



HAL
open science

L'OMC et le système international : enjeux des politiques commerciales du XIXe siècle

Mehdi Abbas

► **To cite this version:**

Mehdi Abbas. L'OMC et le système international : enjeux des politiques commerciales du XIXe siècle. Lahsen Abdelmalki, et al. Développements récents en économie et finance internationales, Armand Colin, pp.53-64, 2012, Recherche. halshs-00758347

HAL Id: halshs-00758347

<https://shs.hal.science/halshs-00758347>

Submitted on 29 Nov 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'OMC et le système commercial international. Enjeux des politiques commerciales du XXI^e siècle

Mai 2012

Mehdi Abbas, maître de conférences, Faculté d'économie de Grenoble, Université de Grenoble, EDDEN, CNRS.

mehdi.Abbas@upmf-grenoble.fr

Depuis novembre 2001 la communauté internationale inscrit la problématique de la rénovation des rapports Nord-Sud au cœur de la gouvernance du système commercial multilatéral.

Si, dans un premier temps, le programme de Doha avait pour projet la réinterprétation des accords de l'OMC dans leur forme, dans leur substance et dans leurs objectifs à l'aune du thème du développement, il s'est progressivement transformé en une négociation commerciale classique ayant pour principale thématique l'accès au marché et le démantèlement de barrières non tarifaires (soutien interne et subvention).

L'objet de ce chapitre est de fournir une analyse de l'enlisement du PDD qui dépasse le réductionnisme de la thèse du nombre conduisant à considérer que les problèmes que rencontre le système commercial multilatéral relèvent de l'action collective, c'est-à-dire de la procédure de votation et de la règle du consensus. Ces analyses technico-juridiques et technico-économiques¹ évacuent la conflictualité des relations économiques internationales et évitent de soulever la question de la substance de la régulation commerciale issue du cycle d'Uruguay (1986-1994) et nient les rapports de puissance structurelle et normative entre *unités actives* (F. Perroux).

L'OMC étant une organisation gérée par ses membres (*member-driven organization*), les négociations sont conditionnées par l'inégal niveau de développement des *unités actives* du système commercial avec les asymétries de capacité, de comportement et d'ajustement qui en résultent. Les approches en termes de gouvernance négligent la conflictualité inhérente aux enjeux de puissance et de richesse consubstantiels aux négociations commerciales ; celles-ci étant porteuses de conflits distributifs et productifs à la fois internes et internationaux.

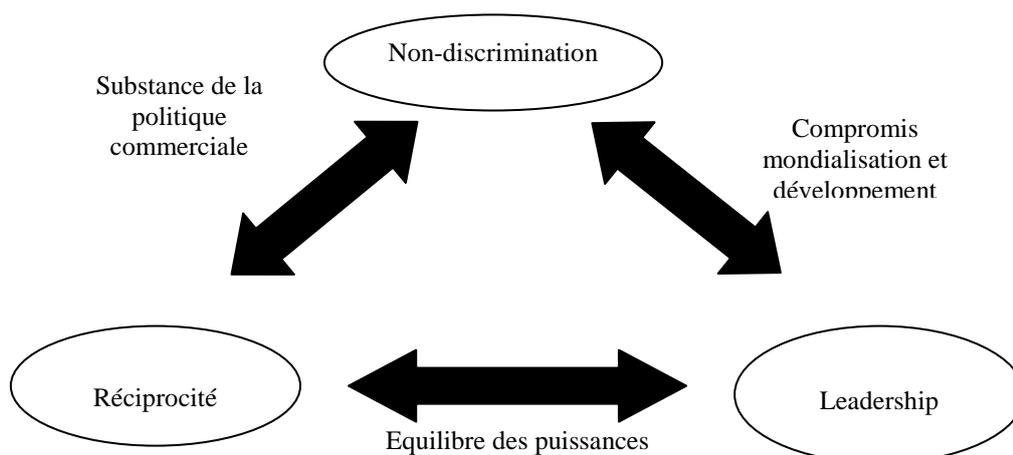
Le dépassement de la thèse du nombre et des défaillances de la gouvernance de l'organisation passe par un retour à la « *grammaire générative* » (J. Ruggie, 1992) du régime GATT/OMC, à savoir : la non-discrimination, la réciprocité et le leadership (Cf. schéma suivant). L'articulation de la non-discrimination à la réciprocité définit la substance du régime et la nature des régulations négociées. La prise en compte de l'inégalité des nations ressort de l'articulation entre le principe de réciprocité et le leadership d'où résulte un équilibre de puissance. Ce dernier détermine dans une large mesure la nature des compromis possibles entre unités actives. Cette dimension se prolonge en articulant la non-discrimination avec le leadership qui permet d'établir dans

