

Le cycle de Doha et l'avenir de l'OMC **ou** **« Le cycle de Doha pour les nuls »**

I. UN TRAIN QUI A DÉRAILLÉ

Le cycle de Doha est un train qui a déraillé. Lancées en 2001 pour essayer de rééquilibrer les règles du commerce international en faveur des pays du Sud, les négociations initiées dans la capitale qatari n'ont plus de « développement » que le nom. Au cours de son tortueux voyage, le train des réformes s'est égaré en plein désert, prenant au passage beaucoup de retard : censé arriver en gare en 2005, puis en 2006, il est encore loin de voir le bout du tunnel et sa conclusion n'est pas attendue au plus tôt avant fin 2010.

Très vite, la dimension développement est devenue un lointain mirage au profit d'une approche mercantiliste, où les pays du Nord essaient de s'assurer un accès aux marchés des pays du Sud au lieu de promouvoir le bien commun.

Certains continuent de croire qu'une libéralisation accrue des échanges internationaux – qui prenne en compte les intérêts et les situations spécifiques des pays en développement (PED) – constitue le meilleur antidote à la crise économique actuelle. Parmi ceux-ci figurent Pascal Lamy, le directeur général de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et la plupart des gouvernements, dont la Suisse. Ces derniers prônent officiellement la conclusion des négociations, mais, dans les faits, traînent les pieds et ne sont pas prêts à faire les concessions nécessaires.

De nombreuses ONG sont sceptiques. Elles considèrent que les éléments actuellement sur la table ne sont pas très favorables aux PED, à fortiori aux couches les plus défavorisées de leurs populations. Conclure le cycle en l'état actuel serait au mieux neutre pour les pays du Sud – n'entraînant pas de bénéfices substantiels, mais pas de grosses pertes non plus – au pire carrément néfaste et contraire à leurs intérêts.

Le problème est que ceux-ci, justement, sont très différents. Les pays qui ont un avantage comparatif dans l'agriculture, comme le Brésil et l'Argentine, poussent à l'ouverture des marchés agricoles, tout en se montrant très protectionnistes sur l'industrie et les services. L'Inde, au contraire, est très offensive dans les services, mais se protège dans l'agriculture et l'industrie. Les pays du Nord cherchent des débouchés à leur produits industriels et aux services, mais rechignent à libéraliser leur secteur agricole, hautement subventionné. Les Etats-Unis sont parmi les plus sceptiques. L'administration américaine veut savoir quel « deal » elle peut présenter au Congrès : quels accès aux marchés (surtout des grands pays émergents) l'économie américaine obtiendrait-elle en échange des concessions consenties dans l'agriculture ? Les flexibilités exigées par les PED ne lui permettraient pas de répondre avec précision à cette question.

Or, Doha repose sur le « single undertaking » : rien n'est acquis tant que tout n'est pas acquis, et on ne peut pas « saucissonner » les dossiers. Les Etats doivent faire des concessions (« trade-offs ») entre leurs différents intérêts, en s'appuyant sur des considérations de politique intérieure.

On le voit. Les négociations se déroulent selon une méthode mercantiliste : « Je te donne, tu me donnes. » Pourtant, comme le fait remarquer Nicolas Imboden, directeur d'Ideas Centre à Genève, « si je suis entrepreneur suisse et que je veux augmenter mes exportations en Afrique, qu'est-ce qui m'en empêche ? Les droits de douane ? Non, le niveau de vie, le faible pouvoir d'achat. Alors, au lieu de demander une réduction des tarifs, il faut faire des réformes qui augmentent le niveau de vie. Si

on échangeait des concessions contre des réformes qui augmentent le développement, on serait tous gagnants. »

Clore le cycle de Doha d'une façon ou d'une autre est nécessaire. Car tant que les négociations sont en cours, l'OMC ne peut pas s'attaquer aux nouveaux défis survenus depuis une décennie : les crises économique et financière, climatique, alimentaire et énergétique. Pour cela, il faut un système commercial multilatéral solide, représentatif et équitable, qui prenne en compte les intérêts et les voix de tous les pays. Beaucoup s'accordent sur la nécessité d'une OMC forte et crédible. Mais laquelle ?

