



L'accord de Marrakech de 1994

Le 15 avril 1994, 123 pays signent à Marrakech l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ce faisant, ils concluent le plus long cycle de négociations commerciales multilatérales jamais engagé, le Cycle d'Uruguay, démarré en 1986 à Punta del Este. La durée de cette négociation s'explique en grande partie par les difficultés à intégrer l'agriculture dans le champ du General Agreement on Trade and Tariffs (GATT)¹.

Après un bref rappel historique sur le GATT, cette fiche présente les principaux résultats de l'Accord de l'OMC.

1. RAPPEL HISTORIQUE : LA CREATION DU GATT

1.1. L'échec de la Charte de la Havane

A la fin de la deuxième guerre, la coopération économique internationale est considérée comme un moyen essentiel de promotion du développement économique et, partant, de promotion de la paix. Beaucoup d'économistes voient dans le protectionnisme qui s'est développé dans l'entre-deux guerres une cause majeure du conflit qui vient de s'achever : la liberté du commerce entre des nations autonomes permettra de retrouver la prospérité par l'échange et la paix par l'interdépendance commerciale. Dans la suite de la création en 1944 des institutions de « Bretton Woods » (Banque mondiale et Fonds monétaire international), il est donc prévu la création d'une Organisation Internationale du Commerce (OIC). Plus de 50 pays travaillent à l'élaboration d'une charte de l'OIC, qui sera adoptée par les Nations unies en mars 1948 à La Havane. L'OIC doit devenir une instance spécialisée des Nations unies, avec un mandat large qui dépasse la seule définition de disciplines en matière de commerce international pour couvrir les questions d'emploi, d'accords de produits, d'investissement et de services.

Parallèlement à l'élaboration de la charte, 23 pays décident d'en anticiper le volet strictement commercial et lancent en 1947 un cycle de négociations commerciales qui aboutit en janvier 1948 à un premier accord de réduction des barrières tarifaires. Cet accord, provisoire puisqu'il anticipe l'OIC, est appelé Accord Général sur les Tarifs

Douaniers et le Commerce (General Agreement on Tariffs and Trade, ou GATT en anglais).

A l'époque, un grand nombre de pays en développement n'ont pas acquis leur indépendance et sont donc soumis aux engagements pris par leurs métropoles. La trentaine de pays en développement qui ont participé à l'élaboration de la Charte dénoncent déjà, Argentine en tête, leur exclusion des processus de décision.

En 1950, les Etats-Unis décident de ne pas ratifier la Charte de La Havane et, ce faisant, enterrent l'OIC. En dépit de son caractère provisoire, le GATT devient alors l'instrument multilatéral de régulation du commerce. Sans instance permanente, les négociations commerciales se déroulent dans le cadre de cycles de négociation (rounds en anglais) qui viennent approfondir le GATT. Depuis Genève en 1947, huit cycles se sont succédés, dont le dernier, le cycle d'Uruguay qui durera de 1986 à 1994. Le nombre des pays participant aux négociations passe de 23 en 1947 à 123 en 1994.

L'objectif du GATT est l'élimination des entraves (ou pratiques restrictives) au commerce. Il y parvient avec succès : les droits de douane moyens sur les produits industriels passent de 40% en 1947 à moins de 4% en 1994.

1.2. Les principes du GATT

La référence de base du GATT est la libre concurrence : l'objectif est de créer les conditions d'un marché international où les produits peuvent s'échanger librement, conformément à la théorie des avantages comparatifs développée par Ricardo : chaque pays a intérêt à s'ou-

1) En français, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce



vrir à l'échange et à se spécialiser dans le ou les produits pour lesquels il a le meilleur ou le moins mauvais coût de production comparative-ment aux autres pays.

Trois principes fondamentaux guident les négociations commerciales du GATT : ❶ la suppression des discriminations entre pays (clause de la nation la plus favorisée), ❷ la suppression des discriminations entre produits importés et produits locaux (clause du traitement national), ❸ la réciprocité. Des exceptions à ces principes existent mais tendent à disparaître.

La clause de la Nation la Plus Favorisée (clause NPF)

Cette clause stipule que tout pays doit accorder à l'ensemble de ses partenaires commerciaux le traitement qu'il accorde à « la nation la plus favorisée » (c'est-à-dire à laquelle il accorde le traitement commercial le plus favorable).