¹ Voir Krueger (1998), Porter (2001), WTO (2004), Cass (2005), Petersmann (2005), Warwick Commission (2007), Steger (2010).

quelle mesure un ou des pays assument le coût de fonctionnement d'un régime inclusif et équitable pour l'ensemble des membres avec les dérogations que cela implique.

Dès lors, l'articulation entre la substance et le mode opératoire donne lieu aux dysfonctionnements du multilatéralisme compétitif. L'articulation entre substance et équilibre de puissance empêche l'élaboration d'une doctrine satisfaisante alliant mondialisation et développement. Quant à l'articulation entre mode opératoire et équilibre de puissance, il en résulte des difficultés à trouver un compromis opératoire entre les capitalismes historiques et les capitalismes émergents.

Schéma 1. La triangulation des contradictions de l'Organisation mondiale du commerce



Notre contribution souhaiterait s'inscrire dans la démarche explicative si chère au Professeur R. Sandretto. L'objectif est de fournir une grille d'analyse de l'atonie de la régulation commerciale multilatérale et de l'OMC, organisation qui détient le monopole de cette régulation. Le chapitre s'organise en trois sections. La première aborde les contradictions dont est porteur le multilatéralisme compétitif de l'OMC. La seconde porte son attention aux problèmes du sous-régime commerce et développement de l'Organisation. La troisième section traite du conflit de leadership au sein du système commercial multilatéral.

1. L'INCAPACITE A RENDRE OPERATIONNEL LE REGIME DE L'OMC

Les Accords de l'OMC ne portent plus uniquement sur les protections aux frontières mais concernent de façon croissante les « mesures au-delà des frontières » et les dispositifs réglementaires et institutionnels². Le contenu du multilatéralisme s'est ainsi transformé de négociations de concessions tarifaires relatives à des produits en négociations relatives aux politiques domestiques affectant le « *mode de fonctionnement de l'économie* » pour reprendre les termes de l'AGCS. En effet, les questions de subventions, de propriété intellectuelle, de services et de marchés publics relève de la politique industrielle et des déterminants de la compétitivité structurelle des économies. D'où un multilatéralisme compétitif fondé sur une logique d'incitation à la libéralisation et de définition de normes communes de marché.

² Les barrières non tarifaires aux échanges les plus courantes sont : les mesures techniques, les règles et procédures administratives, normatives et d'expertise, les restrictions quantitatives et réglementaires à l'importation, les taxes internes, les restrictions en matière de concurrence et de liberté de circulation, et les exigences en matière d'étiquetage.

Avec l'OMC le système commercial multilatéral aborde « *la troisième génération d'obstacles au échanges* » (T. Cottier, 2007), que R. Sandretto (1998) nommait le « *protectionnisme furtif* »³. Enfin, les accords de l'OMC ouvrent l'agenda de la contestabilité internationale des marchés nationaux puisqu'ils visent la réduction des contraintes juridiques, institutionnelles (brevets, normes sanitaires, techniques, labels) et stratégiques mises en place par les Etats, les politiques de libéralisation et d'ouverture économiques étant associées à une réduction des barrières à l'entrée d'un marché (E. Graham, R. Lawrence, 1996 ; B. Hoekman, M. Kostecki, 2009). Le régime OMC inaugure une nouvelle place pour les normes dans la prévention des entraves techniques au libre-échange faisant que la contestabilité des marchés porte sur les politiques non commerciales et les différences dans les régimes de régulation (politiques environnementale et de la concurrence, standards de protection de la propriété intellectuelle) et les barrières qualitatives aux échanges.

L'évolution du PDD révèle que le multilatéralisme compétitif peine à trouver son mode opératoire pour au moins trois raisons.

