
CONFERENCE PARLEMENTAIRE SUR L'OMC

Genève, 17-18 février 2003

Organisée conjointement par l'Union interparlementaire et le Parlement européen

Point 2-a) de l'ordre du jour provisoire

ACCES AUX MARCHES : LES RESULTATS DE DOHA

Document de discussion présenté par M. Ildefonso Guajardo Villarreal (Mexique)

Table des matières

	<i>Paragraphes</i>
I. Introduction	1 – 6
II. Les obstacles à un nouveau round	7 – 10
III. Les engagements sur l'accès au marché	11 – 20
IV. La nécessité de faire aboutir le Round de Doha	21 – 22
V. Plaidoyer pour meilleure intégration des pays en développement	23 – 26
VI. Quels résultats la mise en oeuvre du Round de développement de Doha doit-elle produire pour le rendre acceptable ?	27 – 32
VII. Recommandations finales	33 – 36

Annexe : Le point sur les négociations

I. Introduction

1. Depuis 20 ans au moins, la libéralisation des échanges est au cœur de la réflexion sur les grandes orientations publiques et l'une des caractéristiques les plus marquantes de la mondialisation récente. Et même si la mondialisation va bien au-delà de la simple libéralisation des échanges, l'abaissement des obstacles au commerce international des biens et services demeure l'un des principaux leviers de la mondialisation.

2. Le commerce mondial a connu une croissance spectaculaire au cours du demi-siècle écoulé du fait de l'abaissement progressif des obstacles au commerce obtenu lors des négociations multilatérales successives. Cela a fait du commerce international l'un des plus puissants moteurs de la croissance économique mondiale, alimentant une progression sans précédent du niveau de vie dans nombre de pays depuis la Seconde Guerre mondiale.

3. Durant les 50 années ayant précédé la Conférence ministérielle de Doha, il y a eu huit rounds de négociations. Après la création du GATT en 1948 se sont tenus six rounds de négociations sur la réduction des tarifs douaniers, suivis de la première offensive fructueuse visant les obstacles non tarifaires, conduite aux négociations de Tokyo, lancées en 1973, puis de l'aboutissement, en 1993, de l'Uruguay Round, engagé en 1986. Durant ce dernier cycle, les barrières tarifaires ont été éliminées dans nombre de secteurs industriels; la libéralisation du commerce des services a été engagée conformément aux engagements internationaux; certaines règles fondamentales relatives aux investissements ont été mises en place; et un accord a été conclu pour protéger la propriété intellectuelle.

4. Néanmoins, des obstacles de taille au commerce demeurent. Les marchés agricoles sont toujours puissamment protégés tant dans les pays riches que dans les pays pauvres et sur le marché international des services, on privilégie encore très largement les fournisseurs nationaux; enfin, la mobilité internationale de la plupart des catégories de main-d'œuvre est extrêmement restreinte.

5. Aussi une libéralisation plus poussée pourrait-elle engendrer d'autres gains d'efficacité et des taux de croissance plus soutenus pour l'économie mondiale. La libéralisation des échanges commerciaux est donc utile en soi. Mais, étant donné le rôle central que joue la croissance dans la réduction de la pauvreté à long terme, cette libéralisation importe particulièrement pour les pauvres.

6. La libéralisation des échanges commerciaux est une alliée dans la lutte contre la pauvreté : elle entraîne généralement une progression des revenus moyens, générant ainsi davantage de ressources pour combattre la pauvreté. Et si elle a généralement une incidence sur la répartition des revenus, il ne semble pas que celle-ci soit systématiquement néfaste. Néanmoins, il convient de reconnaître que la plupart des réformes en matière de commerce feront des victimes, les plongeant probablement dans la pauvreté ou les y enfonçant un peu plus, et que certaines réformes risquent d'accentuer globalement la pauvreté même si elles entraînent une progression des revenus. Ainsi, malgré l'a priori généralement favorable à la libéralisation des échanges commerciaux, un certain nombre d'interrogations demeurent dans le débat public sur la manière de la mettre en oeuvre pour en maximiser les bienfaits dans la lutte contre la pauvreté.