► **Exemple** : si un pays établit à 5 % le droit de douane sur le blé importé de l'Union européenne, il doit appliquer ce même taux à tous les pays qui souhaitent exporter du blé sur son territoire.

◀ **Exception** : les accords régionaux (zone de libre-échange ou union douanière) permettent de faire une discrimination entre pays. Ainsi, dans le cadre de l'union douanière de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), les produits peuvent circuler librement au sein de la région alors qu'ils sont taxés lorsqu'ils proviennent de l'extérieur. Le GATT considère en fait que la libéralisation régionale constitue une avancée vers la libéralisation multilatérale.

◀ **Autre exception** : le traitement des pays en développement. Dans le cadre du Système de préférences généralisées (SPG) les pays développés accordent des préférences commerciales uniquement aux pays en développement et sans obligation de réciprocité.

Les pays d'Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP) bénéficient également, dans le cadre de l'Accord de Cotonou, d'un traitement plus favorable que celui de la clause NPF

(cf. fiche n°11). Alors que le taux NPF pratiqué par l'Union européenne sur les textiles et vêtements était de 11,5% en 1998, le taux pour les pays ACP était nul.

La clause NPF est au cœur du mode de fonctionnement du GATT puis de l'OMC. En effet, la négociation commerciale multilatérale n'est pas une négociation globale (de combien allons-nous baisser les droits de douane sur les voitures au niveau mondial ?, par exemple). C'est la somme de négociations bilatérales élargies, par la clause NPF, à l'ensemble des partenaires.

► **Exemple** : un pays A souhaite exporter dans de meilleures conditions son chocolat dans un pays B. A demande à B de diminuer ses droits de douane sur le chocolat. En échange, B demande à A des concessions tarifaires sur un ou plusieurs produits qui l'intéressent. S'ils se mettent d'accord, les pays A et B devront par la suite, du fait de la clause NPF, offrir à l'ensemble des autres pays les concessions qu'ils viennent de s'accorder mutuellement.

La clause NPF permet en outre de faire la distinction entre la philosophie du GATT et de l'OMC, le libre-échange et la pratique des négociations, qui relève davantage du mercantilisme. Le libre-échange consiste à considérer qu'un pays a avantage, même seul, à ouvrir ses frontières pour bénéficier des échanges. Le mercantilisme quant à lui favorise la conquête de marchés extérieurs. La réduction pour un pays de ses droits de douane n'est que la contrepartie de la réduction de droits de douane obtenue sur des marchés d'exportation. La différence peut apparaître mineure, elle est pourtant essentielle. Elle explique les stratégies des négociateurs : libre-échangistes à l'exportation, protectionnistes à l'importation.

La clause du traitement national

La clause du traitement national stipule que les produits importés doivent être traités de la même manière que les produits locaux. Une fois sur le marché national, ils ne peuvent être soumis à des taxes spécifiques ou à des réglementations plus strictes que leurs équivalents locaux. Dans la même logique, un Etat ne peut pas subventionner

LES PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES

On appelle pratique commerciale restrictive tout instrument utilisé par un Etat qui a pour conséquence de réduire les flux d'échanges. Sont concernées :

Les barrières tarifaires*

Les droits de douane (ou tarifs) : ils consistent à ajouter une taxe sur la valeur des produits importés, renchérissant ainsi leurs prix sur le marché intérieur.

Les barrières non tarifaires*, dont :

❶ Les embargos : il s'agit de sus-

pendre les exportations d'un ou plusieurs produits vers un pays pour le sanctionner ou pour faire pression. L'embargo des Etats-Unis sur Cuba est l'exemple le plus vieux et le plus connu.

❷ Les prélèvements variables : l'objectif est de stabiliser le prix du produit importé sur le marché intérieur. Pour cela, le niveau des tarifs (ou prélèvements) varie de manière à compenser les évolutions du prix mondial du produit en question. L'Europe a longtemps utilisé les prélèvements variables pour protéger ses pro-

ducteurs agricoles qui bénéficiaient de prix garantis supérieurs aux prix sur le marché mondial (cf. fiche n°6).

❸ Les quotas (ou contingents d'importation*) : il s'agit pour un pays de limiter les quantités importées d'un produit donné. Des licences d'importation sont accordées aux producteurs qui veulent exporter vers ce pays. Les protocoles banane et viande bovine de la Convention de Lomé accordent à certains pays ACP des quantités précises de produits pour lesquelles l'accès au marché européen bénéficie de conditions préférentielles par

rapport aux pays non-ACP (cf. fiche n°11).