Premièrement, les unités actives du système commercial multilatéral n'ont, semble-t-il, pas pris la mesure de la difficulté et de la complexité technique de négociations où les questions commerciales sont périphériques puisqu'elles portent sur les normes et préférences collectives, ce qui expliquerait que les discussions sur les modalités priment sur la substance. Avec l'OMC, la problématique de la libéralisation commerciale a franchi un cap qualitatif puisque, désormais, elle se pose en termes réglementaires de concurrence et de diversité institutionnelle. L'ouverture concurrentielle des espaces économiques au travers de modalités de régulation élaborées internationalement signifie que des pans entiers des politiques publiques sont désormais négociés, régulés et normés au travers des négociations commerciales. Cette évolution conduit à une confrontation entre plusieurs corps de normes juridiques, à une réflexion sur la connexion et la hiérarchie à établir entre les différents systèmes normatifs (juridique, politique, technologique, culturel, social, commercial) et à un transfert de domaines régaliens vers une instance de coordination, en l'occurrence l'OMC. C'est un chantier d'une redoutable complexité par rapport auquel il n'existe pas de consensus entre les membres.

Deuxièmement, la nature multisectorielle des négociations, qui dans le cadre de négociations classiques garantit l'obtention d'un compromis entre les offres et demandes d'accès aux marchés, est ici inopérante. En effet, la complexité des problèmes concurrentiels, normatifs et réglementaires implique que les négociations soient menées sur une base sectorielle. Les schémas d'analyse des négociations commerciales multilatérales de P. Krugman (1997), K. Bagwell et R. Staiger (1999), et B. Hoekman et M. Kostecki (*op.cit.*) mettent en avant leur rationalité procédurale et non substantive. Ils ne permettent pas de rendre opérationnelle une négociation ne portant pas essentiellement sur l'échange réciproque de concessions tarifaires. Le multilatéralisme compétitif ne dispose toujours pas de cadre analytique en mesure de le rendre effectif.

Troisièmement, la contestabilité internationale des marchés fait que le régime de l'OMC a compétence sur l'action régulatrice des Etats, ce qui a pour effet de circonscire leur pouvoir discrétionnaire dans l'organisation de leur économie et d'encadrer des

³ Les première et deuxième générations concernaient les droits de douane et les barrières non tarifaires. La troisième génération concerne les systèmes nationaux et souverains de régulation.

politiques qui relevaient auparavant de leur souveraineté (politique sanitaire et phytosanitaire, environnementale, recherche et développement, régulation des monopoles nationaux, usages des terres, organisation du secteur énergétique, etc.). A cela s'ajoute la procédure de règlement des différends qui contribue à l'édification de la régulation commerciale multilatérale, parfois de façon exogène aux Etats, procédure à laquelle ils sont constamment exposés. Certes elle leur impose une cohérence dans les négociations, crédibilise les engagements commerciaux auxquels ils souscrivent et les dissuade d'avoir recours à des mesures unilatérales. Mais elle confère aux arbitres du commerce multilatéral un pouvoir de sélection et de validation des normes, qui échappe à la diplomatie commerciale des Etats, réduit considérablement leur autonomie réglementaire et engendre un corps de jurisprudence qui descend progressivement dans l'arène nationale (T. Balmelli, J. Chaisse, 2008).

A ces éléments endogènes à l'architecture commerciale multilatérale s'ajoute les critiques adressées au paradigme du libre-échange, matrice théorique de la mondialisation. En effet, le PDD est lancé au moment où ce paradigme est contesté. La crise asiatique, la montée des inégalités au sein des pays industrialisés et la reconsidération théorique de la causalité libre-échange/croissance, ont contribué à tort ou à raison à cet état de fait. La croyance en un commerce international systématiquement bénéficiaire n'est plus théoriquement fondée dès lors que les marchés sont imparfaits et que les acteurs ont des stratégies non réductibles aux principes de l'avantage comparatif. A côté du conflit distributif associé à la montée des inégalités, la mondialisation donne lieu à une redistribution des spécialisations à une échelle inédite. A cela s'ajoute la prise de conscience d'un écart sans cesse croissant entre les gains privés du libre-échange et les coûts collectifs que la libéralisation peut générer (dégradation de l'environnement, croissance des émissions de CO₂, déséquilibres régionaux, surexploitation agricole, destruction d'emplois, etc.).

