quelles règles de l'OMC devraient être clarifiées.
- Généralités: les Ministres reconnaissent l'importance des programmes d'assistance technique et de renforcement des capacités pour les pays en développement dans le domaine du commerce et de l'environnement. Ils encouragent les Membres à partager leurs connaissances spécialisées et leurs expériences en matière d'examen environnemental au niveau national.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > environnement

Commerce électronique (paragraphe 34)

La Déclaration de Doha entérine les travaux déjà effectués sur le commerce électronique et donne pour instruction au **Conseil général** d'étudier les arrangements institutionnels les plus appropriés pour l'exécution du programme de travail et de faire rapport à la cinquième Conférence ministérielle sur les progrès supplémentaires accomplis.

Dates clés: commerce électronique

Rapport sur les progrès supplémentaires accomplis: **cinquième Conférence ministérielle, en 2003** (au Mexique)

La déclaration sur le commerce électronique adoptée par la deuxième Conférence ministérielle à Genève, en 1998, indiquait que les Membres de l'OMC maintiendraient leur pratique, consistant à ne pas imposer de droits de douane sur les transmissions électroniques. Dans la Déclaration de Doha, il est dit que les Membres maintiendront cette pratique jusqu'à la cinquième Conférence ministérielle.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > commerce électronique

Petites économies (paragraphe 35)

La participation des petites économies au commerce mondial se heurte à des obstacles particuliers, par exemple, l'absence d'économies d'échelle ou le manque de ressources naturelles.

La Déclaration de Doha charge le **Conseil général** d'examiner ces problèmes et de faire des recommandations à la prochaine Conférence ministérielle sur les mesures liées au commerce qui pourraient améliorer l'intégration des petites économies.

Dates clés: petites économies

Recommandations: **cinquième et sixième Conférences ministérielles, en 2003 et 2005** (au Mexique et à Hong Kong, Chine)

Commerce, dette et finances (paragraphe 36)

Nombre de pays en développement sont confrontés à un grave problème d'endettement extérieur et ont connu des crises financières. Les Ministres ont décidé à Doha d'établir un **Groupe de travail de la relation entre commerce, dette et finances** pour examiner comment des mesures liées au commerce pourraient contribuer à une solution durable de ce problème. Ce groupe de travail fera rapport au Conseil général qui, à son tour, fera rapport à la prochaine Conférence ministérielle.

Dates clés: dettes et finances

Rapport du Conseil général: **cinquième et sixième Conférences ministérielles, en 2003 et 2005** (au Mexique et à Hong Kong, Chine)

Commerce et transfert de technologie (paragraphe 37)

Plusieurs dispositions des Accords de l'OMC mentionnent la nécessité d'un transfert de technologie entre les pays développés et les pays en développement.

Il faudrait cependant savoir exactement comment ce transfert dans la pratique et si des mesures spécifiques pourraient être prises dans le cadre de l'OMC pour encourager ces flux de technologie.

Dates clés: transfert de technologie

Rapport du Conseil général: **cinquième et sixième Conférences ministérielles, en 2003 et 2005** (au Mexique et à Hong Kong, Chine)

À Doha, les Ministres ont décidé d'établir un **groupe de travail** chargé d'examiner la question. Ce groupe de travail fera rapport au Conseil général, qui fera lui-même rapport à la prochaine Conférence ministérielle.

Coopération technique et renforcement des capacités (paragraphe 38 à 41)

Dans divers paragraphes de la Déclaration de Doha, les gouvernements Membres de l'OMC ont pris de nouveaux engagements en matière de coopération technique et de renforcement des capacités.

Par exemple, dans la section sur les liens entre commerce et investissement, ils ont demandé (au paragraphe 21) un soutien accru pour une assistance technique et un renforcement des capacités dans ce domaine.

Sous la rubrique «coopération technique et renforcement des capacités», le paragraphe 41 énumère tous les paragraphes de la Déclaration dans lesquels sont énoncés des engagements en matière de coopération technique: paragraphes 16 (accès aux marchés pour les produits non agricoles), 21 (commerce et investissement), 24 (commerce et politique de la concurrence), 26 (transparence des marchés publics), 27 (facilitation des échanges), 33 (environnement), 38 à 40 (coopération technique et renforcement des capacités), 42 et 43 (pays les moins avancés). (Le paragraphe 2 du préambule est également cité.)

Sous cette rubrique (paragraphes 38 à 41), les gouvernements Membres de l'OMC réaffirment tous les engagements en matière de coopération technique et de renforcement des capacités énoncés dans la Déclaration, en y ajoutant des engagements d'ordre général:

- Le Secrétariat, en coordination avec les autres organismes pertinents, doit encourager les pays en développement Membres de l'OMC à considérer le commerce comme un élément essentiel pour réduire la pauvreté et à inclure des mesures commerciales dans leurs stratégies de développement.
- Le programme défini dans la Déclaration de Doha donne la priorité aux petites économies vulnérables et aux économies en transition, ainsi qu'aux Membres et observateurs qui n'ont pas de représentation permanente à Genève.
- L'assistance technique doit être fournie par l'OMC et les autres organisations internationales compétentes dans un cadre de politique générale cohérent.

Dates clés: coopération technique

Augmentation de 80 pour cent du financement de l'assistance technique; établissement du Fonds global d'affection spéciale pour le programme de Doha pour le développement: **décembre 2001**

Rapport du Directeur général au Conseil général: **décembre 2002**

Rapport du Directeur général aux Ministres: **cinquième et sixième Conférences ministérielles, en 2003 et 2005** (au Mexique et à Hong Kong, Chine)

Le **Directeur général** a fait rapport au **Conseil général** en décembre 2002 puis à la **cinquième Conférence ministérielle** sur la mise en œuvre et l'adéquation de ces nouveaux engagements.

Suite à l'instruction donnée dans la déclaration d'élaborer un plan assurant le financement à long terme de l'assistance technique de l'OMC, le **Conseil général** a adopté, le 20 décembre 2001 (un mois après la Conférence de Doha), un nouveau budget qui a accru de 80 pour cent le financement de l'assistance technique et a établi un fonds global d'affectation spéciale pour le programme de Doha pour le développement. Le fonds est maintenant doté d'un budget annuel de 24 millions de francs suisses.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > développement > coopération technique et formation

Pays les moins avancés (paragraphes 42 et 43)

De nombreux pays développés ont considérablement abaissé ou effectivement supprimé les droits de douane applicables aux importations en provenance des pays les moins avancés (PMA).

Dates clés: pays les moins avancés

Rapport au Conseil général: **juillet 2002**

Dans la Déclaration de Doha, les **gouvernements Membres** de l'OMC s'engagent en faveur de l'objectif d'un accès aux marchés en franchise de droits et sans contingents pour les produits originaires des PMA. Ils s'engagent aussi à envisager des mesures additionnelles pour améliorer l'accès aux marchés pour les exportations de ces pays.

Les Membres conviennent en outre de faire en sorte que les pays les moins avancés puissent négocier plus rapidement et plus facilement leur accession à l'OMC.

Une partie de l'assistance technique est destinée spécialement aux pays les moins avancés. La Déclaration de Doha invite instamment les **donateurs Membres de l'OMC** à accroître sensiblement leurs contributions.

En outre, le **Sous-Comité des PMA** (organe subsidiaire du Comité du commerce et du développement de l'OMC) a élaboré un programme de travail en février 2002, comme le lui prescrivait la Déclaration de Doha, en tenant compte des éléments relatifs au commerce figurant dans la déclaration adoptée à la Conférence des Nations Unies sur les PMA.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > développement

Traitement spécial et différencié (paragraphe 44)

Les Accords de l'OMC contiennent des dispositions spéciales qui confèrent des droits particuliers aux pays en développement. Il s'agit, par exemple, des dispositions prévoyant des délais plus longs pour mettre en œuvre les accords et les engagements ou des mesures destinées à accroître les possibilités commerciales pour les pays en développement.

**Dates clés: traitement
spécial et différencié**

Recommandations au
Conseil général:
**juillet 2002, juillet
2005**

Dans la Déclaration de Doha, les gouvernements Membres conviennent que toutes les dispositions relatives au traitement spécial et différencié devraient être réexaminées en vue de les renforcer et de les rendre plus précises.

Plus concrètement, la Déclaration (conjointement avec la Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en œuvre) charge le **Comité du commerce et du développement** d'identifier les dispositions relatives au traitement spécial et différencié qui sont impératives, et d'examiner les conséquences de la conversion de celles qui ne sont pas contraignantes en dispositions impératives.

Conformément à la Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en œuvre, le Comité devait faire des recommandations au **Conseil général** avant juillet 2002. Mais comme les Membres avaient besoin de plus de temps, la date a été repoussée et fixée à la fin de juillet 2005.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > domaines > développement

Cancún 2003, Hong Kong 2005

Le Programme de Doha a fixé un certain nombre de tâches à achever avant ou durant la cinquième Conférence ministérielle de Cancún (Mexique) tenue du 10 au 14 septembre 2003. À la veille de la conférence, le 30 août, un accord a été conclu sur la question des ADPIC et de la santé publique. Cependant, un certain nombre d'échéances n'ont pas été respectées, y compris dans le cas des "modalités" pour les négociations sur l'agriculture et l'accès aux marchés des produits non agricoles, de la réforme du Mémoire d'accord sur le règlement des différends et des recommandations sur le traitement spécial et différencié. Par ailleurs, les Membres étaient également loin

d'être d'accord sur la question du registre multilatéral d'indications géographiques pour les vins et les spiritueux, qui devait être réglée à Cancún.