II. LE MANDAT DE DOHA

Le lancement du cycle de Doha a constitué la réponse de l'OMC aux critiques dont elle faisait l'objet. Depuis sa création, en 1995, elle se heurtait à une opposition virulente de la part d'un nombre croissant de mouvements sociaux et d'organisations de la société civile regroupés dans ce qu'on a appelé le « mouvement *antimondialiste* » d'abord et « *altermondialiste* » ensuite. Les conférences ministérielles de Seattle (1999) et de Cancun (2003) ont échoué à cause de l'oppositions des PED et de la pression de la rue.

L'OMC était accusée de promouvoir une mondialisation inéquitable, favorable aux pays industrialisés (PI) et à leurs multinationales, au détriment des PED. Différents rapports émanant de personnalités indépendantes et d'organisations internationales (dont l'ONU et le BIT) ainsi que non gouvernementales, avaient montré que la libéralisation des échanges s'était traduite par des avancées réparties de façon très inéquitable, creusant les écarts entre les pays et à l'intérieur de ceux-ci.

Pour pousser l'OMC à changer les règles du jeu, il fallait un choc extérieur. Il est venu des attentats du 11 septembre 2001.

La Déclaration de Doha, adoptée à l'issue de la conférence de novembre 2001, constitue le mandat des négociations. Elle contient 21 sujets, dont les plus importants sont : la mise en œuvre par les PED des accords commerciaux résultant de l'Uruguay Round (le cycle de négociations qui avait abouti à la création de l'OMC) ; l'octroi d'un traitement spécial et différencié aux PED ; la libéralisation (pro-développement) de nouveaux secteurs, notamment l'agriculture, les biens industriels et les services. D'autres thèmes, dénommés les questions de Singapour – investissement, concurrence et marché publics – très controversés dès le départ, ont été définitivement balayés de la table de négociations en 2004 à cause de l'opposition des PED.

III. AGRICULTURE

Les négociations agricoles visent à réformer l'Accord sur l'agriculture qui régit le commerce des produits agricoles. Le but est d'en libéraliser l'échange dans un sens plus favorable aux PED.

Le cycle de Doha repose sur trois piliers : l'amélioration de l'accès au marché ; la réduction des mesures de soutien interne ayant un effet de distorsion sur les échanges ; et l'élimination des subventions à l'exportation.

Actuellement, les négociations ont lieu sur la base du texte de « modalités » présenté en décembre 2008 par l'ambassadeur Crawford Falconer, alors président du groupe de travail sur l'agriculture.

Accès au marché

Pour améliorer l'accès au marché, il est prévu que les pays réduisent leurs droits de douane. Les tarifs les plus hauts doivent subir les réductions les plus élevées : entre 50% et 70% pour les PI et 33,3% et 46,7% pour les PED.

Le problème est que ces réductions sont prévues sur les tarifs consolidés, c'est-à-dire les tarifs officiels. Dans la réalité, la plupart des pays appliquent des tarifs nettement inférieurs, si bien que, de fait, certains tarifs appliqués ne seraient pas diminués du tout, mais pourraient même être augmentés. La différence entre tarifs appliqués et consolidés s'appelle « water » dans le jargon de l'OMC.

Certains produits subiraient une réduction moindre ou pas de réduction du tout. Il s'agit des *produits sensibles* (catégorie applicable à tous les pays) et des *produits spéciaux* (catégorie applicable aux PED).

Toute la question est de savoir combien de lignes tarifaires pourraient être choisies comme produits sensibles. 4% semble être un compromis acceptable aujourd'hui, mais les Etats-Unis veulent plus de certitudes concernant les flexibilités accordées aux PED.

Pour les produits spéciaux (qui ne s'appliquent qu'aux PED), le texte actuel parle de 12% des lignes tarifaires. Mais là aussi il y a controverse, les mouvements paysans du Sud demandant plus.

Le Centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD) a mené des études dans 20 pays pour savoir quels produits seraient considérés comme spéciaux. Les résultats varient énormément, mais l'ONG estime que, pour les petites économies, 12% serait suffisant, car cela représente environ 80 lignes tarifaires. Si l'on ajoute les produits sensibles, le traitement différencié pour les « économies petites et vulnérables », la marge entre tarifs appliqués et consolidés, l'ICTSD estime que les PED devraient y trouver leur compte, y compris la Chine, l'Indonésie, l'Inde et les Philippines.