Or, l'OMC n'est plus en mesure de démontrer que la libéralisation multilatérale des échanges constitue une réponse soutenable et collective aux défis de l'intégration économique internationale (problèmes sociaux et environnementaux, délocalisation, instabilité monétaire et financière). Le PDD aurait dû et pu être l'occasion d'une réflexion approfondie sur les effets adverses de la mondialisation de même que sur le cadre supposé la réguler. Or, il reste fondé sur l'hypothèse que les Etats Membres s'engagent dans les négociations uniquement en vue d'élargir et d'approfondir la libéralisation commerciale. Cette confusion permanente entre multilatéralisme et libre-échange, qui date du cycle d'Uruguay, s'avère préjudiciable au système.

Dès lors surgit une contradiction entre un mode opératoire de la négociation largement hérité du GATT selon un schéma de coopération-coordination en vue de gérer l'interdépendance commerciale, et une économie globalisée et intégrée. Le régime de l'OMC se trouve ainsi pris en défaut vis-à-vis des évolutions structurelles du système commercial international. Celui-ci est désormais déterminé par les mises en réseau des structures productives avec ce que cela implique en termes de transnationalisation des relations de production et des rapports sociaux⁴. Cette contradiction entre une économie

⁴ Les Etats nationaux sont les seuls acteurs de la négociation commerciale multilatérale, mais pas les seuls acteurs de l'économie internationale. Aussi faut-il garder constamment à l'esprit que les Etats composent de façon conflictuelle ou non avec les stratégies et logiques de transnationalisation des firmes. La lecture strictement stato-centrée des négociations à laquelle nous contrainst la nature interétatique de l'OMC ne saisit pas la façon dont le dialogue des oligopoles et des nations conditionnent les positions de ces dernières dans les négociations.

mondiale intégrée de façon croissante par les réseaux de firmes et des négociations de nature strictement interétatique expliquerait les défaillances du multilatéralisme en tant que régime de construction d'un système de droit international sur un mode intergouvernemental (C. Deblock, 2005). Elle est amplifiée par le fait que l'OMC cloisonne les thématiques alors que le système commercial multilatéral est désormais un système intégré, au sens où il y a convergence entre politique commerciale et politique sociale et environnementale, entre politique commerciale et politique technologique et bien entendu entre politique commerciale et politique de développement.

Cela nous conduit à traiter de la deuxième contradiction que révèle le déroulement du PDD, celle de l'impossibilité d'élaborer un paradigme opérationnel de la relation mondialisation-développement.

2. LES LIMITES DE L'ARTICULATION MONDIALISATION-DEVELOPPEMENT DU REGIME DE L'OMC

La victoire de l'interprétation commerciale de la déclaration de Doha (A. Qureshi, 2006) est synonyme de l'échec dans la forme et la substance d'une négociation orientée vers le développement (R. Wilkinson, 2007). Sur la période 2001-2005, la négociation est essentiellement demeurée centrée sur les modalités révélant le double défaut dont souffrait le PDD dès son lancement. D'une part, ne pas avoir clairement établie la finalité « développement » assignée à la libéralisation commerciale. D'autre part, en droite ligne de ce qui précède, l'absence de critères clairs et consensuels permettant d'établir si un accord est « bon » ou non pour le développement.

Les accords de l'OMC ne comportent pas un texte juridique général concernant le traitement des PED-PMA, mais quelque 155 dispositions (WTO, 2000) introduites de façon *ad hoc* sans réelle réflexion sur leurs besoins commerciaux et encore moins de développement (C. Michalopoulos, 2000). La plupart des dispositions sont rédigées en termes non contraignants, ce qui rend leur application non exécutoire en vertu de la procédure de règlement des différends. Les Accords de l'OMC ont un contenu normatif élevé dont le référentiel est celui des économies industrialisées⁵. Conçu pour « corriger » ces problèmes, le PDD y a renoncé en ne privilégiant que la dimension promotion et expansion des exportations comme solution aux problèmes de l'articulation national-international que rencontrent les PED-PMA. Il n'est pas non plus parvenu à « casser » le fait que le régime de commerce et de développement de l'OMC constitue un instrument de consolidation multilatérale du triptyque libéralisation-privatisation-stabilisation (T. Srinivasan, 1998 ; J. Stiglitz, 2002) reflet de l'effacement des enjeux de développement dans les négociations (J. Whalley, 1999) et héritage de la période durant laquelle le consensus de Washington normait les rapports Nord-Sud et les politiques économiques au Sud.