Bien que, à Cancún, les délégations se soient rapprochées du consensus sur un certain nombre de questions clés, les Membres sont restés profondément divisés sur plusieurs points, y compris les questions de "Singapour" — lancement de négociations sur l'investissement, la politique de la concurrence, la transparence des marchés publics et la facilitation des échanges — et l'agriculture.

La conférence s'est achevée sans qu'un consensus ait été atteint. Dix mois plus tard, on est sorti de l'impasse à Genève, lorsque le Conseil général a adopté, au petit matin du 1^{er} août 2004, "l'ensemble de résultats de juillet" qui a lancé les négociations sur la facilitation des échanges mais pas sur les trois autres questions de Singapour. Le retard signifiait que la date limite du 1^{er} janvier 2005 pour achever les négociations ne pourrait pas être respectée. Officieusement, les Membres se sont fixé pour objectif d'achever la phase suivante des négociations à la Conférence ministérielle de Hong Kong, qui se tiendra du 13 au 18 décembre 2005, y compris en ce qui concerne les "modalités" complètes pour l'agriculture et l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, et de conclure les négociations à la fin de l'année suivante.

**VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > l'omc > prise de décisions >
conférences ministérielles**

Pays en développement

Comment l'OMC traite les besoins spéciaux d'un groupe de plus en plus important.

1. Aperçu général

Sur les 150 membres environ de l'OMC, à peu près deux tiers sont des pays en développement. Ils jouent un rôle de plus en plus important et actif au sein de l'Organisation en raison de leur nombre, mais aussi parce qu'ils occupent une plus grande place dans l'économie mondiale et qu'ils considèrent de plus en plus le commerce comme un outil capital dans leurs efforts de développement. Les pays en développement constituent un groupe très diversifié de pays ayant souvent des vues et des préoccupations très différentes. L'OMC s'efforce de répondre aux besoins spéciaux des pays en développement de trois manières:

- les **accords de l'OMC** contiennent des **dispositions spéciales** en faveur des pays en développement
- le **Comité du commerce et du développement** est le principal organe qui se concentre sur les travaux de l'OMC dans ce domaine, conjointement avec quelques autres qui s'occupent de questions spécifiques, telles que le commerce et la dette, ou le transfert de technologie
- le **Secrétariat de l'OMC** fournit une **assistance technique** (principalement sous forme d'activités de formation diverses) aux pays en développement.

Dans les accords: des délais plus longs, de meilleures conditions

Les accords de l'OMC contiennent de nombreuses dispositions qui prévoient pour les pays en développement et les pays les moins avancés des droits spéciaux ou une indulgence supplémentaire - le «traitement spécial et différencié». Parmi ces dispositions, certaines autorisent les pays développés à accorder aux pays en développement un traitement plus favorable que celui qu'ils accordent aux autres membres de l'OMC.

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT, accord visant le commerce des marchandises), comporte une section spéciale (partie 4) sur le commerce et le développement, qui prévoit notamment l'application du principe de la non-réciprocité dans les négociations commerciales entre pays développés et pays en développement: lorsque les pays développés accordent des concessions commerciales aux pays en développement, ils ne devraient pas attendre de ces derniers qu'ils présentent des offres comparables en contrepartie.

Tant le GATT que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) prévoient un certain traitement préférentiel pour les pays en développement.

Les accords de l'OMC prévoient d'autres mesures en faveur des pays en développement:

- **délais supplémentaires** ménagés aux pays en développement pour leur permettre de s'acquitter de leurs engagements (dispositions figurant dans un grand nombre des accords de l'OMC)
- dispositions visant à accroître les **possibilités commerciales** des pays en développement par une amélioration de l'accès aux marchés (par exemple accords

sur les textiles, sur les services, sur les obstacles techniques au commerce)

- dispositions faisant obligation aux membres de l'OMC de **sauvegarder les intérêts** des pays en développement lorsqu'ils adoptent des mesures nationales ou internationales (par exemple accord antidumping, accord sur les sauvegardes, accord sur les obstacles techniques au commerce)
- dispositions prévoyant différents **moyens d'aider** les pays en développement (par exemple pour leur permettre de s'acquitter des engagements concernant les normes relatives à la santé des animaux et à la préservation des végétaux, ou les normes techniques, et pour renforcer leur secteur national des télécommunications).

Assistance juridique: un service fourni par le Secrétariat

Le Secrétariat de l'OMC compte parmi son personnel des conseillers juridiques spéciaux qui aident les pays en développement parties à un différend porté devant l'OMC, en leur donnant des avis juridiques. Ce service est offert par l'Institut de formation et de coopération technique de l'OMC. Les pays en développement y ont régulièrement recours.

En outre, en 2001, 32 gouvernements de pays membres de l'OMC ont créé un Centre consultatif sur la législation de l'OMC, composé des pays qui contribuent à son financement et de ceux qui bénéficient des avis juridiques. Tous les pays les moins avancés sont automatiquement admis à bénéficier d'avis. Les autres pays en développement et économies en transition doivent acquitter une cotisation pour bénéficier des avis.

Pays les moins avancés: une attention spéciale

Les pays les moins avancés bénéficient d'une attention supplémentaire à l'OMC. Tous les accords de l'OMC reconnaissent qu'ils doivent bénéficier de la plus grande flexibilité possible et que les membres mieux lotis doivent déployer des efforts supplémentaires pour réduire les obstacles à l'importation auxquels se heurtent les exportations des pays les moins avancés.

Depuis la signature des accords du Cycle d'Uruguay, en 1994, plusieurs décisions en faveur des pays les moins avancés ont été prises.

Lorsqu'ils se sont réunis à Singapour en 1996, les Ministres de l'OMC sont convenus d'un «Plan d'action en faveur des pays les moins avancés», qui prévoyait, notamment, une assistance technique afin de leur permettre de mieux participer au système multilatéral et un engagement, de la part des pays développés, d'améliorer l'accès à leur marché pour les produits en provenance des pays les moins avancés.

Un an plus tard, en octobre 1997, six organisations internationales – la Banque mondiale, le Centre du commerce international, la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, le Fonds monétaire international, l'OMC et le Programme des Nations Unies pour le développement - ont lancé le «Cadre intégré», programme conjoint d'assistance technique destiné exclusivement aux pays les moins avancés.

En 2002, l'OMC a adopté un programme de travail pour les pays les moins avancés. Il comporte plusieurs grands points: amélioration de l'accès aux marchés; assistance technique accrue; soutien aux organismes qui s'emploient à diversifier l'économie des pays les moins avancés; aide pour suivre les

travaux de l'OMC; et accélération du processus d'accession pour les pays les moins avancés qui ont engagé des négociations en vue de devenir membres de l'OMC.

Parallèlement, de plus en plus de gouvernements membres ont unilatéralement supprimé les droits et contingents d'importation applicables à toutes les exportations des pays les moins avancés.

Être présent c'est important, mais ce n'est pas toujours facile

Les activités officielles de l'OMC se déroulent principalement à Genève et c'est là aussi que s'établissent les contacts informels qui peuvent être tout aussi importants. Le maintien d'un bureau permanent de représentants à Genève peut cependant être onéreux. Seul un tiers de la trentaine des pays les moins avancés membres de l'OMC ont des bureaux permanents à Genève et les représentants doivent participer non seulement aux activités de l'OMC mais également à celles de toutes les institutions des Nations Unies à Genève.

À la suite des négociations menées en vue de l'établissement à Genève du siège de l'OMC, le gouvernement suisse est convenu de fournir des locaux subventionnés à usage de bureaux aux délégations des pays les moins avancés.

Un certain nombre de membres de l'OMC ont également fourni un soutien financier aux ministres des pays les moins avancés et aux hauts fonctionnaires qui les accompagnaient, afin de les aider à participer aux conférences ministérielles de l'OMC.

**VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org>domaines>développement**

2. Comités

Les activités concernant spécifiquement les pays en développement qui ont lieu à l'OMC même comportent deux grands volets: i) les travaux des comités de l'OMC (la présente rubrique); et ii) les activités de formation menées à l'intention des fonctionnaires des administrations nationales (et d'autres personnes) par le Secrétariat de l'OMC à la demande du comité (la rubrique suivante).

Comité du commerce et du développement

Le Comité du commerce et du développement est doté d'un vaste mandat. Parmi les nombreuses questions qui relèvent de sa compétence, il a défini quatre domaines prioritaires: examen de la mise en œuvre des dispositions en faveur des pays en développement, lignes directrices pour la coopération technique, participation accrue des pays en développement au système commercial et situation des pays les moins avancés.

Les pays membres doivent aussi notifier à l'OMC les programmes spéciaux prévoyant l'octroi de concessions commerciales aux produits des pays en développement, ainsi que les arrangements régionaux conclus entre pays en développement. Le Comité du commerce et du développement a examiné des notifications portant sur:

- les programmes relevant du Système généralisé de préférences (dans le cadre duquel des pays développés abaissent en priorité les obstacles au commerce des produits en provenance de pays en développement)
- les arrangements préférentiels conclus entre pays en développement comme le MERCOSUR (Marché commun du Sud regroupant des pays d'Amérique latine), le Marché commun pour l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe (COMESA) et la Zone de libre-échange entre les pays de l'ANASE (AFTA).