❹ Les normes (techniques, sanitaires, phytosanitaires, etc.) : il s'agit pour le pays importateur de garantir la qualité des produits se trouvant sur son marché. Les produits ne respectant pas ces normes sont exclus du marché. Ainsi, en 1996, en raison des risques sanitaires liés à la maladie de la « vache folle », de nombreux pays ont interdit les importations de bœuf britannique.

❺ Des pratiques spécifiques, comme l'exclusion des entreprises étrangères des marchés publics par exemple.



un opérateur économique national s'il n'offre pas les mêmes subventions à un opérateur étranger.

► **Exemple** : un pays ne peut imposer de TVA sur le riz importé sans imposer de la même façon le riz local équivalent.

◄ **Exception** : les exceptions sont en principe rares pour les produits industriels. Elles sont beaucoup plus fréquentes pour les secteurs économiques comme l'agriculture ou les services. Un producteur agricole européen peut bénéficier de soutiens sans qu'un opérateur étranger puisse revendiquer l'égalité de traitement.

La réciprocité

Chaque pays s'engage à accorder des avantages commerciaux équivalents à ceux que lui consent un pays partenaire.

► **Exemple** : dans l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et l'Afrique du Sud, les deux parties se sont engagées à libéraliser la majeure partie de leurs échanges.

◄ **Exception** : dans le cadre de la Convention de Lomé, l'Union européenne accorde des préférences commerciales aux pays ACP sans que ceux-ci n'aient, pour le moment, une obligation de réciprocité. Cependant, afin d'être en conformité avec les règles de l'OMC, l'Accord de Cotonou prévoit, dans le cadre d'accords de libre-échange, d'introduire la réciprocité dans les relations commerciales UE-ACP (cf. fiche n°11).

Le SPG déroge également à cette règle puisque les pays en développement bénéficiant de ce traitement préférentiel ne sont pas soumis à la réciprocité.

2. LE CYCLE D'URUGUAY ET L'ACCORD DE L'OMC

2.1. Les spécificités du dernier cycle de négociation

Le cycle d'Uruguay est le huitième et dernier cycle de négociation en date. Débutées en 1986 à Punta del Este (Uruguay), les négociations se sont achevées en 1993. C'est en avril 1994, à Marrakech, qu'a été signé l'Accord de l'OMC. Ce cycle de négociation se distingue sensiblement des précédents :

① Il intègre les secteurs économiques jusque là exclus du GATT : l'agriculture, les services, le textile et les vêtements. L'OMC est donc chargée d'établir des règles pour l'ensemble des biens et services faisant l'objet d'échanges ;

② Depuis sa création en 1947, le GATT a eu pour principal objectif l'abaissement des droits de douane. A défaut de droits de douane, les Etats utilisent de plus en plus des normes (techniques, sanitaires, environnementales...) et des règles (en matière de propriété intellectuelle, d'investissement...) comme instruments de régulation commerciale. Or, ces cadres réglementaires peuvent modifier les conditions de concurrence : une réglementation environnementale peut limiter l'accès au marché et dans le même temps réduire la compétitivité sur les marchés d'exportation, etc. Le cycle d'Uruguay a donc engagé un processus de définition de normes et de règles internationales pour éviter le développement de formes déguisées de protection. De même, ces normes et règles relèvent de pratiques sociales, environnementales, politiques et culturelles souvent spécifiques aux pays. Les négociations commerciales dépassent donc désormais le cadre des poli-

Appellation	Durée des négociations	Nombre de participants	Domaines couverts	Flux commerciaux couverts (mds de dollars)	Tarifs moyens avant négociation (en %) (a)	Réduction moyenne des tarifs (en %)
Genève	1947	23	Tarifs	10	40	35
Annecy	1949	13	Tarifs	-	26	(b)
Torquay	1950-51	38	Tarifs	-	23,9	25
Genève	1956	26	Tarifs	2,5	17,9	(b)
Cycle de Dillon	1960-62	26	Tarifs	4,9	16,5	(b)
Cycle de Kenedy	1964-67	62	Tarifs et mesures antidumping	40	15,2	35
Cycle de Tokyo	1973-79	102	Tarifs, mesures non-tarifaires et «accords cadres»	190	9,9	34
Cycle de l'Uruguay	1986-1994	123	Tarifs, mesures non-tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles et vêtements, agriculture, création de l'OMC...	1122	6,5	39