Conçue pour être un forum de négociation, l'OMC n'est pas faite pour définir le contenu substantiel d'une négociation. Elle insiste sur la libéralisation du régime commercial et d'investissement comme option à même de garantir une participation active et bénéfique au système commercial multilatéral. Le dossier agricole illustre les

⁵ Le Secrétariat de l'OMC note que « *les pays en développement ont le sentiment d'être tenus à l'écart du processus d'élaboration des normes internationales et de devoir respecter des normes qui sont au-dessus de leurs capacités techniques ou financières* » (OMC, 2000b). Dans une étude menée à partir des transcriptions des sessions de travail des comités techniques et normatifs au sein de l'OMC, H. Nordström (2007) montre le complet effacement des économies de petite taille et des PED non émergents des débats et des propositions. Or, c'est au sein de ces comités et groupes que l'essentiel du travail normatif se fait.

limites de cette approche. Lancée en 2001, la négociation visait la résolution du problème des surproductions structurelles alors que désormais la question agricole mondiale se pose en termes d'augmentation de la production avec diversification de l'offre et des zones de production pour répondre aux enjeux de sécurité alimentaire et écologique (A. Matto, A. Subramanian, 2008). Il s'agit par ailleurs d'éviter le retour à des prix élevés, ce qui appelle non une réduction des subventions, mais une régulation par les stocks et des programmes de stabilisation des cours. Or l'agenda de la négociation reste très éloigné de ces préoccupations. Par ailleurs, pourquoi l'idée d'un espace politique pour le développement a-t-elle été balayée d'un revers de la main alors qu'elle offrait un complément à l'approche de l'Organisation (M. Abbas, 2006) ?⁶ Pense-t-on réellement que la résolution de problèmes comme les changements climatiques, la sécurité alimentaire, la lutte contre la pauvreté passe uniquement par des politiques de libéralisation commerciale ?

Certes, c'est une organisation du commerce, mais dans une économie globalisée où la politique commerciale possède des effets et des dimensions non commerciales. Les choix de politique commerciale ont des implications en matière d'espace politique pour le développement malgré le cloisonnement que tente d'imposer le Secrétariat de l'Organisation. Peut-on penser une stratégie de développement ou de croissance pro-pauvres en faisant abstraction de l'ouverture, de la globalisation, de l'organisation internationale des filières de production et d'échange et des nouveaux équilibres internationaux ? Le PDD n'aurait-il pas dû être l'occasion d'une réflexion sur la soutenabilité sociale et environnementale des régulations contenues dans le régime OMC (Abbas, 2011) ?

La dynamique de l'intégration internationale s'effectue entre économies nationales d'inégal niveau de développement, à un moment où l'économie mondiale connaît une évolution de la hiérarchie de la puissance et de la richesse qui impacte sur la négociation multilatérale. Ce sont les conséquences de cette transformation globale qui constituent la substance de la troisième contradiction que nous abordons à présent.

3. L'ABSENCE D'UN MODE OPERATOIRE ENTRE CAPITALISMES HISTORIQUES ET CAPITALISMES EMERGENTS

Le programme de Doha est marqué par l'affirmation des capitalismes émergents et la consolidation de leur rôle dans les négociations commerciales multilatérales, reflet de la nouvelle hiérarchie de l'accumulation industrielle qui a lieu désormais, pour l'essentiel, hors des foyers historiques du capitalisme. A ce titre, le PDD subit les effets de l'évolution des spécialisations et du basculement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'économie Pacifique. Il marque l'effacement de l'économie Atlantique et de son corollaire le compromis transatlantique comme moteur de la négociation⁷. Or la doctrine, la rationalité et la logique juridique des accords de l'OMC sont le produit de ce compromis. Les dispositifs institutionnel et juridique de n'offrent pas d'espace

⁶ L'OMC a publié nombre de rapports en commun avec d'autres organisations ou agences multilatérales, sans que cela ne soit suivi d'effet (OIT/OMC sur le travail et la mondialisation, OMS/OMC sur les politiques de santé dans la mondialisation, PNUE/OMC sur les changements climatiques). Il est regrettable que dix ans après le lancement d'une négociation consacrée au développement, aucun rapport commun avec la CNUCED, l'ONUDI et/ou le PNUD n'ait été produit pour expliquer ce que serait une stratégie de développement en économie globalisée.