Sous-Comité des pays les moins avancés

Le Sous-Comité des pays les moins avancés relève du Comité du commerce et du développement, mais il a lui-même une certaine importance. Ses travaux portent sur deux questions qui sont liées l'une à l'autre:

- moyens d'intégrer les pays les moins avancés au système commercial multilatéral
- coopération technique.

Le Sous-Comité examine aussi périodiquement la mise en œuvre des dispositions spéciales en faveur des pays les moins avancés qui sont contenues dans les accords de l'OMC.

Comités établis dans le cadre du Programme de Doha

La Conférence ministérielle de Doha, qui s'est tenue en novembre 2001, a ajouté de nouvelles tâches et établi de nouveaux groupes de travail. Le Comité du commerce et du développement se réunit en «sessions extraordinaires» pour mener les travaux prévus par le Programme de Doha pour le développement. Les Ministres ont également établi un Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances et un Groupe de travail du commerce et du transfert de technologie (pour de plus amples informations, voir le chapitre sur le Programme de Doha).

3. Activités de coopération technique de l'OMC

La coopération technique est un domaine d'activité de l'OMC qui a pour seul objectif d'aider les pays en développement (et les pays dont le régime d'économie planifiée est en voie de transformation) à participer de façon fructueuse au système commercial multilatéral. Il s'agit de les aider à se doter des institutions nécessaires et à former des fonctionnaires. Les questions abordées concernent aussi bien les politiques commerciales que l'efficacité des techniques de négociation.

Formation, séminaires et ateliers

L'OMC organise régulièrement des sessions de formation sur la politique commerciale à Genève. En outre, elle organise chaque année environ 500 activités de coopération technique, y compris des séminaires et des ateliers qui ont lieu dans différents pays et des cours qui se déroulent à Genève.

Ces activités sont destinées aux pays en développement et aux pays en transition (anciens pays à régime socialiste ou communiste), une attention particulière étant portée aux pays africains. Des séminaires ont également été organisés en Asie, en Amérique latine, dans les Caraïbes, au Moyen-Orient et dans la zone du Pacifique.

Les activités de coopération technique et de formation sont financées par trois sources: le budget ordinaire de l'OMC, les contributions volontaires des membres de l'OMC et la participation aux frais de la part des pays qui contribuent à une activité, ou d'organisations internationales.

À l'heure actuelle, les crédits inscrits au budget ordinaire de l'OMC sont de 7 millions de francs suisses pour la coopération technique et la formation.

Les contributions supplémentaires des pays membres sont versées sur des fonds d'affectation spéciale gérés par le Secrétariat de l'OMC ou par le donateur. En 2004, les contributions aux fonds d'affectation spéciale se sont élevées au total à 24 millions de francs suisses.

Un programme de Centres de référence de l'OMC a été mis sur pied en 1997 dans le but de créer un réseau de centres d'information informatisés dans les pays les moins avancés et les pays en développement. Les Centres fournissent un accès aux informations et aux documents de l'OMC au moyen d'une bibliothèque de documents imprimés, d'une collection de CD-ROM et d'une liaison Internet avec les sites Web et les bases de données de l'OMC. Ces Centres sont généralement situés dans les ministères du commerce et au siège d'organisations chargées de la coordination au niveau régional. On compte aujourd'hui 140 Centres de référence.

4. Questions particulières

Le Cycle d'Uruguay (1986-1994) a marqué un tournant dans les relations Nord-Sud au GATT/à l'OMC. Auparavant, les pays développés et les pays en développement avaient tendance à former deux camps opposés, même s'il existait déjà des exceptions. Dans la période qui a précédé le Cycle d'Uruguay, la frontière entre les uns et les autres est devenue moins rigide et pendant les négociations, différentes alliances se sont nouées suivant les questions. Depuis, la tendance s'est poursuivie.

Dans certains domaines, comme les textiles et les vêtements et certaines des nouvelles questions abordées à l'OMC, la frontière est toujours nette, et les pays en développement ont formé entre eux des alliances, telles que le Groupe africain et le Groupe des pays les moins avancés.

Dans beaucoup d'autres domaines cependant, les pays en développement n'ont pas d'intérêts communs et peuvent avoir des positions opposées dans des négociations. C'est pourquoi différentes coalitions ont vu le jour entre différents groupes de pays en développement. Les divergences apparaissent dans des domaines très importants pour eux, comme l'agriculture.

Voici un aperçu de quelques-unes des questions examinées à l'OMC.

Participation au système: possibilités et préoccupations

Les accords de l'OMC, issus des négociations commerciales du Cycle d'Uruguay qui se sont déroulées de 1986 à 1994, donnent aux pays en développement de nombreuses possibilités d'améliorer leur situation. La poursuite de la libéralisation au cours des négociations menées dans le cadre du Programme de Doha vise à accroître ces possibilités.

Ces améliorations concernent notamment les possibilités d'exportation. Elles résultent des mesures suivantes:

- réformes fondamentales du commerce des produits agricoles
- élimination progressive des contingents appliqués aux exportations de textiles et de vêtements des pays en développement
- réduction des droits de douane frappant les produits industriels
- augmentation du nombre des produits pour lesquels les taux des droits de douane sont «consolidés» dans le cadre de l'OMC et peuvent donc difficilement être relevés
- élimination progressive des accords bilatéraux visant à limiter le volume du commerce de certains produits — ces mesures de la «zone grise» (appelées autolimitation des exportations) ne sont pas, en fait, reconnues au GATT/à l'OMC.

En outre, la libéralisation dans le cadre de l'OMC contribue à l'accroissement du PIB mondial et stimule la demande mondiale de produits exportés par les pays en développement.

Mais il subsiste un certain nombre de problèmes. Les pays en développement ont inscrit dans le Programme de Doha diverses questions relatives aux difficultés qu'ils rencontrent pour mettre en œuvre les accords actuels.

De plus, ils se plaignent d'être encore confrontés à des droits de douane très élevés appliqués à certains produits («crêtes tarifaires») sur certains grands marchés, ce qui continue de

«Crête tarifaire» et «progressivité des droits»: de quoi s'agit-il?

Crête tarifaire: La plupart des droits d'importation sont aujourd'hui très faibles, notamment dans les pays développés. Mais pour quelques produits considérés sensibles par certains gouvernements - qui veulent protéger leurs producteurs nationaux - les droits de douane restent élevés. Ce sont les «crêtes tarifaires», dont certaines affectent les exportations des pays en développement.

Progressivité des droits: Si un pays veut protéger ses industries de transformation ou son secteur manufacturier, il peut taxer plus légèrement les matières premières importées par ses producteurs nationaux (dont les coûts sont ainsi réduits) et plus fortement les produits finis pour protéger les marchandises produites dans le pays. C'est ce que l'on appelle la «progressivité des droits». Lorsque des pays importateurs y ont recours, il est plus difficile pour les pays producteurs de matières premières de transformer celles-ci et de fabriquer des produits à valeur ajoutée destinés à l'exportation. La progressivité des droits existe aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Son importance diminue progressivement.

freiner leurs exportations. Des crêtes tarifaires existent, par exemple, pour les textiles, les vêtements et les poissons et produits à base de poisson. Au cours du Cycle d'Uruguay, les réductions de droits consenties par les pays industriels pour les produits exportés principalement par les pays en développement (37 pour cent) sont en moyenne légèrement inférieures aux réductions accordées pour les produits de toutes provenances (40 pour cent). En outre, le commerce entre pays en développement est entravé par le fait que les droits les plus élevés sont parfois appliqués par ces pays eux-mêmes. L'augmentation de la part des échanges visés par des «consolidations» (plafonds faisant l'objet d'engagements qu'il est difficile d'éliminer) a cependant assuré une plus grande sécurité aux exportations des pays en développement.

Dans le même ordre d'idées, il faut mentionner la «progressivité des droits», pratique par laquelle un pays importateur protège ses industries de transformation ou son secteur manufacturier en imposant des droits plus faibles sur les importations de matières premières et de composants et des droits plus élevés sur les produits finis. La situation s'améliore; la progressivité des droits n'a pas disparu après le Cycle d'Uruguay, mais elle est moins marquée, plusieurs pays développés l'ayant supprimée pour certains produits. Dans le cadre du Programme de Doha, une attention particulière est portée aux crêtes tarifaires et à la progressivité des droits dans le but de les réduire substantiellement.

Érosion des préférences

L'érosion des préférences est une question qui préoccupe les pays en développement car les concessions tarifaires spéciales accordées par les pays développés pour les importations en provenance de certains d'entre eux sont moins importantes si les taux de droits normaux sont réduits, puisque la différence entre les taux normaux et les taux préférentiels s'amenuise.

Toutefois, l'intérêt réel de ces préférences donne matière à controverse. À la différence des engagements tarifaires contractés dans le cadre de l'OMC, elles ne sont pas «consolidées» au titre des accords de l'OMC et peuvent donc être aisément modifiées. Elles sont souvent accordées de façon unilatérale, à l'initiative du pays importateur. De ce fait, le commerce bénéficiant de taux préférentiels est moins prévisible que s'il était assujéti aux taux normaux consolidés, lesquels ne peuvent pas être relevés facilement. En définitive, les pays ont plus à gagner de l'application des taux de droits normaux consolidés.