Notes : (a) moyennes pondérées par les importations, (b) réductions « modestes », estimées arbitrairement à 8%.
Source : OMC, 1995.



tiques strictement commerciales pour intégrer d'autres politiques nationales qui interfèrent avec le commerce : politiques agricoles, régimes d'investissement et de protection de la propriété intellectuelle... ;

④ Enfin, l'Accord signé à Marrakech donne naissance, le 1er janvier 1995, à l'Organisation mondiale du commerce qui succède au GATT. Il est clair dorénavant que les règles du commerce sont définies au niveau international et qu'elles couvrent l'ensemble des flux d'échange : les marchandises, les services et les idées (via la propriété intellectuelle).

Contrairement au projet d'Organisation internationale du Commerce de la Charte de La Havane, le mandat de l'OMC est limité aux questions commerciales. L'OMC a pour principales missions : de veiller à la bonne mise en œuvre de l'Accord de l'OMC ; de devenir le lieu d'une négociation commerciale permanente ; de régler les conflits commerciaux entre pays dans le cadre de son système de règlement des différends. *L'OMC en tant que telle est présentée dans la fiche n° 2.*

2.2. Les objectifs de l'Accord de l'OMC

L'Accord de l'OMC répond en fait à quatre objectifs principaux : ① Améliorer l'accès au marché des biens et services, ② Renforcer le système de règles commerciales internationales, ③ Garantir la stabilité, la prévisibilité et la transparence du commerce mondial, ④ Améliorer le système de règlement des conflits commerciaux.

2.3. Les principaux résultats

On appelle communément l'Accord signé à Marrakech : les Accords du GATT, l'Accord ou les Accords de Marrakech, les Accords du cycle de l'Uruguay (Uruguay round en anglais). Mais l'Accord de l'OMC est en fait la dénomination officielle. Les pays signataires ont en effet décidé de regrouper les 29 accords juridiques distincts (couvrant l'agriculture, les services, les marchandises...) et autres mémorandums, déclarations et décisions ministérielles au sein d'un Accord unique : l'Accord de l'OMC.

Nous présentons ci-après les principaux résultats des accords qui touchent de près l'agriculture.

L'Accord sur l'agriculture

Pour la première fois, l'agriculture est pleinement intégrée dans le cadre commercial multilatéral. Lors du lancement du cycle d'Uruguay, l'objectif d'un Accord sur l'agriculture était, d'une part, de libéraliser les échanges agricoles en limitant les mesures de politique agricole qui interfèrent avec le libre jeu du marché, à savoir la protection aux frontières et le soutien à la production et à l'exportation. Il était, d'autre part, de définir un cadre de règles et de disciplines pour les politiques agricoles. Sur ces deux aspects, l'Accord a d'importantes conséquences pour les pays du Sud. Les différents aspects de cet Accord sont développés dans la fiche n°3, alors que les conséquences sur les échanges mondiaux et sur les politiques agricoles, notamment des pays du Sud, sont développées respectivement dans les fiches n°4 et n°5.

L'Accord général sur les marchandises

La libéralisation des échanges se poursuit...

L'Accord entraîne une réduction moyenne de 40% des droits de douane pratiqués par les pays développés sur les produits industriels. Le taux moyen des droits de douane passe donc de 6,3 à 3,8 %.

... mais des restrictions demeurent.

Les pics tarifaires[▼]. Le chiffre de 3,8% est un taux moyen. Certains produits considérés comme « sensibles » par les pays importateurs font l'objet de protections tarifaires plus élevées qu'on appelle pics tarifaires. Il s'agit notamment des textiles, des produits de la pêche, du cuir et des chaussures.

► **Exemple** : aux Etats-Unis, alors que la moyenne des droits de douane sur les produits industriels est de 1,5%, les droits de douane sur les chaussures sont de 17 à 48%. Ils sont de 17 à 32% sur les textiles et l'habillement.

La progressivité des droits de douane[▼] : il s'agit pour le pays importateur d'augmenter le niveau des tarifs en fonction du degré de transformation du produit importé : plus le produit est transformé, plus les tarifs sont élevés. Cette pratique touche notamment le bois, les préparations alimentaires, le cacao, le café...