II. Les obstacles à un nouveau round

7. Le sommet de Seattle a été généralement décrit comme étant le reflet de l'incapacité des Membres de l'OMC à forger un large consensus avant la tenue de cette réunion importante. Le processus préparatoire n'a pas été idéal, loin s'en faut. Les négociations menées à Genève ont manqué de transparence et n'ont pas impliqué l'ensemble des Membres de l'OMC; de même qu'aucun mécanisme n'a été prévu pour assurer une participation active des capitales et des ministres. A Seattle, on a demandé aux ministres de trouver en trois jours un consensus sur des questions que les ambassadeurs à Genève n'avaient toujours pas réglé après plusieurs années.

8. L'une des questions soulevées durant la préparation de Doha était comment traiter les problèmes que certains pays en développement rencontraient dans la mise en oeuvre des engagements pris au Round de l'Uruguay ? Les pays en développement répétaient depuis un certain temps déjà que cette question devait être réglée avant qu'un nouveau round puisse être lancé. Ils s'inquiétaient à propos des difficultés rencontrées mais aussi de l'équilibre général de ce qui avait été négocié, estimant qu'il leur était défavorable car les bienfaits escomptés se faisaient attendre.

9. Point particulièrement important : certains pays en développement n'ont pas les capacités administratives et techniques pour mettre en oeuvre les engagements qu'ils ont été contraints de contracter parce qu'ils avaient accepté d'emblée l'idée de mener le round de l'Uruguay comme un engagement unique. Ce problème a été encore accentué par les pays développés qui n'ont pas honoré les engagements pris dans divers accords de l'OMC de faire de leur mieux pour apporter une assistance technique et financière à la mise en oeuvre.

10. Il y a eu aussi des divergences très marquées sur l'opportunité d'inclure certains dossiers dans le nouveau programme de négociations. Ces divergences semblaient les plus fortes dans les secteurs de l'agriculture, de l'environnement, de la réglementation des investissements, des règles de la concurrence et des textes antidumping.

III. Les engagements sur l'accès au marché

11. Selon l'ancien Directeur général, Mike Moore, à Doha, "les ministres ont confié à l'OMC un nouveau mandat de négociation. Le Programme de Doha pour le développement met les questions de développement et les intérêts de nos membres les plus pauvres au cœur même de notre action. Les Membres de l'OMC se sont mis d'accord sur une ambitieuse série de négociations qui devra aboutir dans un délai de trois ans". dans le document intitulé *Sur la route de Doha et au-delà*, l'OMC a résumé le programme de travail sur l'accès au marché comme suit :

12. Les négociations ouvriront des marchés et réduiront, en vue de leur élimination progressive, toutes les formes de subventions à l'exportation et les aides à l'agriculture qui faussent les échanges commerciaux, tout en tenant compte des aspects non commerciaux et des préoccupations de développement, notamment par un traitement différentiel spécial et approprié en faveur des pays en développement. Les négociations lancées à

Doha sur l'agriculture portent non seulement sur l'accès aux marchés, la compétitivité des exportations et les aides intérieures, mais vont au-delà et abordent les préoccupations propres aux pays en développement. L'accès au marché est bien évidemment la clef de toute négociation. Les intérêts des pays en développement sont mieux servis par une réduction sensible des tarifs sur tous les produits dans tous les pays. En outre, les pays en développement devraient pouvoir bénéficier d'une clause de sauvegarde spéciale. Sur les dossiers non commerciaux, il est clair que les négociateurs doivent trouver un équilibre entre considérations politiques et grandes orientations. Néanmoins, il faut impérativement que les dossiers non commerciaux n'aient aucun effet de distorsion. S'agissant des questions non traitées durant l'Uruguay Round, les négociateurs de Doha doivent aborder les points suivants : organismes commerciaux étatiques, crédits à l'exportation, aide alimentaire, dualité des prix, et administration des contingents tarifaires.

13. Services : dans les services, la libéralisation pourrait se traduire par des retombées allant de 1,6 % du PIB (pour l'Inde) à 4,2 % du PIB (pour la Thaïlande) si les équivalents tarifaires de protection étaient réduits d'un tiers dans tous les pays, selon la Banque mondiale. Les services, notamment dans les télécommunications, les finances et les transports, sont étroitement liés aux autres secteurs économiques et renforcent la productivité de nombre d'entre eux. Dans le cadre du Programme de Doha pour le développement, on donnera la priorité aux PMA et on fera preuve de souplesse avec les pays en développement. Les négociations libéraliseront l'entrée de prestataires de services étrangers dans divers secteurs économiques, au gré des gouvernements, et elles rendront plus aisé l'emploi de main-d'œuvre étrangère avec des contrats temporaires.