Certains pays et certaines entreprises ont cependant profité des préférences. Les avantages retirés varient selon les produits et dépendent aussi de la capacité des producteurs de saisir l'occasion pour procéder à des ajustements de façon à rester compétitif après le retrait des préférences.

La capacité d'adaptation sur le plan de l'offre

Les pays en développement peuvent-ils tirer parti de ces changements? Oui, mais seulement si leur économie est capable de s'adapter. Cela dépend de l'adoption d'un ensemble de mesures allant de l'amélioration des politiques et de la gestion macro-économique au renforcement de la formation et de l'investissement. Il est particulièrement difficile pour les pays les moins avancés de procéder à ces ajustements, car ils souffrent d'une pénurie de ressources humaines et matérielles, d'une infrastructure insuffisante, du mauvais fonctionnement des institutions et, dans certains cas, de l'instabilité politique.

L'Organisation

L'OMC est une organisation «conduite par ses membres», les décisions étant prises par consensus entre tous les gouvernements membres.

1. À qui appartient l'OMC?

L'OMC est dirigée par les gouvernements qui en sont membres. Toutes les grandes décisions sont prises par l'ensemble des membres, soit à l'échelon des Ministres (qui se réunissent au moins tous les deux ans), soit au niveau des ambassadeurs et des délégués (qui se rencontrent régulièrement à Genève). Les décisions sont normalement prises par consensus.

À cet égard, l'OMC est différente de certaines autres organisations internationales comme la Banque mondiale et le Fonds monétaire international. À l'OMC, il n'y a pas de délégation des pouvoirs à un conseil d'administration ou au chef de l'organisation.

Les disciplines imposées aux pays par les règles de l'OMC sont le résultat de négociations entre les membres de l'OMC. Ce sont les membres eux-mêmes qui font respecter les règles conformément aux procédures convenues qu'ils ont négociées, y compris en recourant à des sanctions commerciales. Mais ces sanctions sont imposées par les pays et sont autorisées par l'ensemble des membres, ce qui diffère sensiblement de la pratique d'autres organisations qui peuvent, par exemple, influencer la politique d'un pays en menaçant de suspendre l'octroi de crédits.

Il est parfois difficile d'adopter des décisions par consensus entre environ 150 membres. Le principal avantage du consensus est que les décisions ont plus de chance d'être acceptées par tous les membres, et malgré la difficulté, des accords très importants ont été conclus. Cela dit, l'idée de créer un organe exécutif plus restreint — sous forme peut-être d'un conseil d'administration dont chaque membre représenterait un groupe de pays — est régulièrement évoquée. Mais, pour l'instant, l'OMC demeure une organisation conduite par ses membres et fidèle au principe du consensus.

L'autorité suprême: la Conférence ministérielle

L'OMC appartient donc à ses membres. Les pays prennent les décisions au sein de différents conseils et comités, composés de représentants de tous les membres. L'organe suprême est la Conférence ministérielle qui doit se réunir au moins tous les deux ans. La Conférence ministérielle est habilitée à prendre des décisions sur toutes les questions relevant de tout accord commercial multilatéral.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > l'OMC > conférences ministérielles

OPINIONS ALTERNATIVES

«... L'OMC risque d'être handicapée par la lenteur et la lourdeur de ses procédures de prise de décisions de son mode d'administration — une organisation de plus de 120 pays membres et ne peut pas être dirigée par un «comité plénier». Une administration collective ne permet tout simplement pas d'assurer un fonctionnement efficace ni d'examiner sérieusement des questions de fond.

Le FMI comme la Banque mondiale ont un conseil d'administration chargé de donner des instructions aux administrateurs de l'organisation, où siègent en permanence les principaux pays industriels, qui disposent d'un droit de vote pondéré. L'OMC devra se doter d'une structure comparable pour être efficace ... Or, pour des raisons politiques, les plus petits pays membres y restent farouchement opposés.»

Jeffrey J. Schott

Institute for International Economics,
Washington

Deuxième niveau: le Conseil général, qui s'acquitte des fonctions de trois organes

Les activités courantes menées entre les Conférences ministérielles relèvent de trois organes:

- le Conseil général
- l'Organe de règlement des différends
- l'Organe d'examen des politiques commerciales

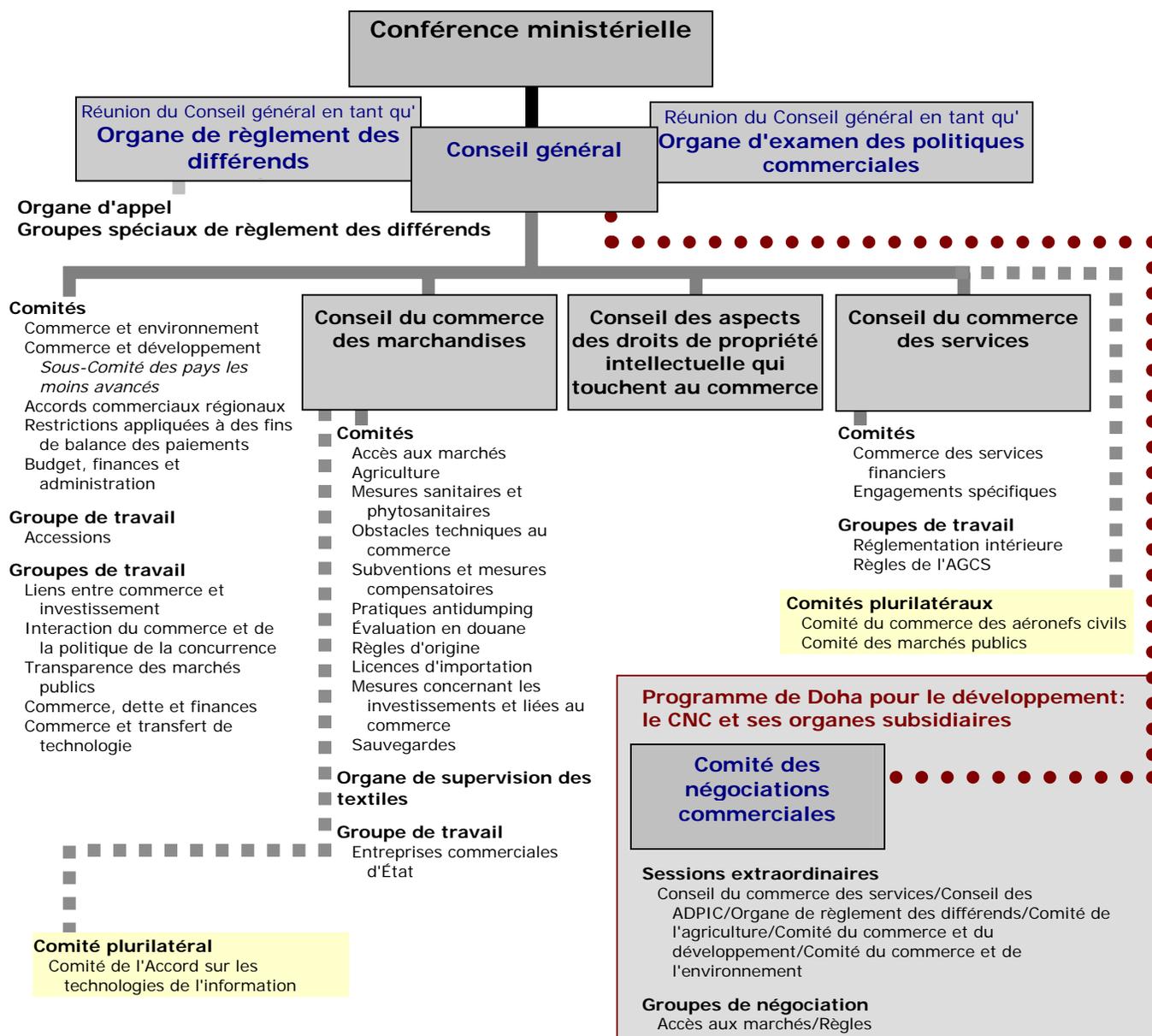
En réalité, ces trois organes n'en font qu'un; l'Accord instituant l'OMC stipule que leurs fonctions sont exercées par le Conseil général, qui siège cependant en vertu d'un mandat différent selon le cas. Ces trois organes sont eux aussi composés de représentants de tous les membres. Ils font rapport à la Conférence ministérielle.

Le Conseil général agit au nom de la Conférence ministérielle pour toutes les affaires relevant de l'OMC. Il se réunit en tant qu'Organe de règlement des différends et en tant qu'Organe d'examen des politiques commerciales pour superviser la mise en œuvre des procédures de règlement des différends entre les membres ou pour procéder à l'analyse de leurs politiques commerciales.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > l'OMC > Conseil général

Structure de l'OMC

Tous les Membres de l'OMC peuvent participer à tous les conseils, comités, etc., à l'exception de l'Organe d'appel, des groupes spéciaux de règlement des différends, de l'Organe de supervision des textiles et des comités et conseils établis en vertu des accords plurilatéraux.



Légende

- Présentation de rapports au Conseil général (ou à un organe subsidiaire)
- Présentation de rapports à l'Organe de règlement des différends
- Les comités établis en vertu des accords plurilatéraux informent le Conseil général ou le Conseil du commerce des marchandises de leurs activités, bien que ces accords n'aient pas été signés par tous les Membres de l'OMC.
- Le Comité des négociations commerciales relève du Conseil général.