La catégorisation des pays entre aussi en ligne de compte. Les pays les moins avancés (PMA) ne devraient diminuer aucun tarif.

Mais le diable est dans les détails. L'ONG Third World Network (TWN) fait remarquer que les droits de douane des PMA sont déjà très bas, souvent à cause des conditionnalités imposées par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale. Par ailleurs, si un PMA fait partie d'une union douanière avec des non-PMA (qui doivent donc libéraliser dans le cadre de Doha), il va devoir adopter le tarif le plus bas. Donc, à moins que l'union douanière ne comprenne que PMA, les tarifs consolidés effectifs pour les PMA vont devoir s'aligner sur ceux des non-PMA et être réduits. Cela semble être la tendance actuelle dans les négociations, mais rien n'est encore définitif.

L'ONG de paysans d'Afrique de l'Ouest ROPPA souligne que l'Afrique de l'Ouest est en train de construire son propre marché régional, la CEDEAO, avec des préférences commerciales. Il y a trois pays non-PMA dans cette région (Ghana, Côte d'Ivoire et Nigeria). Si le marché d'un de ces pays non-PMA est envahi par des produits subventionnés, toute la région sera envahie à cause des tarifs bas, puisque la CEDEAO a le même tarif extérieur commun.

Par ailleurs, un traitement de faveur est prévu pour les PMA, à savoir un accès préférentiel au marché des PI : au moins 97% des produits en franchise de droits de douane et de contingent.

Là de nouveau, le diable est dans les détails : selon Oxfam, ces 3% peuvent représenter, justement, les produits les plus intéressants pour les PMA.

Un *mécanisme spécial de sauvegarde* (SSM) est prévu en cas d'importation massive – ou de menace d'importation – ainsi que variations brutales des prix sur le marché international. La

controverse fait rage entre ceux qui voudraient que ce soit le prix qui enclenche ce SSM et ceux qui voudraient que ce soit la quantité. Actuellement, l'option du prix semble l'emporter, ce que certains contestent.

Le problème est que le déclenchement de ce MSS est soumis à beaucoup de conditions, qu'il pénalise les pays qui ont déjà des tarifs bas et favorise ceux qui ont des tarifs élevés, alors que cela devrait être le contraire : le principe de la clause de sauvegarde devrait « faire passer la pilule » de la libéralisation en permettant des exceptions. Selon l'ICTSD, la plupart des PED seraient incapables d'utiliser le système même le plus parfait, car il implique de disposer de données mensuelles sur les volumes d'importations et les prix, ce que même les plus avancés n'ont le plus souvent pas. Et avec trois à quatre mois de retard, cela ne sert à rien. Il y aura donc un problème évident de mise en œuvre.

La mini-ministérielle de juillet 2008, à Genève, a échoué précisément sur ces points. Les PED réunis au sein du G33, emmenés par l'Inde et l'Indonésie, voulaient un mécanisme spécial de sauvegarde et une liste de produits spéciaux nettement plus étendue que celle qu'étaient prêts à leur accorder les PI, notamment les Etats-Unis. Depuis lors, l'Inde semble avoir assoupli sa position (changement de gouvernement et de ministre du commerce), ce que certaines organisations de la société civile indienne et internationale – Third World Network, Our World is Not for Sale (OWINS), Focus on the Global South – lui reprochent précisément.

Les baisses tarifaires prévues donnent lieu à des conflits inattendus. Ainsi, les bananes ont été l'une des questions les plus controversées des négociations de Doha. Les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP), qui bénéficiaient d'un régime préférentiel avec l'Union européenne, ne voulaient pas d'une libéralisation « erga omnes » qui, en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, bénéficierait à tous les PED, érodant ainsi leur accès préférentiel au marché européen et les mettant en concurrence avec des pays non-ACP, notamment asiatiques. En vue de la conférence ministérielle de décembre 2009 à Genève, les pays africains demandent une flexibilité, la mise en œuvre progressive de la clause de la nation la plus favorisée et des compensations financières pour assurer la survie du secteur bananier.

