

LES MARDIS D'EUR-IFRI



Pourquoi l'Agenda de Doha pour le développement doit-il être sauvé ?

Pascal Lamy

Directeur général de l'Organisation mondiale du
Commerce

Déjeuner-débat du mardi 17 octobre

L'exposé de Pascal Lamy

Pascal Lamy a d'abord rappelé les circonstances qui l'avaient amené à recommander la suspension des négociations de Doha. Au soir du 23 Juillet 2006, il apparaissait clairement que les six principaux acteurs de la négociation (Le G 6 : Union européenne, Etats-Unis, Japon, Inde, Brésil, Australie) n'étaient pas prêts à faire les concessions nécessaires pour permettre l'avancement de la négociation. Le choix était donc, soit de laisser traîner la négociation avec le risque que la situation s'envenime et que ce qui avait été déjà acquis soit remis en cause, soit de donner aux négociateurs le temps de la réflexion pour mettre en place de nouvelles stratégies. C'est cette deuxième option qui a été choisie.

Que s'est-il passé depuis cette date ? D'une part, les principaux acteurs prennent de plus en plus conscience *du coût qu'aurait l'échec de la négociation*. D'autre part *des discussions discrètes et silencieuses* permettent d'explorer ce qui pourrait être fait pour relancer la négociation.

Le coût de l'échec

La suspension de la négociation a focalisé les esprits sur le risque réel de l'échec et sur le coût qu'il aurait. Au départ, l'échec pourra apparaître comme sans grande conséquence, mais, avec le temps, on se rendra compte que le coût sera considérable.

Tout d'abord, *ce qui est déjà sur la table est extrêmement significatif*, en terme d'ouverture de marché, 3 à 4 fois plus que le résultat de l'Uruguay Round. C'est particulièrement vrai pour le commerce sud/sud qui est la principale dynamique du commerce mondial à l'heure actuelle. Le commerce des pays en développement atteint maintenant 50 % du commerce mondial total contre environ un tiers, il y a dix ans. Tout cet apport sera perdu.

Ensuite, *l'échec serait très mal reçu par les pays en développement*. L'objectif explicite de l'Agenda de Doha est de corriger le biais qui reste dans l'organisation actuelle du commerce mondial et qui joue au détriment des pays en développement.

Enfin, *l'échec créerait un risque systémique* en affaiblissant le système multilatéral. Ce système est comme une police d'assurance. On n'en comprend l'utilité que quand l'accident arrive, en l'occurrence la montée du protectionnisme.

On constate depuis quelques semaines la multiplication des déclarations des autorités politiques souhaitant une reprise de la négociation (par exemple, au sommet de l'ASEAN). Ce ne sont, certes, que des déclarations et la négociation ne pourra reprendre avec des chances de succès que si toutes les parties sont prêtes à certains sacrifices. Mais c'est le début d'une prise de conscience.

Une diplomatie discrète

Aujourd'hui, ce sont les désaccords entre les six pays qui bloquent la négociation. Dans les termes actuels, il n'y a pas d'accord possible. Le statu quo signifie l'échec.

Que doit-on faire ?

- accroître la pression politique, en faisant remonter la décision au plus haut niveau.

- ne pas se précipiter vers d'autres options, comme le bilatéralisme. Il est illusoire de croire que les points durs comme l'agriculture pourraient être réglés plus facilement dans des négociations bilatérales qu'à l'OMC. Pense-t-on que l'on pourrait baisser les droits de douanes sur les poulets américains ou brésiliens dans le cadre d'une négociation bilatérale Union européenne/États-Unis ou Union européenne/Brésil et les maintenir à l'OMC ? Y aurait-il un poulet bilatéral et un poulet multilatéral ?

- aboutir à un résultat satisfaisant pour les pays en développement dans le domaine de « aide pour le commerce ». Celle-ci se présente très bien. Elle est fondamentale pour que les pays les plus pauvres bénéficient réellement des ouvertures commerciales qui leur sont faites et « s'approprient » la négociation commerciale.

En conclusion, Pascal Lamy rappelle que l'agenda de Doha pour le développement n'est pas l'unique activité de l'OMC qui a bien d'autres choses à faire comme surveiller l'application des règles multilatérales dans des secteurs sensibles, comme les protections sanitaires et phytosanitaires, ou gérer le mécanisme de règlement des différends, etc.

Le débat

Le débat a porté sur l'impact du cycle de Doha, sur le calendrier à venir et sur la problématique multilatéralisme /bilatéralisme.

Impact du cycle de Doha

Pascal Lamy a rappelé que les évaluations de la croissance supplémentaire à attendre d'une conclusion satisfaisante de la négociation variaient entre 85 et 800 milliards de dollars. C'est dire la faible fiabilité de ce genre de calcul. Tout le système multilatéral part du principe que plus d'ouverture commerciale est mieux que moins et le principal avantage d'un succès de la négociation est systémique : renforcer un système qui a fait la preuve de son efficacité. Plus précisément, il est certain que le principal canal de transmission des gains à attendre d'un succès est la baisse du coût des importations, ce qui avantage les pays les plus importateurs grâce à l'effet de masse. Les pays en développement bénéficieront encore de larges marges de manœuvre pour se protéger, s'ils l'estiment nécessaire. Deux des intervenants de la salle ont exprimé *des doutes sur les*

avantages réels du cycle de Doha pour les entreprises, les sujets fondamentaux pour elles étant les ressources humaines et le traitement des investissements qui ne sont pas à l'ordre du jour de la négociation. Pascal Lamy a rappelé que, dans la division internationale du travail qui se met en place, la circulation fluide des biens d'un pays à l'autre était plus importante que jamais, et des sujets de négociation comme l'aide pour le commerce ou la facilitation du commerce pouvaient avoir une influence déterminante. Les négociations sur les services sont également du plus grand intérêt pour les entreprises.

Le calendrier

Il faudra environ six mois de négociation pour conclure à partir du moment où le blocage actuel sera surmonté, ce qui a deux conséquences : la première est que le « paquet » global pourrait prendre forme au moment même où l'avenir du « Farm Bill » de 2002 sera en débat devant le Congrès américain avec deux options : ou la loi est prolongée telle quelle, ce que souhaitent les lobbys agricoles, ou un nouveau texte est voté, qui devra être conforme aux résultats attendus de la négociation de Doha. La seconde conséquence est qu'une prolongation de la « Trade Promotion Authority » du Président des Etats-Unis (fast track) sera nécessaire. C'est dire l'importance des résultats de la négociation agricole pour que le Congrès prenne ces deux décisions capitales pour la conclusion du cycle de négociations.

Problématique multilatéral/bilatéral

Pascal Lamy souhaite que l'on ne se précipite pas pour ouvrir de négociations bilatérales de libre échange qui seraient présentées comme un remède à un échec de l'Agenda de Doha. Pour Pascal Lamy, les négociations bilatérales ne permettent pas de traiter les vrais problèmes des pays en développement : les subventions agricoles ou pour les pêcheries, la facilitation du commerce et les règles de l'antidumping. De plus, les pays en développement risquent de perdre dans la négociation bilatérale, non seulement du fait d'un rapport de force en leur défaveur, mais aussi « structurellement », car en échange de concessions sur des points durs, ils ne reçoivent que des préférences commerciales qui sont appelés à disparaître quasi inexorablement (autres accords de libre échange signés par le pays qui a accordé les préférences, résultats de négociations multilatérales).