14. Problème de la mise en œuvre : lors des préparatifs de Doha, les questions liées à la mise en œuvre des accords étaient fortement prioritaires pour bien des pays en développement. Près de la moitié des 90 problèmes de mise en œuvre initialement soulevés ont été traités dans une déclaration distincte adoptée à Doha. On notera en particulier la décision sur l'allongement du délai d'élimination progressive de certains types de subventions. Les questions restantes seront traitées au titre des différents mandats de négociations du nouveau programme de travail, ou dans les instances permanentes de l'OMC à titre prioritaire.

15. Biens industriels : l'accès au marché pour les biens industriels est une autre priorité immédiate pour les pays en développement. Le mandat de négociations privilégie la réduction ou l'élimination des pics tarifaires et de la progressivité tarifaire, en particulier sur les produits d'exportation des pays en développement, ainsi que les obstacles non tarifaires. Ici aussi, selon le mandat, "les négociations tiendront dûment compte des besoins spéciaux et des intérêts propres aux pays en développement et aux pays les moins avancés". En outre, les ministres ont approuvé des mesures de renforcement des capacités pour aider les pays les moins avancés et se sont engagés à atteindre l'objectif d'un "accès aux marchés exempt de droits et de quotas pour les produits provenant des PMA". La négociation sur les biens industriels est l'occasion pour les pays développés d'éliminer progressivement les accords préférentiels en proposant la suppression totale des droits pour la majorité des secteurs.

16. Règles de l'OMC : à la lumière de l'expérience acquise et de l'utilisation croissante de ces textes par les Membres, les ministres ont accepté des négociations visant à clarifier et améliorer les disciplines au titre de l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT 1994 et sur les subventions et mesures compensatoires, tout en préservant les concepts de base, les principes et l'efficacité de ces accords et de leurs instruments et objectifs, et en tenant compte des besoins de développement des participants les moins avancés. Dans le contexte de ces négociations, les participants s'efforceront aussi de clarifier et améliorer les disciplines de l'OMC sur les subventions à la pêche, en tenant compte de l'importance de ce secteur pour les pays en développement.

17. Mémorandum d'accord sur le règlement des différends : les ministres sont d'accord pour des négociations sur l'amélioration et la clarification du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends. Les négociations devront s'appuyer sur le travail accompli et sur toutes propositions additionnelles des Membres, et viser à approuver des améliorations et des clarifications au plus tard en mai 2003, date à partir de laquelle nous prendrons des mesures pour que les résultats entrent en vigueur aussitôt que possible.

18. "Nouvelles questions" : il a été décidé d'élaborer un nouveau cadre réglementaire multilatéral pour le commerce, la concurrence et l'investissement étranger direct, dont la négociation commencerait après la Cinquième Conférence ministérielle au Mexique, si les Membres y consentent expressément. La Déclaration de Doha prévoit aussi des négociations possibles sur la transparence dans les marchés publics sans conditions d'accès aux marchés, et sur la facilitation du commerce.

19. Commerce et environnement : l'engagement pris en matière d'environnement est axé sur le lien entre les règles de l'OMC en vigueur et les obligations visant le commerce dans les accords multilatéraux sur l'environnement, et sur la réduction ou l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires aux biens et services environnementaux. Selon son programme de travail, le Comité du commerce et de l'environnement est tenu de prêter une attention particulière à l'effet des mesures environnementales sur l'accès aux marchés, aux dispositions appropriées de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et aux règles d'étiquetage à des fins de protection de l'environnement. Le Comité fera des recommandations à la Cinquième Conférence ministérielle sur les initiatives à prendre.

20. Brevets pharmaceutiques et santé publique : sur cette question épineuse, une déclaration ministérielle séparée indique que l'Accord sur les ADPIC ne saurait empêcher les Membres de prendre des mesures pour protéger la santé publique, ajoutant qu'il doit être interprété et appliqué d'une manière favorable au droit des Membres de l'OMC de protéger la santé publique et, en particulier, de promouvoir l'accès aux médicaments pour tous. Cette déclaration va dans le sens des efforts consentis à travers le monde pour traiter les problèmes de santé publique frappant nombre de pays en développement et de PMA, notamment les problèmes résultant du VIH/SIDA, de la tuberculose, du paludisme et d'autres épidémies.