Soutiens internes ayant un effet de distorsion sur les échanges

Les soutiens internes sont classifiés en trois boîtes :

- La « boîte orange » contient toutes les mesures de soutien interne qui ont un effet de distorsion sur la production et le commerce, et pour lesquelles seuls des soutiens minimaux (« de minimis ») sont autorisés ;
- La « boîte bleue » est la boîte orange assortie de conditions censées réduire les effets de distorsion (en demandant aux paysans de réduire la production) ; actuellement, elle ne contient pas de limites de dépenses ;
- La « boîte verte » contient des subventions qui n'ont pas d'effet de distorsion sur le commerce ou qui causent une distorsion minimale. Par exemple, les subventions américaines actuellement classées dans la boîte verte s'élèvent à 50 milliards de dollars, ce qui représente 80% de toutes les subventions américaines.

Pour des ONG comme OWINS, Third World Network (TWN) et Focus on the Global South, qui ont mobilisé des milliers de paysans et de syndicalistes début septembre à Delhi, ces réductions sont de la poudre aux yeux. Le texte actuel de négociations autorise les Etats-Unis à avoir 14,5 milliards de dollars de subventions internes. Il est vrai que cela représente une réduction de 70% par rapport aux 48,7 milliards de dollars autorisés par l'Accord sur l'agriculture [que le cycle de Doha est censé réformer], mais c'est le double des 8 milliards de dollars octroyés par les Etats-Unis en 2007. De fait, les subventions américaines augmenteraient au lieu de diminuer. Sans compter que les

« réductions » n'affecteraient en rien les 50 milliards de dollars de subventions placées dans la boîte verte et que les ONG considèrent comme faussant quand même les échanges.

Quant à l'Union européenne (UE), son offre de réduction des subventions dans le texte de décembre 2008 est de 16,5 à 27,6 milliards d'euros. Mais certains font remarquer qu'elle a entre-temps reclassé ses subventions d'une boîte à l'autre, estimant que ses paiements découplés (régime de paiement unique de l'UE, où le paiement est accordé au paysan indépendamment de la production) allaient dans la boîte verte, ce qui est erroné.

Subventions à l'exportation

Ces subventions ont été reconnues comme étant l'instrument commercial le plus néfaste pour les PED, car elles créent un effet de dumping qui provoque l'inondation de leurs marchés par des produits subventionnés et bon marché qui menacent leur agriculture. A la conférence ministérielle de Hong Kong, en 2005, les PI se sont engagés à les supprimer entièrement d'ici 2013.

Dans la réalité, avec la crise du secteur laitier, l'UE a réintroduit ces subventions en janvier 2009 (lait en poudre, crème, œufs et bœuf congelé), les Etats-Unis en mai 2009, la Suisse en juin 2009 et pour les animaux en octobre 2009.

Groupes d'intérêts

Plusieurs groupes, avec des intérêts différents, s'affrontent dans ces négociations agricoles :

- G20 : une coalition de PED, qui a toujours eu des positions différentes sur l'agriculture ;
- Groupe de Cairns : une coalition de pays développés et en développement exportateurs de produits agricoles ;
- G33 : une coalition de plus de 46 PED, emmenés par l'Inde et l'Indonésie, qui est en train d'organiser la résistance dans l'agriculture et de soutenir les produits spéciaux et le mécanisme spécial de sauvegarde ;
- G10 : coordonné par la Suisse, il regroupe des pays importateurs nets de denrées alimentaires et s'engage en faveur d'une libéralisation graduelle du commerce agricole en tenant compte aussi des intérêts non commerciaux. Ce groupe s'oppose au Groupe de Cairns et au G20, qui défendent une libéralisation rapide.

IV. BIENS INDUSTRIELS

Par NAMA (Non Agricultural Market Access), on désigne les négociations sur tous les produits non couverts par l'accord sur l'agriculture, c'est-à-dire les produits industriels, fossiles, énergétiques, le poisson et les forêts.

Le but des négociations NAMA est de réduire les droits de douane - notamment les pics, les tarifs élevés et progressifs – ainsi que les barrières non tarifaires.