Le Conseil général se réunit également en tant qu'Organe d'examen des politiques commerciales et Organe de règlement des différends.

Troisième niveau: un conseil pour chaque grand domaine du commerce et d'autres organes

Trois autres conseils, chargés chacun d'un grand domaine du commerce, relèvent du Conseil général:

- le **Conseil du commerce des marchandises**
- le **Conseil du commerce des services**
- le Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (**Conseil des ADPIC**)

Comme leur nom l'indique, ces conseils sont chargés de superviser le fonctionnement des accords de l'OMC relatifs à leurs domaines respectifs. Ils sont également composés de représentants de tous les membres de l'OMC et ont aussi des organes subsidiaires (*voir plus loin*).

Six autres organes relèvent du Conseil général. Leur domaine de compétence étant moins étendu, ce sont des «comités», qui sont néanmoins composés de représentants de tous les membres de l'OMC. Ils s'occupent notamment des questions suivantes: commerce et développement, environnement, arrangements commerciaux régionaux et questions administratives. À la Conférence de Singapour en décembre 1996, les Ministres ont décidé de créer de nouveaux groupes de travail pour examiner les questions suivantes: politique en matière d'investissement et politique de la concurrence, transparence des marchés publics et facilitation des échanges.

Deux autres organes subsidiaires s'occupent des domaines visés par les accords plurilatéraux (qui n'ont pas été signés par tous les membres de l'OMC) et rendent régulièrement compte de leurs activités au Conseil général.

Quatrième niveau: organes de base

Chacun des conseils de niveau supérieur a des organes subsidiaires. Le **Conseil du commerce des marchandises** chapeaute onze comités qui s'occupent chacun d'un sujet précis (agriculture, accès aux marchés, subventions, mesures antidumping, etc.). Ces comités sont eux aussi composés de représentants de tous les membres. Le Conseil du commerce des marchandises coiffe également l'Organe de supervision des textiles, qui est composé d'un Président et de dix membres s'acquittant de leurs fonctions à titre personnel, ainsi que les groupes de travail chargés des notifications (par lesquelles les gouvernements informent l'OMC des politiques ou mesures existantes ou nouvelles) et des entreprises commerciales d'État.

Les organes subsidiaires du **Conseil du commerce des services** s'occupent des services financiers, de la réglementation intérieure, des règles de l'AGCS et des engagements spécifiques.

Au niveau du Conseil général, l'**Organe de règlement des différends** a aussi des organes subsidiaires: d'une part, les «groupes spéciaux» chargés du règlement des différends, qui sont composés d'experts et ont pour mission de statuer sur les différends non réglés et, d'autre part, l'Organe d'appel qui connaît des appels.

Le vote est aussi possible

L'OMC perpétue la tradition du GATT qui consiste à adopter les décisions par consensus plutôt qu'en les mettant aux voix. Cette procédure permet à tous les membres de veiller à ce que leurs intérêts soient dûment pris en compte même si, à l'occasion, ils décident de s'associer à un consensus dans l'intérêt supérieur du système commercial multilatéral.

Lorsqu'un consensus n'est pas possible, l'Accord sur l'OMC prévoit la possibilité de mettre la question aux voix; la décision est alors prise à la majorité des votants, chaque membre disposant d'une voix.

L'Accord sur l'OMC envisage quatre situations différentes:

- Les membres de l'OMC peuvent adopter, à la majorité des trois quarts, une interprétation d'un accord commercial multilatéral.
- La Conférence ministérielle peut décider, également à la majorité des trois quarts, d'accorder à un Membre une dérogation à une obligation imposée par un accord multilatéral.
- Les décisions concernant l'amendement de dispositions des accords multilatéraux peuvent être adoptées si elles sont approuvées soit par tous les membres, soit à la majorité des deux tiers, selon la nature de la disposition considérée. Toutefois, ces amendements ne prennent effet qu'à l'égard des membres de l'OMC qui les acceptent.
- Les décisions concernant l'admission d'un nouveau Membre sont adoptées par la Conférence ministérielle, ou par le Conseil général entre les réunions de la Conférence, à la majorité des deux tiers.

Comités relevant du Conseil du commerce des marchandises

Accès aux marchés
Agriculture
Mesures sanitaires et phytosanitaires
Organe de supervision des textiles
Obstacles techniques au commerce
Subventions et mesures compensatoires
Pratiques antidumping
Évaluation en douane
Règles d'origine
Licences d'importation
Mesures relatives aux investissements
Sauvegardes
Entreprises commerciales d'État (Groupe de travail)

Niveau des chefs de délégation et autres groupes de délégations: nécessité de tenir des réunions informelles

C'est rarement au cours des réunions formelles de ces organes, et encore moins dans les conseils de niveau supérieur, que se font les progrès décisifs. Les décisions étant prises par consensus, sans vote, les consultations informelles à l'OMC jouent un rôle crucial pour amener à un accord un ensemble de membres aussi divers.

En dehors des réunions officielles, se tiennent des réunions informelles, comme celles des chefs de délégation, où, là encore, tous les membres de l'OMC sont représentés. Les questions plus ardues doivent être approfondies dans le cadre de groupes plus restreints. Il est courant depuis peu que le président d'un groupe de négociation tente de trouver un compromis en tenant des consultations avec les délégations prises individuellement, ou par deux ou trois, ou par groupe de 20 ou 30 délégations parmi les plus intéressées par la question.

Ces réunions restreintes doivent être menées avec doigté. L'essentiel est de faire en sorte que chaque délégation soit tenue informée de ce qui se passe (le processus doit être «transparent»), même si elle n'est pas directement consultée et qu'elle ait la possibilité de participer ou d'apporter sa contribution (le processus doit être «inclusif»).

Une expression controversée surtout parmi certains observateurs extérieurs que parmi les délégations est l'expression «Salon vert», appellation informelle de la salle de conférence du Directeur général. Cette expression fait référence aux réunions de 20 à 40 délégations, qui peuvent être convoquées par le président d'un comité ou par le Directeur général et qui peuvent avoir lieu ailleurs, par exemple lors des Conférences ministérielles. Par le passé, certaines délégations ont estimé que les réunions de ce type pouvaient aboutir à des compromis trouvés dans leur dos. On a donc redoublé d'effort pour faire en sorte que le processus soit mené convenablement et que des rapports soient régulièrement présentés à l'ensemble des membres. En fin de compte, les décisions doivent être prises par tous les membres et par consensus. On n'a jamais trouvé un autre moyen de parvenir à un consensus sur les questions difficiles car il est quasiment impossible que les membres changent spontanément de position en réunion plénière.

Les négociations sur l'accès aux marchés se déroulent également en petits groupes, mais pour une tout autre raison. Le résultat final est un ensemble d'engagements multilatéraux contractés par les pays, mais ces engagements sont en fait le fruit de nombreuses tractations informelles qui ont lieu au niveau bilatéral et qui dépendent des intérêts des différents pays (par exemple les négociations tarifaires traditionnelles et les discussions sur l'accès aux marchés dans le secteur des services).

Ainsi, les consultations informelles, sous différentes formes, jouent un rôle déterminant dans l'établissement d'un consensus, mais elles n'apparaissent pas dans les programmes de travail précisément en raison de leur caractère informel.

Elles sont cependant indissociables des réunions formelles, car elles sont nécessaires à l'adoption de décisions formelles dans les conseils et comités. Les réunions formelles sont importantes elles aussi car c'est là que des échanges de vues ont lieu, que les positions des pays sont consignées et que les décisions sont confirmées. Pour forger un consensus entre tous les membres de l'OMC, il faut trouver un juste équilibre, de façon qu'un résultat obtenu entre quelques pays seulement puisse être accepté par le reste des membres.

S'agit-il des mêmes personnes, avec des casquettes différentes?

Non pas exactement.

Certes, les conseils et les comités sont composés de représentants de tous les membres de l'OMC, mais cela ne signifie pas qu'ils sont identiques ou que les distinctions sont purement formelles.

Dans la pratique, ce ne sont pas les mêmes personnes qui participent aux travaux des différents conseils et comités car le rang des délégués et les compétences requises sont différents.

Les chefs de mission à Genève (qui ont généralement le rang d'ambassadeur) représentent leur pays au Conseil général. Certains comités étant très spécialisés, les gouvernements se font parfois représenter à leurs réunions par des experts en poste dans les capitales.

Même au niveau des Conseils du commerce des marchandises, du commerce des services et des ADPIC, de nombreuses délégations sont représentées par des personnes différentes.

2. Accession, alliances et appareil administratif

Tous les membres ont adhéré au système à la suite de négociations; l'accèsion implique donc un équilibre entre les droits et les obligations. Les nouveaux membres bénéficient des privilèges que leur accordent les autres pays membres et de la sécurité que leur procurent les règles commerciales. En contrepartie, ils ont dû s'engager à ouvrir leurs marchés et à se conformer aux règles — ces engagements sont le résultat des négociations menées en vue de devenir membre (en vue de l'«accession»). Les pays qui négocient leur accession ont le statut d'«observateur» auprès de l'OMC.