IV. La nécessité de faire aboutir le round de Doha

21. Assurer une croissance économique soutenue dans le monde suppose la réaffirmation de l'engagement en faveur du libre échange. Aussi ouvrir les marchés globalement et renforcer l'Organisation mondiale du commerce, socle du système commercial multilatéral, sont-ils des impératifs économiques. Tout échec de la mise en oeuvre du round de Doha pourrait saper la confiance des entreprises et contribuer à une nouvelle crise économique mondiale. Le succès aidera à soutenir la confiance et contribuera à amplifier la croissance. Les gouvernements des pays membres de l'OMC doivent démontrer qu'ils savent ce qu'ils font.

22. A la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, à Doha, les préoccupations des pays en développement, initialement évoquées à Seattle, ont été reconnues. Le défi consiste aujourd'hui à rendre le système commercial multilatéral plus propice au développement. Le résultat sera fonction de la mesure dans laquelle les pays en développement obtiendront un accès plus large aux marchés sans que leurs grands choix ne soient restreints, et des disciplines qui empêcheront un retour en arrière en ce qui concerne l'accès aux marchés. La dynamique du système commercial fait ressortir l'urgence qu'il y a à accomplir des progrès réels à cet égard.

V. Plaidoyer pour meilleure intégration des pays en développement

23. Les pays en développement réclament une approche plus équilibrée où les accords de l'OMC refléteraient mieux les intérêts des pays tant développés qu'en développement. Nombre de pays en développement sont réticents à l'idée de nouvelles négociations commerciales. D'un côté, ils sont devenus des acteurs importants du système mondial. Par contraste avec les premiers rounds de négociations commerciales mondiales - le round de Dillon en 1960 ne comptait que 39 participants, des pays industrialisés principalement - il y a aujourd'hui 142 Membres à l'OMC, dont 70 % sont des pays en développement. Ils représentent désormais plus d'un tiers du commerce des produits - et ils peuvent retirer beaucoup d'un nouveau round.

24. Les pauvres sont ceux qui vivent en dessous du seuil de pauvreté reconnu internationalement, soit deux dollars par jour de travail, principalement dans l'agriculture et les secteurs manufacturiers à forte intensité de main-d'œuvre et qui se heurtent aux obstacles commerciaux les plus rudes, les plaçant dans une situation désavantageuse. Selon certaines estimations, le travailleur pauvre moyen qui vend sur les marchés mondialisés affronte des obstacles près de deux fois plus élevés que le travailleur moyen des pays développés. En règle générale, dans les pays à revenus élevés, les droits sur les importations des pays en développement, quoique modiques, sont quatre fois plus élevés que ceux prélevés sur les pays développés (0,8 % contre 3,4 %). Les subventions et autres aides à l'agriculture dans les pays à revenus élevés sont particulièrement pernicieuses. Les distorsions dans les règles tarifaires - droits exceptionnellement élevés sur les produits des pays en développement (pics tarifaires), incitations intégrées contre la délocalisation industrielle (progressivité tarifaire) et droits qui deviennent beaucoup plus élevés une fois atteints les quotas d'importation (contingents tarifaires), et les pratiques commerciales comme le recours fréquent aux mesures antidumping, sont souvent des obstacles plus importants qui empêchent les pauvres de tirer parti des ouvertures commerciales.

25. Il n'y a pas de meilleure contribution à l'action en faveur du développement et à la lutte contre la pauvreté que l'ouverture des frontières aux produits des pays en développement. L'avenir du système commercial international est beaucoup plus tributaire de l'intégration des pays pauvres au commerce international que de la réussite des pays développés. Ces derniers la connaissent déjà.