Ici aussi, les PMA n'ont aucune obligation de réduire leurs tarifs. Les économies petites et vulnérables ainsi que les pays ayant récemment accédé à l'OMC bénéficient de flexibilités particulières.

Un problème se pose concernant les pays qui bénéficiaient d'un accès préférentiel à certains pays du Nord. C'est surtout le cas des pays ACP avec l'UE. L'extension de la clause de la nation la plus favorisée va les pénaliser, si bien qu'il est prévu, dans leur cas, d'étendre celle-ci plus lentement. Comme cela va, en retour, pénaliser les autres, des dispositions complémentaires sont prévues.

Le texte le plus récent, qui constitue la base des négociations actuelles, est celui sur les modalités présenté en décembre 2008 par l'ambassadeur suisse Luzius Wasescha (NAMA modalities text).

Réduction des droits de douane

La « formule suisse » prévue pour les réductions tarifaires contient un coefficient de 8 pour les PI et de 20, 22 et 25 pour les PED. Les coefficients sont les nombres à insérer dans la formule pour calculer l'ampleur de la réduction tarifaire. Plus le coefficient est petit, plus la réduction est importante.

La réduction des droits de douane se ferait de façon graduelle – cinq ans pour les PI et dix ans pour les PED.

Cependant, malgré les apparences, les différences de structures tarifaires entre les PI et les PED font que, même avec un coefficient plus élevé, les PED finissent par subir le pourcentage de réduction le plus élevé. Selon une analyse du South Centre, les PED regroupés dans le NAMA 11 devraient réduire leurs tarifs de 54 à 60% contre une diminution de 30% seulement pour les PI.

Une coalition de pays émergents (NAMA 11) s'est constituée pour s'opposer à cette formule. Elle comprend l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Brésil, l'Égypte, l'Inde, l'Indonésie, la Namibie, le Nigeria, les Philippines, la Tunisie et le Venezuela.

D'autres *initiatives « volontaires »* prévoient de couper beaucoup – voire d'éliminer – les droits de douane dans des secteurs entiers : automobiles, vélos, chimie, électronique, poissons, produits forestiers, pierres précieuses et bijoux, matières premières, équipements sportifs, santé, produits pharmaceutiques et équipements médicaux, produits manufacturiers, jouets, textiles, habillement et chaussures, machines industrielles.

Les États-Unis, l'UE, la Suisse et d'autres PI veulent que les pays émergents comme la Chine, l'Inde et le Brésil adhèrent à ces initiatives sectorielles. Ces derniers rétorquent que le mandat de négociations affirme clairement que la participation à ces initiatives est et doit rester volontaire.

Une autre conditionnalité – « *clause anti-concentration* » – a été introduite pour réduire encore plus la flexibilité des PED. Cette clause réduit sévèrement la marge de manœuvre (*policy space*) des PED pour exclure un secteur industriel donné des coupures tarifaires drastiques prévues par la formule. Elle propose qu'aucun secteur ou sous-secteur ne puisse être totalement exclu de la formule et qu'au moins 20% des lignes tarifaires ou 9% de la valeur des importations dans un secteur ou sous-secteur donné, soient assujettis à la formule.

Pour nombre d'ONG, ces propositions ouvrent la porte à la désindustrialisation des PED.

Barrières non tarifaires

Les barrières non tarifaires sont constituées surtout par les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les barrières techniques au commerce (TBT). Le cycle de Doha vise à les discipliner et les réduire.

V. SERVICES

Les règles en matière de services sont contenues dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Les libéralisations résultent d'un système d'offre et de demande, aussi bien dans les secteurs que les modes de fourniture des services.

Il y a quatre façons (ou « modes ») de commercialiser une fourniture de service :

1. « fourniture transfrontières », c'est-à-dire les services fournis d'un pays à l'autre (ex : téléphonie mobile) ;
2. « consommation à l'étranger » : les consommateurs ou les entreprises utilisent un service dans un autre pays (ex : tourisme) ;
3. « présence commerciale » : une entreprise étrangère crée des filiales ou des branches pour fournir des services dans un autre pays (ex : une banque étrangère qui met sur pied des opérations dans un pays) ;
4. « présence de personnes physiques » : des individus vont de leur pays à un autre pour fournir des services (ex : travailleurs peu ou moyennement qualifiés, consultants).