Comment les pays deviennent membres de l'OMC: le processus d'accèsion

Tout État ou territoire douanier jouissant d'une entière autonomie dans la conduite de sa politique commerciale peut adhérer («accéder») à l'OMC, mais les membres de l'Organisation doivent convenir des modalités d'accèsion. Pour résumer, la procédure d'accèsion comporte quatre étapes:

- **D'abord, «parlez-nous de vous».** Le gouvernement candidat à l'accèsion doit décrire tous les aspects de ses politiques commerciale et économique ayant une incidence sur les accords de l'OMC. Pour ce faire, il doit présenter à l'OMC un aide-mémoire qui est examiné par le groupe de travail chargé de traiter sa demande. Tous les membres de l'OMC peuvent faire partie de ces groupes de travail.
- **Ensuite, «voyez avec chacun d'entre nous ce que vous avez à offrir».** Lorsque le groupe de travail a suffisamment avancé dans l'examen des principes et politiques du candidat, des négociations bilatérales parallèles peuvent s'engager entre celui-ci et les différents membres. Ces négociations sont bilatérales, car chaque pays a des intérêts commerciaux qui lui sont propres. Elles portent sur les taux de droits, les engagements spécifiques en matière d'accès aux marchés et d'autres mesures concernant les marchandises et les services. Les engagements contractés par le nouveau membre s'appliqueront de la même manière à tous les membres de l'OMC conformément aux règles habituelles de non-discrimination, même s'ils ont été négociés au niveau bilatéral. En d'autres termes, ces négociations déterminent les avantages (qui peuvent prendre la forme de possibilités d'exportation et de garanties) que les autres membres de l'OMC peuvent espérer retirer de l'accèsion du candidat. (Ces négociations peuvent être très complexes. Dans certains cas, elles prennent des proportions presque comparables à celles d'un cycle complet de négociations commerciales multilatérales.)
- **Et maintenant, «rédigeons un projet de modalité d'accèsion».** Lorsque le groupe de travail a terminé l'examen du régime de commerce du candidat et que les négociations bilatérales parallèles sur l'accès aux marchés sont achevées, il finalise les modalités d'accèsion. Celles-ci sont énoncées dans un rapport, un projet de traité d'accèsion («protocole d'accèsion») et des «listes» indiquant les engagements du futur membre.
- **Enfin, «la décision».** L'ensemble de textes final, constitué du rapport, du protocole et des listes d'engagements, est présenté au Conseil général ou à la Conférence

ministérielle. Si les deux tiers des membres de l'OMC votent pour, le gouvernement candidat peut signer le protocole et accéder à l'Organisation. Dans certains cas, il faut que le Parlement ou l'organe législatif national ratifie l'accord pour que la procédure d'accession soit terminée.

VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > l'OMC > accessions

Représentation des pays

Les travaux de l'OMC sont menés par les représentants des gouvernements membres, mais leur origine profonde réside dans l'activité industrielle et commerciale quotidienne. Les politiques commerciales et les positions de négociation sont définies par les administrations centrales, habituellement après avoir consulté les entreprises privées, les organisations professionnelles, les agriculteurs, les consommateurs et d'autres groupes d'intérêt.

La plupart des pays ont une mission diplomatique à Genève, parfois dirigée par un ambassadeur spécialement accrédité auprès de l'OMC. Les membres de ces missions assistent aux réunions des nombreux conseils, comités, groupes de travail et groupes de négociation, au siège de l'OMC. À l'occasion, les gouvernements envoient directement des experts les représenter pour exposer leurs vues sur des questions spécifiques.

Représentation des groupes de pays

De plus en plus souvent, des pays s'unissent pour former des groupements et des alliances au sein de l'OMC. Ils décident même dans certains cas de parler d'une seule voix par l'entremise d'un porte-parole ou d'une équipe de négociation unique.

Ce phénomène est dans une certaine mesure la conséquence logique du mouvement d'intégration économique — le nombre d'unions douanières, de zones de libre-échange et de marchés communs existant dans le monde ne cesse d'augmenter. C'est également un moyen pour les petits pays d'accroître leur pouvoir de négociation lorsqu'ils négocient avec leurs grands partenaires commerciaux. Il est parfois plus facile de parvenir à un consensus lorsque des groupes de pays adoptent des positions communes. Il arrive que des alliances se forment expressément pour trouver un compromis et sortir d'une impasse plutôt que pour défendre opiniâtrement une position commune. Mais il n'existe pas de règle absolue sur l'incidence des groupements à l'OMC.

Le groupement le plus important, et aussi le plus vaste, est l'**Union européenne** (pour des raisons juridiques, l'UE est officiellement dénommée «**Communautés européennes**» dans le cadre de l'OMC), avec ses 15 États membres. L'Union européenne est une union douanière dotée d'une politique de commerce extérieur et d'un tarif douanier communs à tous ses membres. Les États membres coordonnent leur position à Bruxelles et à Genève, mais seule la Commission européenne parle au nom de l'Union à presque toutes les réunions de l'OMC. L'Union est membre à part entière de l'OMC, comme chacun de ses États membres.

Les membres de l'OMC qui font partie de l'**Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE)** — Brunéi Darussalam, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour et Thaïlande — n'ont pas encore atteint le même degré d'intégration économique. (Les trois autres membres de l'ANASE, le Cambodge, le Laos et le Viet Nam, ont engagé une procédure d'accession à l'OMC.) Ils ont néanmoins en commun de

La Quadrilatérale

Les négociations ont été particulièrement difficiles sur certains points, et il a fallu débloquer d'abord les discussions entre les quatre principaux participants, à savoir:

- le Canada
- les États-Unis
- le Japon
- l'Union européenne

Ensemble, ils constituent la «**Quadrilatérale**».

Union européenne ou Communautés européenne?

Pour des raisons juridiques, l'Union européenne est officiellement dénommée "Communautés européennes" dans le cadre de l'OMC. L'Union européenne est membre à part entière de l'OMC, comme chacun de ses 15 États membres - ce qui représente 16 Membres.

Les États membres coordonnent leur position à Bruxelles et à Genève, mais seule la Commission européenne parle au nom de l'Union et de ses membres à presque toutes les réunions de l'OMC. C'est la raison pour laquelle, dans la plupart des domaines, les documents de l'OMC font référence à l'"UE" ou aux "CE", dénomination qui est juridiquement plus correcte.

Néanmoins, il est parfois spécifiquement question de tel ou tel État membre, en particulier lorsque sa législation diffère de celle des autres. C'est le cas dans certains différends lorsqu'une loi ou une mesure d'un membre de l'UE est citée, ou dans les notifications de lois des pays de l'UE, notamment en ce qui concerne la propriété intellectuelle (ADPIC). Il arrive parfois que la nationalité de certaines personnes, celle des présidents de comités de l'OMC, par exemple, soit précisée.

nombreux intérêts commerciaux et peuvent fréquemment coordonner leur position et l'exprimer d'une seule voix. La fonction de porte-parole est remplie à tour de rôle par les différents membres de l'ANASE et peut être assumée conjointement si le sujet l'exige. **Le MERCOSUR, le Marché commun sud-américain** (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay, avec la Bolivie et le Chili comme membres associés), a une structure similaire.

Les efforts d'intégration économique régionale entrepris plus récemment n'ont pas encore atteint le stade où les membres expriment souvent par l'intermédiaire d'un porte-parole unique leurs positions sur les questions dont s'occupe l'OMC. On peut citer par exemple l'**Accord de libre-échange nord-américain, ALENA** (Canada, États-Unis et Mexique). Parmi les autres groupements qui présentent parfois des déclarations conjointes, on peut citer le **Groupe africain**, les **pays les moins avancés**, le **Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes, et du Pacifique (ACP)** et le **Système économique latino-américain (SELA)**.

L'alliance bien connue qu'est le **Groupe de Cairns** est de toute autre nature. Elle s'est formée juste avant le début du Cycle d'Uruguay, en 1986, pour défendre la libéralisation du commerce des produits agricoles. Le Groupe est devenu une troisième force avec laquelle il a fallu compter dans les négociations agricoles et il est toujours en activité. Ses membres diffèrent beaucoup les uns des autres, mais partagent un objectif commun, la libéralisation de l'agriculture, et l'idée que leurs ressources sont insuffisantes pour rivaliser avec de plus grands pays sur le terrain des subventions intérieures et des subventions à l'exportation.

Secrétariat et budget de l'OMC

Le Secrétariat de l'OMC se trouve à Genève. Composé de 630 fonctionnaires environ, il a à sa tête un directeur général. Il est chargé des fonctions suivantes:

- Appui administratif et technique aux organes délibérants de l'OMC (conseils, comités, groupes de travail, groupes de négociation) pour les négociations et la mise en œuvre des accords
- Appui technique aux pays en développement, en particulier aux moins avancés d'entre eux
- Analyses de l'activité et des politiques commerciales établies par les économistes et les statisticiens de l'OMC
- Assistance fournie par les juristes lors du règlement des différends commerciaux, notamment sous forme d'avis sur l'interprétation des règles de l'OMC et des précédents
- Travaux concernant les négociations relatives à l'accession de nouveaux membres et fourniture d'avis aux gouvernements qui envisagent de devenir membres de l'Organisation.

Certaines divisions de l'OMC sont chargées d'assister des comités particuliers; la Division de l'agriculture, par exemple, joue ce rôle auprès du Comité de l'agriculture et du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires. D'autres divisions participent de façon plus générale aux activités de l'OMC: coopération technique, analyse économique, information, par exemple.