⁷ Le contraste est à ce titre saisissant par rapport au terme du cycle d'Uruguay conclu, le 15 décembre 1993, par l'accord de Blair House et après une « poignée de main » entre les négociateurs américain et européen.

d'expression pour une autre rationalité que celle des capitalismes historiques et une autre préférence que celle de la libéralisation des échanges. Il en résulte un antagonisme quant au sens, à la portée et à la philosophie sous-jacente aux règles du commerce international et quant aux résultats des négociations commerciales multilatérales (NCM). C'est pourquoi le système commercial multilatéral connaît à la fois une crise de leadership et d'hégémonie.

La négociation de Doha fait ressortir l'absence d'un pays ou d'un groupe de pays en mesure de mobiliser les participants, de déterminer les règles, de fixer les modalités de la négociation, mais surtout d'assumer les coûts de fonctionnement du multilatéralisme compétitif. De fait, l'émergence a transformé la mondialisation d'une opportunité pour les capitalismes historiques – les Etats-Unis en particulier – en une contrainte comportant des coûts d'ajustement en raison de la pression concurrentielle que leur imposent les capitalismes émergents.

Jusqu'à la conférence de Cancun, les NCM fonctionnaient selon une logique oligopolistique (la Quadri-latérale), voire duopolistique (Etats-Unis et Union européenne). Or, ce modèle avec inclusion par palier des économies de second rang en vue d'obtenir une masse critique avant que le compromis ne soit proposé à l'ensemble des pays membres, qui a fait ses preuves durant près d'un demi-siècle, est pris en défaut. Graduellement, le modèle de club (peu de membres décidant pour tous les membres) cède la place à un modèle de coalitions, dans lequel un ensemble de membres décident pour tous les membres. D'ailleurs, ces réseaux de coalitions sont la manifestation d'un nouvel équilibre géo-institutionnel sur une base de *like-minded countries* en fonction de leurs seuls intérêts commerciaux et non sur une base idéologique ou géopolitique.

Dans le processus de diffusion de l'influence et d'affirmation d'un modèle coalitionnel, il convient de distinguer le « Sud Global » (Brésil, Chine et Inde), compte tenu de son potentiel concurrentiel et de sa capacité compétitive sur l'ensemble de la chaîne de valeur et non uniquement sur les activités intensives en main-d'œuvre ou en ressources. Or, l'un des enseignements du PDD est qu'il n'existe pas nécessairement de synergie et encore moins une communauté d'intérêt entre ce G3 élargi à un G20 et le G99. Ainsi, la conférence ministérielle de Genève a-t-elle vu s'opposer le groupe Afrique à la FIP (Etats-Unis, Union européenne, Brésil, Inde, Australie) et le G33 au G20⁸.

La crise d'hégémonie – quasiment jamais traitée – ne renvoie pas aux conflits d'intérêt interétatique mais aux conflits de normes et de principes structurant les négociations. Les précédentes sections ont montré les limites des fondements théoriques et opératoires de l'OMC. Sa doctrine et son approche de la régulation commerciale multilatérale sont l'héritage d'un contexte intellectuel et d'une économie politique internationale (1986-1995) extrêmement favorable au libre-échange. L'enlisement du PDD et l'impossibilité de trouver un compromis tient au fait que le Sud global n'est plus disposé à accepter les termes d'un compromis aussi asymétrique que ceux du cycle d'Uruguay. De plus, le choix d'un modèle de développement orienté vers les marchés

⁸ Avant la ministérielle de Hong Kong, l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud ont soumis une proposition « *commerce et développement* » concernant l'agriculture, l'AMNA, l'accord anti-dumping, les mesures d'investissement liées au commerce et l'ADPIC. Cette proposition comportait des dispositions favorables aux PED. On notera que la Chine ne s'est pas associée à cette initiative, qui reste la dernière en date en provenance de PED et à l'adresse d'autres PED.

extérieurs et ouvert de façon sélective aux IDE fait de l'OMC un forum pertinent où le Sud global peut exprimer ses préférences et intérêts commerciaux *stricto sensu*. Mais le Sud global va devoir faire une place à des clauses de flexibilité dont il ne profitera pas s'il souhaite pouvoir continuer de tirer profit du mercantilisme du régime GATT-OMC.