Les PED sont intéressés surtout par le mode 4, présence physique à l'étranger.

Par ailleurs, les ONG font remarquer qu'on ne peut pas demander davantage de libéralisation des services financiers, tant que la question de la régulation de la finance internationale n'est pas résolue.

Mais les vraies négociations dans les services ne vont pas commencer tant que les modalités sur l'agriculture et les NAMA n'auront pas été conclues.

VI. CONCLURE DOHA OU PAS ?

Avec des négociations qui traînent depuis huit ans et des échéances manquées à plusieurs occasions, faudrait-il conclure le cycle aujourd'hui, en retenant les quelques éléments – favorables aux PED – où il y a accord (« Doha light ») ou non ? Les avis divergent profondément.

Certains proposent de conclure sur la base d'un accord qui serait acceptable. Ils font remarquer que si les négociations s'enlisent définitivement, l'OMC en sortirait très affaiblie et l'alternative serait pire : des accords bilatéraux avec des accords sur la propriété intellectuelle (TRIPS+) et des dispositions sur les investissements.

Lors d'une réunion qui a eu lieu fin octobre à Genève, la Tanzanie a, au nom des PMA, demandé une récolte précoce (« early harvest ») dans l'accès au marché sans droits de douane ni limitation quantitative (« duty-free and quota-free market access ») pour les PMA et la résolution de la question du coton. Elle a déclaré qu'il n'y aurait pas de conclusion du cycle de Doha sans le coton.

Le coton est devenu le symbole du cycle de Doha et le test de sa véritable dimension de développement. Les pays africains étaient parvenus à le hisser au sommet des thèmes de la conférence ministérielle de Cancun en 2003. Lors de la ministérielle de Hong Kong, en 2005, les membres de l'OMC ont accepté de traiter le coton de façon « ambitieuse, rapide et spécifique. » Le problème est les subventions américaines et européennes à leurs cotonculteurs, qui augmentent artificiellement l'offre et font chuter les prix sur les marchés internationaux. Les Etats-Unis ont, pour cela, été condamnés par l'organe de règlement des différends de l'OMC. Le jugement d'un panel d'arbitrage fin août 2009 autorise le Brésil à adopter des représailles croisées envers les USA, même dans d'autres secteurs que le commerce de marchandises, notamment les services et la propriété intellectuelle. Il reste à savoir ce que va faire le Brésil et si cela est susceptible de changer la politique cotonnière américaine en faveur, non seulement du Brésil, mais aussi des pays africains.

Officiellement, tous les pays veulent conclure le cycle, mais dans la réalité personne n'est prêt à faire de compromis, ni l'Inde, ni le Brésil, ni les Etats-Unis. L'administration américaine est particulièrement récalcitrante, car elle ne sait pas quoi proposer au Congrès en échange des efforts consentis en matière agricole. Pour les Etats-Unis, les PED demandent trop de flexibilités, notamment dans les produits sensibles et spéciaux, car on ne sait pas lesquels seraient désignés comme tels. Par

exemple, les Etats-Unis sont de grands exportateurs de bœuf. Si le bœuf devait figurer dans les exceptions, le paquet de Doha ne les intéresserait plus.

Certains observateurs, comme l'Institut international du développement durable (IISD), estiment qu'il faudrait terminer Doha, car les acquis dans le domaine de l'agriculture ne sont pas négligeables : élimination des subventions à l'exportation d'ici 2013 ; système des boîtes pour les soutiens internes, qui permettent de les classer en fonction de leur degré de distorsion des échanges et surtout de les limiter.

A cela, les sceptiques (TWN, Oxfam, Institute for Trade and Agriculture Policy-IATP, en général les organisations paysannes) répondent que les PI ne sont pas en train de respecter leurs engagements et qu'ils ne pourront jamais le faire. Au lieu de cela, ils sont devenus très habiles dans re-classification des subventions d'une boîte à l'autre.