26. L'avenir du système commercial mondial passe par une meilleure intégration des pays en développement pour plusieurs raisons. La première est bien sûr liée à la démographie : l'accroissement de la population se produit principalement dans le tiers monde. La croissance des échanges commerciaux se produira majoritairement dans les pays en développement durant les deux prochaines décennies. La deuxième raison tient à ce que les pays développés sont déjà intégrés au système commercial international, où ils engrangent les succès. Pour nombre de pays en développement, l'ouverture est une nouveauté. C'est à eux qu'il appartient de relever le défi; la plupart d'entre eux ont besoin d'aide. La troisième raison est que les pays en développement ont la possibilité de tirer parti d'un système basé sur des règles, où ils ont une bonne chance de battre les grandes puissances si la logique l'emporte. La quatrième raison est que - bien qu'il ne soit pas politiquement correct de le dire tout haut - le commerce est bon pour le développement.

VI. Quels résultats la mise en oeuvre du Round de développement de Doha doit-elle produire pour le rendre acceptable ?

27. Premièrement, l'accès : une vraie négociation doit se traduire par un accès réel pour les produits que les pays en développement peuvent fabriquer et exporter.

28. Deuxièmement, la garantie d'accès : il ne suffit pas d'obtenir un meilleur accès, il faut aussi en assurer la pérennité. C'est pourquoi il faut impérativement que des progrès soient accomplis en matière d'antidumping et que l'accès ne soit pas ultérieurement contrarié par des mesures non commerciales.

29. Troisièmement, pour réussir, il faut que l'accès et la certitude d'accès soient symétriques : les pays ne pourront pas mettre en valeur leur potentiel d'exportation s'ils sont fermés car leurs entreprises ne seraient pas concurrentielles et n'auraient pas l'accès à des facteurs de production de qualité mondiale au juste prix. Mais la certitude d'accès, propice au développement, présente évidemment des avantages et des inconvénients. Côté avantages : je peux écouler mes produits sur d'autres marchés; côté inconvénients : les autres peuvent écouler les leurs sur le mien. Un round de négociations fructueux doit se traduire par une plus grande ouverture des pays en développement. Pas seulement du fait des négociations mais surtout si ces pays sont convaincus que le libre échange est dans leur intérêt. Les négociations de l'OMC peuvent bien sûr aider à réunir les éléments politiques nécessaires dans chaque pays pour y parvenir. En la matière, la responsabilité des pays riches est primordiale.

30. Quatrièmement, il n'y a pas de distorsion plus grande du commerce international que les subventions à l'agriculture. Elles produisent des effets néfastes dans bien des domaines : prix bas qui affectent tant les pays d'exportation que les agriculteurs des pays d'importation, absence d'ajustement de la production face aux fluctuations de la demande (quand la crise a éclaté en Asie en 1997 et que la demande de céréales a chuté, les Etats-Unis ont lancé leurs programmes d'urgence que la loi "Freedom to farm" a pérennisés, ce qui est un renversement très net de la politique soutenue et promue au milieu des années 90 quand cette loi avait été adoptée); les subventions peuvent être tout à fait néfastes pour l'environnement car elles peuvent conduire à l'utilisation inutile d'engrais et de pesticides et à l'épuisement des sols fertiles. Faute de progrès tangibles quant à l'élimination des subventions à l'exportation et à la réduction de celles qui faussent les règles du commerce, les pays en développement pourraient bien refuser de traiter de l'accès aux marchés.

31. Cinquièmement, le problème des règles se pose dans deux secteurs où des progrès sont nécessaires : l'accès aux mécanismes de règlement des différends et l'antidumping. La principale raison pour laquelle les pays en développement doivent être en faveur d'une OMC forte tient à son mécanisme de règlement des différends. Les pays les plus petits et les plus pauvres ont tout intérêt à recourir à un système où ils peuvent contester les positions de pays plus puissants, et se défendre devant une instance. C'est pourquoi en abordant la question des changements à apporter au Mémoire d'accord sur le règlement des différends, nous devons être attentifs à ne pas faire pencher la balance en faveur des grands pays et des grandes sociétés, en particulier en matière de transparence, et nous pencher sur les difficultés que les membres plus petits ont pour prendre des mesures de compensation étant donné la structure de leurs importations et

exportations. Un petit exportateur qui est preneur de prix doit être exclu du champ d'application des mesures, non seulement parce que la probabilité de préjudice est négligeable, mais, plus fondamentalement, parce qu'un preneur de prix n'a aucune incitation à baisser les prix, vendre en dessous de la valeur normale ou en dessous du coût de revient.