Le budget de l'OMC s'élève à plus de 160 millions de francs suisses et les contributions des différents pays sont calculées sur la base de la part qu'ils représentent dans le volume total des échanges des membres. Une partie du budget de l'OMC va également au Centre du commerce international.

Le Groupe de Cairns

Ses membres appartiennent à quatre continents: certains font partie de l'OCDE, alors que d'autres sont au nombre des pays les moins avancés.

Afrique du Sud
Argentine
Australie
Bolivie
Brésil
Canada
Chili
Colombie
Costa Rica
Guatemala
Indonésie
Malaisie
Nouvelle-Zélande
Paraguay
Philippines
Thaïlande
Uruguay

3. Le Secrétariat

Le Secrétariat de l'OMC est dirigé par un directeur général. Les divisions relèvent directement du Directeur général ou d'un de ses adjoints. Voici la structure du Secrétariat au début de septembre 2005.

Directeur général Pascal Lamy	Bureau du Directeur général: appui administratif fourni (dans le cadre de différends) à l'Organe d'appel Division du Conseil et du Comité des négociations commerciales: Conseil général, Organe de règlement des différends, Comité des négociations commerciales (PDD), etc. Division de l'information et des relations avec les médias Division des fonctions spéciales concernant le PDD: division chargée en particulier des aspects relatifs à l'aide au développement de la question du coton et de certaines autres questions concernant le Programme de Doha pour le développement Division des ressources humaines
Directeur général adjoint Alejandro Jara	Division des affaires juridiques: règlement des différends, etc. Division des règles: mesures antidumping, subventions, sauvegardes, commerce d'État, aéronefs civils, etc. Division de la recherche économique et des statistiques Division des accessions: négociations en vue de l'accession à l'OMC
Directeur général adjoint Valentine Rugwabiza	Division du développement: commerce et développement, pays les moins avancés Institut de formation et de coopération technique Audit de la coopération technique mesures sanitaires et phytosanitaires, etc. Division des relations extérieures: relations avec les organisations intergouvernementales et non gouvernementales, protocole Division du commerce et des finances: MIC, commerce, dette et finances, balance des paiements, liens avec le FMI et la Banque mondiale, facilitation des échanges (simplification des procédures commerciales), commerce et investissement, etc.
Directeur général adjoint Harsha Vardhana Singh	Division de l'agriculture et des produits de base: agriculture, Division du commerce et de l'environnement: commerce et environnement, obstacles techniques au commerce, etc. Division du commerce des services: AGCS, etc.
Directeur général adjoint Rufus Yerxa	Division de l'accès aux marchés: Conseil du commerce des marchandises, accès aux marchés, droits de douane, facilitation des échanges (simplification des procédures commerciales), évaluation en douane, mesures non tarifaires, licences d'importation, règles d'origine, inspection avant expédition Division de la propriété intellectuelle: ADPIC, concurrence et marchés publics Division de l'administration et des services généraux: budget, finances et administration Division de l'informatique Division des services linguistiques et de la documentation Division de l'examen des politiques commerciales: examen des politiques commerciales, accords commerciaux régionaux

4. Activités spéciales

Les principales fonctions de l'OMC consistent à servir de cadre aux négociations commerciales et à faire respecter les règles commerciales multilatérales qui ont été négociées (y compris lors du règlement des différends). Dans l'exercice de ces fonctions, l'Organisation met en particulier l'accent sur quatre activités:

- Assistance aux pays en développement et aux pays en transition
- Aide spéciale à la promotion des exportations
- Coopération pour l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial
- Notifications courantes des nouvelles mesures commerciales adoptées par les membres ou des modifications apportées à des mesures existantes

Assistance aux pays en développement et aux pays en transition

Les pays en développement représentent les trois quarts des membres de l'OMC. Avec les pays qui poursuivent leur «transition» vers une économie de marché, ils joueront probablement un rôle de plus en plus important à l'OMC à mesure que le nombre de ses membres s'accroîtra.

De ce fait, une grande attention est accordée aux besoins et aux problèmes particuliers des pays en développement et des pays en transition. L'Institut de formation et de coopération technique du Secrétariat de l'OMC organise un certain nombre de programmes pour expliquer le fonctionnement du système et former des fonctionnaires et des négociateurs nationaux. Certaines de ces activités ont lieu à Genève, d'autres dans les pays concernés. Plusieurs programmes, certains sous forme de cours de formation, sont mis sur pied conjointement avec d'autres organisations internationales. Dans d'autres cas, les pays peuvent bénéficier d'une assistance individuelle.

L'assistance peut être très diverse, elle peut aussi bien consister à aider les pays à mener des négociations en vue de leur accession à l'Organisation et à mettre en œuvre des engagements pris dans le cadre de l'OMC qu'à les conseiller pour leur permettre de participer de manière effective aux négociations multilatérales. Les pays en développement, en particulier les moins avancés d'entre eux, reçoivent en outre des données commerciales et tarifaires en rapport avec leurs propres intérêts en matière d'exportation et leur participation aux travaux des organes de l'OMC.

VOIR LE SITE WEB:

www.wto.org > domaines > développement > Institut de formation de l'OMC

Aide spéciale à la promotion des exportations: le Centre du commerce international

Le Centre du commerce international a été fondé par le GATT en 1964 à la demande des pays en développement pour les aider à promouvoir leurs exportations. Il est géré conjointement par l'OMC et l'Organisation des Nations Unies, cette dernière agissant par l'intermédiaire de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

Le Centre répond aux demandes d'assistance présentées par les pays en développement qui désirent élaborer et mettre en œuvre des programmes de promotion des exportations ainsi que des opérations et techniques d'importation. Il fournit des renseignements et des conseils sur les marchés d'exportation et les techniques de commercialisation. Il aide à créer des services de promotion des exportations et de commercialisation et à former le personnel nécessaire. Pour les pays les moins avancés, son aide est gratuite.

Rôle de l'OMC dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial

Un aspect important du mandat de l'OMC est la coopération que l'Organisation doit instaurer avec le Fonds monétaire international, la Banque mondiale et les autres institutions multilatérales pour parvenir à une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial. Une Déclaration ministérielle distincte a été adoptée à la Réunion ministérielle de Marrakech, en avril 1994, pour souligner l'importance de cet objectif.

La déclaration prévoit une contribution accrue de l'OMC à une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial. Elle reconnaît que des liens existent entre les différents aspects de la politique économique et encourage l'OMC à développer sa coopération avec les organisations internationales compétentes dans les domaines monétaire et financier, à savoir la Banque mondiale et le Fonds monétaire international.

Par ailleurs, il est reconnu dans la déclaration que la libéralisation du commerce favorise la croissance et le développement des économies nationales. Cette libéralisation est un élément de plus en plus important pour le succès des programmes d'ajustement économique entrepris par beaucoup de pays, qui entraînent souvent, pendant la transition, des coûts sociaux importants.

Transparence (1): tenir l'OMC informée

Souvent, la seule façon de vérifier que les engagements sont pleinement mis en œuvre est de demander aux pays de notifier dans les moindres délais à l'OMC les mesures pertinentes qu'ils ont prises. Un grand nombre des accords de l'OMC font obligation aux gouvernements membres de notifier au Secréariat de l'OMC les nouvelles mesures commerciales qu'ils ont adoptées ou les modifications qu'ils ont apportées aux mesures existantes. C'est ainsi, par exemple, que des renseignements détaillés doivent être communiqués à l'organe compétent de l'OMC concernant les nouvelles législations en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs, les nouvelles normes techniques affectant le commerce, les modifications des règlements régissant le commerce des services et les lois ou règlements concernant l'accord sur la propriété intellectuelle. Des groupes spéciaux sont également établis pour examiner les nouveaux arrangements de libre-échange et les politiques commerciales des pays qui accèdent à l'Organisation.

Transparence (2): tenir le public informé

Le principal accès public à l'OMC est le site Web de l'Organisation, www.wto.org. Des nouvelles concernant les tout derniers développements sont publiées tous les jours. Des informations et des explications de caractère général concernant une vaste gamme de questions, y compris «Comprendre l'OMC», sont

également disponibles. Et ceux qui souhaitent suivre les travaux concrets de l'OMC peuvent consulter ou télécharger un nombre sans cesse croissant de documents officiels, plus de 150 000 à l'heure actuelle, à partir de Documents en ligne.

Le 14 mai 2002, le Conseil général a décidé de rendre un plus grand nombre de documents accessibles au public dès leur distribution. Il a également décidé que la minorité de documents faisant l'objet d'une distribution restreinte seraient rendus publics plus rapidement, après deux mois environ, au lieu de six précédemment. Il s'agissait de la deuxième décision majeure concernant la transparence. Le 18 juillet 1996, le Conseil général était convenu que davantage de renseignements sur les activités de l'OMC seraient mis à la disposition du public et il a décidé que la documentation accessible au public, y compris les documents de l'OMC mis en distribution générale, pourrait être consultée sur un réseau informatique à accès direct.

L'objectif est de mettre davantage de renseignements à la disposition du public. Les médias sont un canal important et des séances d'information sur toutes les grandes réunions sont régulièrement organisées à l'intention des journalistes à Genève – et de plus en plus de renseignements sont envoyés par courrier électronique et d'autres moyens aux journalistes du monde entier.

Parallèlement, au fil des années, le Secrétariat de l'OMC a intensifié son dialogue avec la société civile - les organisations non gouvernementales (ONG) intéressées par l'OMC, les parlementaires, les étudiants, les universitaires et autres groupes.