Pour d'autres enfin (ICTSD), conclure le cycle maintenant ne serait pas satisfaisant, mais pas catastrophique non plus.

Dans le domaine des biens industriels, les oppositions les plus fortes viennent de la coalition NAMA 11. On peut sérieusement se demander si la réduction drastique des droits de douane envisagée n'ouvrirait pas la porte à la désindustrialisation de beaucoup d'autres PED aussi, ainsi que l'affirme Oxfam.

Dans tous les cas, beaucoup s'accordent pour dire que le pire est la perpétuation du cycle. L'absence de résultat n'est pas dramatique en soi ; le plus grave, c'est que les négociations stagnent, car cela mine la crédibilité de l'institution et ne permet pas de s'attaquer aux autres dossiers.

→ Voir aussi la *Position d'Alliance Sud sur le cycle de Doha*

Impact du cycle de Doha

Les études menées à ce jour sur l'impact du cycle de Doha donnent des résultats très ambivalents. Pour la Banque mondiale (2005), une libéralisation des biens agricoles et industriels entraînerait une légère diminution de revenu pour l'Afrique subsaharienne (0,02%), alors qu'une libéralisation de l'agriculture seulement se traduirait par une amélioration de 0,02.

Une récente étude du Peterson Institute for International Economics estime que le cycle de Doha, sur la base des textes actuels, entraînerait plus de 65 milliards de dollars d'exportations additionnelles et presque 100 milliards de dollars de croissance du PIB mondial simplement dans l'agriculture et les biens industriels. Il ne s'agit cependant que d'une augmentation de 0,16% par rapport au PIB mondial de 2008, voire d'une croissance négligeable.

La vraie question est de savoir comment ce bénéfice serait réparti. Des études de la Carnegie Endowment for International Peace montrent que Doha profiterait surtout aux PI et à quelques grands PED, mais qu'il aurait un impact presque neutre, voire négatif, sur les autres PED, selon leur degré d'intégration dans l'économie mondiale.

Cette fondation a publié en novembre 2009 une récente étude qui montre que Doha aurait peu d'impact positif sur l'Afrique subsaharienne. Dans le cas spécifique du Kenya, l'agriculture en sortirait gagnante, mais le secteur industriel subirait un sérieux revers et l'effet sur les services serait neutre. Dans l'ensemble, cependant, la pauvreté diminuerait, car Doha créerait des emplois dans les secteurs peu qualifiés et, via une diminution généralisée des prix, augmenterait la consommation.

L'étude présuppose que les pays du Nord tiennent leurs promesses d'éliminer les subventions à l'exportation des produits agricoles d'ici 2013 – de loin la mesure ayant le plus d'impact – et de

réduire de façon significative leurs subventions internes à l'agriculture ayant un effet de distorsion sur les échanges.

VII. POST DOHA

D'une façon ou d'une autre, il faut conclure Doha. Car de nouveaux défis attendent l'OMC qui, de l'avis général, ne peuvent pas être abordés tant que l'on n'a pas terminé les négociations sur le cycle de Doha. Le cycle de Doha a été lancé au début du millénaire, à un moment où la situation était très différente d'aujourd'hui. Entre-temps, les crises économique et financière, climatique et alimentaire sont passées par là. Le système commercial multilatéral, qui est part des problèmes, doit apporter sa contribution à leur résolution. Les sujets les plus urgents sont le changement climatique, la réforme de l'OMC, le lien entre commerce et agriculture ainsi que la multiplication des accords régionaux et bilatéraux.

→ Voir *Alliance Sud : Eléments pour un agenda post-Doha*

VIII. CONCLUSION

Un système commercial multilatéral solide et prévisible est le cadre le plus sûr pour que les PED puissent faire entendre leurs voix et faire valoir leurs intérêts. Des règles fortes et équitables sont nécessaires. C'est le rôle de l'OMC de les définir, d'une manière qui promeuve la justice et le développement durable des pays du Sud. L'OMC ne pourra cependant remplir ce rôle qu'en abandonnant sa mentalité et son fonctionnement mercantile sur le mode « je te donne, tu me donnes », car les deux tiers de ses membres ont très peu à offrir.

Isolda Agazzi / novembre 2009