32. Sixièmement : tenir un round qui mettra un terme définitif à tous les rounds de négociations. Les droits d'importation étant tellement faibles pour une grande partie des produits dans les pays représentant une part substantielle du commerce international total qu'il devient de plus en plus difficile d'envisager des négociations amenant des compromis dans tous les secteurs. Cela va rendre plus difficile la tenue de négociations sous la forme de rounds et l'OMC va se muer en instance de négociation permanente où le concept d'engagement unique va s'éroder progressivement et être abandonné. Les dossiers seront traités à des rythmes différents et les pays se réuniront et négocieront l'ouverture des marchés à des périodes différenciées.

VII. Recommandations finales

33. Utiliser la Conférence ministérielle de l'OMC pour lancer un round de développement de négociations commerciales propre à réduire les barrières commerciales mondiales. Pareils résultats ne dureront et n'auront un impact réel sur le développement que si les pays industrialisés acceptent de réduire les restrictions qui pèsent sur les produits et les services que les populations des pays pauvres produisent - en particulier la protection de l'agriculture (y compris subventions), des textiles et des vêtements, voire les restrictions aux mouvements temporaires de la main-d'œuvre. De la même façon, les pays en développement peuvent améliorer leur propre situation tout en obtenant des concessions grâce à la libéralisation des services et l'abaissement des obstacles aux importations concurrentielles. Certes, un round implique aussi des questions intéressantes principalement les pays industriels. Néanmoins, un vrai round de développement n'aurait que des avantages pour la communauté internationale, y compris les populations pauvres du monde entier.

34. Lancer des initiatives mondiales concertées pour promouvoir le commerce hors du cadre de négociation de l'OMC. Donner accès aux marchés risque de n'être pas suffisant en soi pour susciter l'essor du commerce dans les pays en développement, en particulier les plus pauvres. Accroître l'"aide multilatérale au commerce" - aide au développement - pour promouvoir les infrastructures commerciales, l'adoption de bonnes pratiques et règles et un climat propice aux investissements sains, pourrait être utile. Une coopération mondiale pour améliorer les normes en matière d'environnement et de travail serait tout aussi souhaitable.

35. Adopter unilatéralement les politiques de développement pro-commerciales des pays à revenus élevés. Tout d'abord, si les pays à revenus élevés accordaient un accès exempt de droits et de quotas aux pays à revenus faibles, ils stimuleraient puissamment le commerce, ce qui aiderait ces pays pauvres à surmonter leurs piètres résultats commerciaux antérieurs. Deuxièmement, les pays à revenus élevés pourraient aussi démontrer leur bonne foi en maîtrisant la prolifération des cas antidumping. Troisièmement, accroître l'aide bilatérale au commerce pourrait compléter l'effort multilatéral.

36. Engager de nouvelles réformes commerciales dans les pays en développement. Les pays en développement peuvent améliorer individuellement leur compétitivité par des réformes commerciales qui abaissent les barrières restrictives, en particulier sur les marchés des services. De fait, leurs propres politiques recèlent le plus fort potentiel de retombées positives. Les réformes des règles du commerce, en particulier celles qui sont complétées par des réformes en matière de gouvernance et de climat d'investissement, peuvent accroître l'efficacité des choix faits par d'autres nations.

LE POINT SUR LES NEGOCIATIONS

Les négociations sur le Programme de Doha pour le développement ont démarré il y a plus d'un an. D'après le calendrier arrêté, un certain nombre de dates clés avaient été fixées pour la fin de l'année 2002 dans les négociations sur le traitement spécial et différencié (S&D) pour les pays en développement¹, sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce², et sur la mise en oeuvre de règles de l'OMC. Hélas, avant la date butoir de décembre, les Etats membres n'ont pu se mettre d'accord sur aucun de ces dossiers.

Sur le S&D, les Etats membres n'ont pas réussi à concilier les positions des pays développés et celles des pays en développement sur un train de propositions visant à renforcer les avantages aux pays en développement au titre des accords existants, et ne sont pas davantage parvenus à fixer un calendrier et un cadre de négociations pour les autres demandes des pays en développement.

Sur les ADPIC, les négociations n'ont pas permis de surmonter les divergences quant maladies qui seraient couvertes par le projet de décision sur la propriété intellectuelle et la santé. Certains pays veulent que les dérogations aux brevets pour les producteurs de médicaments génériques soient limitées au VIH/SIDA, à la malaria et à la tuberculose, mais les pays en développement plaident pour une liste plus étendue.