L'enjeu n'est pas tant que le système commercial multilatéral soit multipolaire ou polycentrique. La question est de savoir si l'hétérogénéité des membres appelle une différenciation qui conduirait à une rupture dans l'universalisme du multilatéralisme et dans l'égalité formelle des Membres qui ne serait plus légalement garantie. Le système évoluerait-il vers un modèle de cercles concentriques au périmètre variable selon les dossiers et impliquant des droits et obligations différenciés ? Faut-il penser la différenciation entre les Membres en fonction des besoins commerciaux ou en fonction des besoins en développement ? Ne faudrait-il pas penser la régulation commerciale multilatérale en fonction de critères géographiques, ce qui rendrait envisageable une synergie multilatéralisme-régionalisme ?

CONCLUSION

En partant des éléments constitutifs de la gouvernance du système commercial multilatéral (non-discrimination, réciprocité et leadership) et en les croisant avec les déterminants de la négociation commerciale multilatérale (substance du régime, mode opératoire et équilibres des puissances), nous avons tenté de mettre en évidence les dysfonctionnements du régime OMC tels que les révèle l'agenda de Doha pour le développement.

Notre grille de lecture fait ressortir quatre défaillances majeures.

- La difficulté à rendre opérationnel le multilatéralisme compétitif dans un contexte où l'intégration économique s'est substituée, partiellement ou totalement selon les domaines, à l'interdépendance commerciale.
- L'impossibilité en l'état actuel de dépasser une approche en silos de la gouvernance alors que l'évolution des relations économiques internationales imposent d'ouvrir les chantiers de l'inter-normativité, de la gouvernance transscalaire et du *'trade and' agenda*.
- L'abandon progressif de la dimension développement de l'agenda de Doha pour le développement qui est la manifestation, d'une part, d'une incapacité à élaborer une doctrine des politiques et négociations commerciales en synergie avec les problématiques des PED-PMA dans le contexte de globalisation des marchés.
- L'adaptation douloureuse à la transition géoéconomique que constitue la globalisation qui génère une crise de leadership. D'un côté, les nouveaux rapports de force au sein de l'économie mondiale ne permettent plus aux parties contractantes originelles du GATT de mener la négociation selon leurs préférences. De l'autre, il semble difficile, sinon impossible, de transformer un modèle de régulation centré sur les Etats et l'ouverture ordonnée des marchés en un modèle de régulation des marchés adapté à la mondialisation en cours.

Face à ces défaillances, l'OMC apparaît conservatrice : elle se montre en mesure de gérer l'existant mais s'avère incapable de répondre aux exigences de la nouvelle géographie de la richesse et de la puissance issue d'une économie internationale de plus en plus intégrée.

Les unités actives du système commercial multilatéral ne pourront faire l'économie d'une réflexion sur la nature, la substance et les formes de la coopération commerciale internationale. Et parce que le conflit précède toujours la coopération, il faudra s'attacher à identifier les principales sources et thématiques conflictuelles, afin de réfléchir aux dispositifs institutionnels en mesure de les régler. En ne perdant pas de vue, ainsi que nous l'ont enseigné F. Perroux, J. Weiller, M. Byé, G. de Bernis et R. Sandretto, que le droit international n'atténue pas les rapports de forces, ceux-ci sont la matrice de toute régulation commerciale internationalement élaborée.

