

**LA LIBERALISATION DES ECHANGES EMPETREE :
LES RISQUE SYSTEMIQUES
LE CYCLE DE DOHA :
QUELLES SOLUTIONS
POUR SORTIR DE L'ENLISEMENT ?**

JEAN-MARC SIROËN

Université Paris-Dauphine IRD, DIAL, UMR 225

Après la seconde guerre mondiale, l'héritage protectionniste des années 1930 a été progressivement liquidé à l'occasion d'une succession de cycles de négociations multilatérales –les "Rounds"– menées sous l'égide du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), dédiés à l'abaissement des tarifs douaniers. A partir du Kennedy Round (1964-67), les cycles se sont progressivement élargies aux barrières non tarifaires ou aux régulations, comme l'application des règles anti-dumping. Le cycle d'Uruguay, achevé en 1993 et formalisé par le Traité de Marrakech de 1994, n'a sans doute pas été le plus ambitieux en termes de libéralisation, mais le plus innovant en termes de régulation. Il faisait évoluer l'ancien GATT, qui n'était qu'un accord, en organisation internationale¹, l'Organisation Mondiale du Commerce, dotée, par ailleurs d'une procédure de règlement des différends renforcée². Le périmètre a été élargi avec l'ouverture de négociations sur l'agriculture et l'introduction de nouveaux traités, notamment sur les services et la propriété intellectuelle. Néanmoins, le cycle d'Uruguay a davantage contribué à définir le cadre des libéralisations futures, qu'à les imposer. Il revenait aux négociations sectorielles et multilatérales ultérieures de remplir ce cadre par l'ouverture réciproque des marchés concernés : l'agriculture, les services et l'industrie. C'est non sans mal qu'un nouveau cycle de négociation multilatérale a été ouvert en 2002 sous le nom de « Programme de Doha pour le développement ». Le cycle devait s'achever en 2004. En 2013, personne n'en voyait l'issue et la Conférence ministérielle de Bali, en décembre 2013, n'est même pas définie comme une

¹ La Charte de la Havane signée en 1948 avait certes prévu la création d'une organisation internationale, l'Organisation Internationale du Commerce, mais elle ne fut jamais ratifiée par les signataires et c'est un simple accord, le GATT, qui a comblé le vide jusqu'à la mise en place de l'Organisation Mondiale du Commerce en 1995.

² L'ancienne procédure permettait à n'importe quelle "partie contractante" et particulièrement celle mise en cause, d'interrompre à tout moment la procédure au nom de la règle du consensus. Avec le traité de Marrakech, la règle a été inversée et le consensus doit maintenant être réuni pour interrompre la procédure dont la poursuite est devenue *de facto* automatique.

Cet ouvrage est en vente chez votre libraire
et auprès des éditions A.Pedone
13 rue Soufflot 75005 Paris France

tel : + 39 (0) 1 43 54 05 97 - Email : librairie@apedone.net - site : www.pedone.info

JEAN-MARC SIROËN

échéance. Si la négociation devait se conclure un jour, ce serait *a minima* et très loin des ambitions initiales. Il est donc important de s'interroger sur LES causes de cet échec et d'envisager les pistes possibles d'une sortie par le haut.

I. L'ENLISEMENT

De fait, depuis la Conférence de Hong Kong de 2005, aucun progrès significatif n'a été accompli. La crise économique et financière de 2008, qui, contrairement aux craintes fréquemment exprimées, ne s'est pas traduite par une avalanche de mesures protectionnistes, a déplacé les priorités au détriment des questions commerciales. Même les alter-mondialistes, qui s'étaient pourtant affirmés lors de la Conférence Ministérielle de Seattle de 1999, semblent avoir oublié l'OMC et le programme de Doha, "tigre de papier" de la mondialisation. Aujourd'hui, le discours officiel se limite à la conclusion d'un accord limité à quelques sujets³, éloignés du cœur de la négociation mais qui permettrait une sortie honorable qui reste, néanmoins, loin d'être acquise.

Cet échec peut être synthétisé en deux types de causes : d'une part l'évolution de l'économie mondiale a rendu obsolète une partie du programme de Doha, d'autre part les procédures de négociations, la nouvelle nature des rapports de force et le contexte politique général se sont révélés trop peu favorables aux compromis.

A. L'obsolescence du programme de Doha

Le cycle de Doha s'est inscrit dans le prolongement du cycle d'Uruguay qui ouvrait la route à de futures négociations, notamment dans l'agriculture et les services. Il s'agissait de s'approprier les concepts et le cadre adopté pour négocier des mesures de libéralisation concrètes allant plus loin que les timides avancées auxquelles avaient abouti l'Uruguay Round. En effet, dans l'agriculture, les différents types de soutiens avaient été rangés dans des boîtes dont la couleur (verte, bleue, orange, rouge) variait selon le degré de "couplage" à la production. Néanmoins, les efforts d'ouverture étaient restés limités. Les droits de douane avaient été plafonnés ("consolidation" des droits de douane) à un niveau élevé. De même, l'accord sur les services généralisait les principes du GATT, mais tolérait une multitude d'exceptions aux deux principes de la non discrimination entre les pays membres : la clause de la nation la plus favorisée et le traitement national. Certes, certains pays, en général, avancés, souhaitaient inscrire de nouveaux thèmes dans le programme de négociations : le respect des normes de travail, l'investissement, les marchés publics, le respect de la concurrence, la facilitation du commerce. Mais le premier thème fut rejeté dès la Conférence de Singapour (1996) et les quatre autres, dits "sujets de Singapour", retardèrent d'abord l'ouverture du cycle (Seattle, 1999), puis furent mis en suspens à Doha

³ Par exemple, le communiqué final du sommet du G20 à Los Cabos (Mexique) du 18-19 juin 2012, se contente de cette formule : " *We will continue to work towards concluding the Doha Round negotiations, including outcomes in specific areas where progress is possible, such as trade facilitation, and other issues of concern for least developed countries.*"