Selon le Directeur général de l'OMC, M. Supachai Panitchpakdi :

"Le non-respect des dates-limites dans ces négociations est une grosse déception. Ces dossiers sont très importants non seulement pour les pays en développement mais aussi pour l'Organisation et pour les négociations commerciales plus étendues prévues dans le cadre du Programme de Doha pour le développement."

"Nous devons progresser dans ces domaines pour que les pays en développement constatent que le Programme de Doha pour le développement n'est pas une coquille vide."

En février, les Membres de l'OMC vont tenter à nouveau d'arriver à un accord. En cas d'échec, ce blocage pourrait se répercuter sur d'autres questions et assombrir les perspectives de la prochaine Réunion ministérielle qui aura lieu à Cancun, au Mexique, en septembre 2003.

Entre mars et mai 2003 le système devra respecter un calendrier de négociation sur l'agriculture, l'accès au marché pour les articles manufacturés, sur les services, et sur le mécanisme de règlement des litiges. En l'état actuel des choses, on est encore très loin d'un accord sur ces questions. Les ministres auront fort à faire à Cancun si les négociateurs ne franchissent pas avec succès ces étapes intermédiaires.

L'agriculture est un volet clé des négociations. Dans nombre de pays, c'est un dossier politique épineux et la majorité des Membres ont, sur ce point, des attentes fortes en matière de réforme, si bien que trouver un terrain d'entente est une gageure.

La Conférence ministérielle de Doha a inscrit les négociations sur l'agriculture dans une nouvelle dynamique. La Déclaration ministérielle définit clairement l'axe des réformes et le niveau des ambitions en matière d'accès aux marchés, de subventions aux exportations et de soutien interne. Elle confirme que le traitement spécial et différencié pour les pays en développement fera partie intégrante de tous les volets de la négociation. Et elle confirme qu'il sera tenu compte des préoccupations non commerciales. Ces négociations entrent dans ce qui est peut-être leur phase la plus difficile. Les modalités sur de nouveaux engagements dans les trois domaines en question, y compris des dispositions sur le traitement spécial et différencié, devront être arrêtées. Mais il va de soi que les négociations ne se borneront pas à la définition de modalités. Il faudra par la suite établir des projets de tableaux d'engagements pour soumission à la réunion de Cancun, et les négociations pour parfaire les règles vont probablement se prolonger bien au-delà de 2003

¹ Les S&D sont les droits spéciaux accordés aux pays en développement pour compenser leur moindre développement et les avantages moindres qu'ils peuvent retirer du système commercial.

² L'accord ADPIC permet de régler la question de l'accès aux médicaments essentiels pour les pays dont les capacités industrielles sont insuffisantes.

A ce stade, les négociations achoppent sur certains problèmes clés :

Premièrement, il y a des divergences très nettes dans les ambitions des gouvernements entre ceux qui espèrent une réforme rapide et fondamentale et la libéralisation des échanges, et ceux qui préconisent une approche beaucoup plus graduelle. D'un côté, les exigences ont été très clairement exprimées, et de l'autre, on attend encore des contre-propositions suffisamment détaillées.

Deuxièmement, il subsiste des différences d'appréciation au sein des pays en développement sur le contenu des dispositions à adopter sur le traitement spécial et différencié. Un équilibre délicat devra être trouvé. D'un côté, les S&D doivent donner espace et flexibilité aux pays en développement dans leurs efforts pour promouvoir l'agriculture et faire face aux nécessités d'ajustement à un contexte commercial en mutation. De l'autre, toute disposition adoptée doit permettre aux pays en développement de contribuer à l'élargissement des flux commerciaux, en particulier les échanges Sud-Sud dynamiques dans l'agriculture, comme moyen de créer du revenu, de l'emploi et de la croissance.

Enfin, en ce qui concerne la manière de tenir compte des diverses préoccupations non commerciales apparues dans les négociations, les positions sont très tranchées.

La lenteur des progrès dans tous ces domaines ne laisse pas d'inquiéter parce que la date de mars 2003 n'est plus très éloignée. Les négociations devront passer rapidement de la prise de position et de la constitution d'alliances à la conclusion de nouveaux engagements. La réunion ministérielle de l'OMC au Japon est occasion clé pour une avancée.