Liste des références

- ABBAS M. (2011), « Mondialisation et développement. Quelle soutenabilité au régime de l'Organisation mondiale du commerce », *Mondes en développement*, n° 154, 2011/2.
- ABBAS M. (2006) « Les rapports Nord-Sud et Sud-Sud dans le Cycle du développement de l'OMC », in H. Regnault, C. DeBlock (eds.) *Intégration Nord-Sud et stratégies de développement*, Athéna, Montréal.
- BAGWELL K., STAIGER R. W. (1999), « An Economic Theory of the GATT », *American Economic Review*, Vol. 89, n° 1, pp. 215-248.
- BALMELLI T., CHAISSE J. (2008), « The Future of the World Trade Organization and the Changing Structure of the International Legal System », in BALMELLI T., CHAISSE J. (eds.), *Essays on the Future of the World Trade Organization*, Edis, Geneva.
- CASS D. (2005), *The Constitutionalization of the World Trade Organization: Legitimacy, Democracy and Community in the International Trading system*, Oxford University Press, Oxford.
- COTTIER T. (ed.) (2007), *The Challenge of Wto Law: Collected Essays*, Cameron May, London.
- Deblock C. (2010), « OMC : le déclin irréversible de la réciprocité et du multilatéralisme », *L'économie politique*, n° 45, pp. 35-54.
- GRAHAM E., LAWRENCE R. (1996), « Measuring the International Contestability of Markets. A Conceptual Approach », *Journal of World Trade*, vol. 30, n° 5, pp. 5-20.
- HOECKMAN B., KOSTECKI M. (2009), *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, 3rd edition, Oxford University Press, Oxford.
- Kruger A. (ed.) (1998), *The WTO as an International Organization*, University of Chicago Press, Chicago.
- KRUGMAN P. R. (1997), « What Should Trade Negotiators Negotiate About? », *Journal of Economic Literature*, vol. 35, n°1, pp. 113-120.
- MATTOO A., SUBRAMANIAN A. (2008), *Multilateralism Beyond Doha*, Center for Global Development, Washington DC, Working Paper, n° 153, October.
- MICHALOPOULOS C. (2000), *Trade and Development in the GATT and in the WTO : the Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries*, WTO, Geneva, Working Draft, February.
- NORDSTRÖM H. (2006), Participation of Developing Countries in the Wto. New Evidence Based on the 2003 Official Records [en ligne], National Board of Trade, Oslo, disponible sur : http://www.noits.org/noits06/Final_Pap/Hakan_Nordstrom.pdf [consulté le 20/04/2010]

- OMC (2001), *Déclaration de Doha. Programme de Doha pour le Développement*, OMC, Genève.
- PETERSMANN E.-U (2005) (ed.), *Reforming the World Trading system: Legitimacy, Efficiency and domestic Governance*, Oxford University Press, Oxford.
- PORTER R. B. (2001) (ed.), *Efficiency, Equity and Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millennium*, Brooking Institution Press, Washington.
- QURESHI A. H. (2006), *Interpreting WTO Agreements*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ruggie J. G. (1992), « Multilateralism: The Anatomy of an Institution », *International Organization*, vol. 46, n° 3, Summer, pp. 561-598.
- Sandretto R. (1998), « Le protectionnisme au tournant du siècle : opacité et furtivité », *Etudes Internationales*, Vol. 29, n° 2, pp. 349-364.
- SRINIVASAN T. N. (1998), *Developing Countries and the Multilateral Trading System, From the GATT to the Uruguay Round and the Future*, Westview Press, Boulder.
- STEGER D. (ed.) (2010), *WTO. Redesigning the World Trade Organization for the Twenty-first Century*. Wilfrid Laurier University Press, Ottawa.
- STIGLITZ J. (2002), « Development Policies in a World of Globalization », *New International Trends for Economic Development Seminar*, Rio Janeiro, September.
- WARWICK COMMISSION (2007), *The Multilateral Trade Regime: Which Way forward*, University of Warwick, Coventry, U.K.
- WHALLEY J. (1999), « Special and Differential Treatment in the Millennium Round », *World Economy*, vol. 28, n° 8, pp. 1065-1093.
- WILKINSON R. (2007), « The WTO After Hong Kong. Setting the Scene for Understanding the Round », in WILKINSON R., LEE D. (eds.), *The WTO after Hong Kong. Progress and Prospects for the Doha Development Agenda*, Routledge, London.
- WTO (2004), *The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium*, Geneva, WTO.
- WTO (2000), *Concerns Regarding Special & Differential Treatment Provisions in WTO Agreements and Decision*, WTO, Geneva, February.