Dans la période qui a précédé la Conférence ministérielle de Doha, en 2001, plusieurs activités nouvelles concernant les ONG ont été proposées et approuvées par les membres de l'OMC. En 2002, le Secrétariat de l'OMC a augmenté le nombre de séances d'information à l'intention des ONG sur toutes les réunions importantes de l'OMC et il a commencé à indiquer le calendrier des séances d'information sur son site Web. Les ONG sont aussi régulièrement invitées à l'OMC pour présenter directement aux gouvernements membres leurs travaux récents de recherche et d'analyse.

Une liste mensuelle des notes d'information émanant d'ONG reçues par le Secrétariat est établie et distribuée aux gouvernements membres pour information. Un bulletin d'information électronique mensuel est également mis à la disposition des ONG, ce qui facilite l'accès aux informations rendues publiques par l'OMC.

**VOIR LE SITE WEB:
www.wto.org > échanges**

Membres actuels de l'OMC

148 États, au 16 février 2005, avec leur date d'accession ("g" = les 51 membres originels du GATT qui ont accédé après le 1^{er} janvier 1995; "n" = nouveaux Membres ayant accédé à l'OMC suite à des négociations menées dans le cadre d'un groupe de travail):

Afrique du Sud 1 ^{er} janvier 1995	Gambie 23 octobre 1996 (g)	Nouvelle-Zélande 1 ^{er} janvier 1995
Albanie 8 septembre 2000 (n)	Géorgie 14 juin 2000 (n)	Oman 9 novembre 2000 (n)
Allemagne 1 ^{er} janvier 1995	Ghana 1 ^{er} janvier 1995	Ouganda 1 ^{er} janvier 1995
Angola 1 ^{er} décembre 1996 (g)	Grèce 1 ^{er} janvier 1995	Pakistan 1 ^{er} janvier 1995
Antigua-et-Barbuda 1 ^{er} janvier 1995	Grenade 22 février 1996 (g)	Panama 6 septembre 1997 (n)
Argentine 1 ^{er} janvier 1995	Guatemala 21 juillet 1995 (g)	Papouasie-Nouvelle-Guinée 9 juin 1996 (g)
Arménie 5 février 2003 (n)	Guinée 25 octobre 1995 (g)	Paraguay 1 ^{er} janvier 1995
Australie 1 ^{er} janvier 1995	Guinée-Bissau 31 mai 1995 (g)	Pays-Bas - y compris les Antilles néerlandaises 1 ^{er} janvier 1995
Autriche 1 ^{er} janvier 1995	Guyana 1 ^{er} janvier 1995	Pérou 1 ^{er} janvier 1995
Bahreïn 1 ^{er} janvier 1995	Haiti 30 janvier 1996 (g)	Philippines 1 ^{er} janvier 1995
Bangladesh 1 ^{er} janvier 1995	Honduras 1 ^{er} janvier 1995	Pologne 1 ^{er} juillet 1995 (g)
Barbade 1 ^{er} janvier 1995	Hong Kong, Chine 1 ^{er} janvier 1995	Portugal 1 ^{er} janvier 1995
Belgique 1 ^{er} janvier 1995	Hongrie 1 ^{er} janvier 1995	Qatar 13 janvier 1996 (g)
Belize 1 ^{er} janvier 1995	Îles Salomon 26 juillet 1996 (g)	République centrafricaine 31 mai 1995 (g)
Bénin 22 février 1996 (g)	Inde 1 ^{er} janvier 1995	République démocratique du Congo 1 ^{er} janvier 1997 (g)
Bolivie 13 septembre 1995 (g)	Indonésie 1 ^{er} janvier 1995	République dominicaine 9 mars 1995 (g)
Botswana 31 mai 1995 (g)	Irlande 1 ^{er} janvier 1995	République kirghize 20 décembre 1998 (n)
Brsil 1 ^{er} janvier 1995	Islande 1 ^{er} janvier 1995	République slovaque 1 ^{er} janvier 1995
Brunéi Darussalam 1 ^{er} janvier 1995	Israël 21 avril 1995 (g)	République tchèque 1 ^{er} janvier 1995
Bulgarie 1 ^{er} décembre 1996 (n)	Italie 1 ^{er} janvier 1995	Roumanie 1 ^{er} janvier 1995
Burkina Faso 3 juin 1995 (g)	Jamaïque 9 mars 1995 (g)	Royaume-Uni 1 ^{er} janvier 1995
Burundi 23 juillet 1995 (g)	Japon 1 ^{er} janvier 1995	Rwanda 22 mai 1996 (g)
Cambodge 13 octobre 2004 (n)	Jordanie 11 avril 2000 (n)	Saint-Kitts-et-Nevis 21 février 1996 (n)
Cameroun 13 décembre 1995 (g)	Kenya 1 ^{er} janvier 1995	Saint-Vincent-et-les Grenadines 1 ^{er} janvier 1995
Canada 1 ^{er} janvier 1995	Koweït 1 ^{er} janvier 1995	Sainte-Lucie 1 ^{er} janvier 1995
Chili 1 ^{er} janvier 1995	Lesotho 31 mai 1995 (g)	Sénégal 1 ^{er} janvier 1995
Chine 11 décembre 2001 (n)	Lettonie 10 février 1999 (n)	Sierra Leone 23 juillet 1995 (g)
Chypre 30 juillet 1995 (g)	Liechtenstein 1 ^{er} septembre 1995 (g)	Singapour 1 ^{er} janvier 1995
Colombie 30 avril 1995 (g)	Lituanie 31 mai 2001 (n)	Slovénie 30 juillet 1995 (g)
Congo 27 mars 1997 (g)	Luxembourg 1 ^{er} janvier 1995	Sri Lanka 1 ^{er} janvier 1995
Corée 1 ^{er} janvier 1995	Macao, Chine 1 ^{er} janvier 1995	Suède 1 ^{er} janvier 1995
Costa Rica 1 ^{er} janvier 1995	Madagascar 17 novembre 1995 (g)	Suisse 1 ^{er} juillet 1995 (g)
Côte d'Ivoire 1 ^{er} janvier 1995	Malaisie 1 ^{er} janvier 1995	Suriname 1 ^{er} janvier 1995
Croatie 30 novembre 2000 (n)	Malawi 31 mai 1995 (g)	Swaziland 1 ^{er} janvier 1995
Cuba 20 avril 1995 (g)	Maldives 31 mai 1995 (g)	Taipei chinois 1 ^{er} janvier 2002 (n)
Danemark 1 ^{er} janvier 1995	Mali 31 mai 1995 (g)	Tanzanie 1 ^{er} janvier 1995
Djibouti 31 mai 1995 (g)	Malte 1 ^{er} janvier 1995	Tchad 19 octobre 1996 (g)
Dominique 1 ^{er} janvier 1995	Maroc 1 ^{er} janvier 1995	Thaïlande 1 ^{er} janvier 1995
Égypte 30 juin 1995 (g)	Maurice 1 ^{er} janvier 1995	Togo 31 mai 1995 (g)
Émirats arabes unis 10 avril 1996 (g)	Mauritanie 31 mai 1995 (g)	Trinité-et-Tobago 1 ^{er} mars 1995 (g)
El Salvador 7 mai 1995 (g)	Mexique 1 ^{er} janvier 1995	Tunisie 29 mars 1995 (g)
Équateur 21 janvier 1996 (n)	Moldova 26 juillet 2001 (n)	Turquie 26 mars 1995 (g)
Espagne 1 ^{er} janvier 1995	Mongolie 29 janvier 1997 (n)	Union européenne 1 ^{er} janvier 1995
Estonie 13 novembre 1999 (n)	Mozambique 26 août 1995 (g)	Uruguay 1 ^{er} janvier 1995
États-Unis 1 ^{er} janvier 1995	Myanmar 1 ^{er} janvier 1995	Venezuela 1 ^{er} janvier 1995
Ex-République yougoslave de Macédoine 4 avril 2003 (n)	Namibie 1 ^{er} janvier 1995	Zambie 1 ^{er} janvier 1995
Fidji 14 janvier 1996 (g)	Népal 23 avril 2004 (n)	Zimbabwe 3 mars 1995 (g)
Finlande 1 ^{er} janvier 1995	Nicaragua 3 septembre 1995 (g)	
France 1 ^{er} janvier 1995	Niger 13 décembre 1996 (g)	
Gabon 1 ^{er} janvier 1995	Nigéria 1 ^{er} janvier 1995	
	Norvège 1 ^{er} janvier 1995	

Gouvernements ayant le statut d'observateur

Afghanistan	Guinée équatoriale
Algérie	Iran
Andorre	Iraq
Arabie saoudite	Kazakhstan
Azerbaïdjan	Libye
Bahamas	Monténégro
Bélarus	Ouzbékistan
Bhoutan	République démocratique populaire lao
Bosnie-Herzégovine	République libanaise
Cap-Vert	Russie, Fédération de
Éthiopie	Saint-Siège

Samoa
Sao Tomé-et-Principe
Serbie
Seychelles
Soudan
Tadjikistan
Tonga
Ukraine
Vanuatu
Viet Nam
Yémen

Note: À l'exception du Saint-Siège, les pays ayant le statut d'observateur doivent engager les négociations en vue de leur accession dans les cinq ans qui suivent l'obtention de ce statut.