► **Exemple** : l'huile de palme peut être soumise à des tarifs différents et croissants selon qu'elle est importée brute non alimentaire, brute utilisée pour l'alimentation, raffinée et utilisée à des fins autres qu'alimentaires, et raffinée et utilisée dans l'alimentation.

Des conséquences limitées pour les pays ACP

Plusieurs raisons limitent l'impact de cet Accord pour les pays ACP : les produits industriels n'occupent qu'environ 20% de la valeur des exportations ACP ; l'Accord de Cotonou (cf. fiche n°11) offre déjà un accès privilégié aux exportations ACP sur leur principal marché d'exportation, le marché européen. 100 % des produits industriels y entrent en franchise de droits. Seules les exportations ACP vers le Japon et les Etats-Unis bénéficient donc des réductions tarifaires.

Droits appliqués par les pays développés sur l'ensemble des produits industriels en provenance des pays en développement

	avant le cycle d'Uruguay	après le cycle d'Uruguay
Produits bruts	2,1 %	0,8 %
Produits semi-finis	5,4 %	2,8 %
Produits finis	9,1 %	6,2 %

Source : OMC.

L'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) et l'Accord sur les obstacles techniques aux échanges (Accord OTC)

Des normes nécessaires mais qui peuvent avoir un caractère arbitraire et gêner le commerce

Les négociations de l'OMC visent à réduire les entraves au commerce. Pour autant, l'existence de normes sur les produits échangés est nécessaire. En effet, les normes garantissent la « qualité » des produits auprès des consommateurs.



Les Accords de l'OMC relatifs aux normes visent à empêcher que celles-ci soient utilisées dans un but de discrimination et de protection du marché intérieur. Avec la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires, les normes peuvent en effet devenir des instruments très « performants » de protection. Ces accords reprennent donc le principe du traitement national (non discrimination entre produit étranger et produit national) et définissent un certain nombre de critères afin que les normes ne créent pas d'obstacles non nécessaires au commerce.

L'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)

Les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ont pris beaucoup d'importance ces dernières années. Destinées à protéger les consommateurs, les animaux et les plantes, les mesures SPS peuvent porter sur les zones de production, l'inspection des produits, les procédés de production ou

encore le contenu en résidus de pesticides. L'Accord agricole fait explicitement référence à l'Accord SPS.

Il existe des normes internationales en la matière qui sont fournies par des institutions spécialisées : la Commission du Codex Alimentarius pour la santé humaine, l'Office international des épizooties (OIE) pour la

santé animale, et la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV). Ces normes sont reconnues par l'OMC et les mesures de protection qui s'y réfèrent sont admises. En revanche, toute législation nationale qui amène à une protection plus stricte des échanges doit être scientifiquement justifiée. Un Comité SPS a été créé dans le cadre de l'OMC pour veiller à la bonne application de l'Accord.

► **Exemple** : la commercialisation d'un produit peut difficilement être entravée si le pays ne démontre pas scientifiquement que sa consommation comporte des risques. Ainsi, la réglementation européenne interdisant dans l'Union la production et l'importation de viande aux hormones (essentiellement en provenance des Etats-Unis) a été jugée par l'OMC, en août 1997, contraire aux dispositions de l'Accord SPS, car les risques pour la santé de la viande aux hormones n'ont pas pu être scientifiquement prouvés.

► **Exemple** : en 1999, l'Europe a stoppé les importations de certains poissons et produits de la pêche en provenance d'Ouganda et du Kenya sous prétexte d'une épidémie de choléra. Il a été démontré plus tard que le choléra n'était pas transmissible aux poissons.

► **Exemple** : les viandes bovines originaires de certaines régions d'Afrique ne peuvent pas être exportées vers les marchés européens car elles sont pro-

duites dans des zones où sévissent certaines maladies recensées par l'Office international des épizooties.

L'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC)

L'Accord OTC couvre toutes les réglementations techniques et les procédures d'évaluation de conformité autres que celles concernant la santé des hommes, des animaux et les végétaux qui relèvent de l'Accord SPS.

Cela concerne par exemple l'obligation pour un producteur d'indiquer sur l'emballage la composition nutritionnelle de son produit, l'interdiction de vendre des produits qui peuvent favoriser certaines allergies, ou encore les normes de conditionnement et d'étiquetage.

► **Exemple** : l'importation de mangues peut être stoppée si les cartons d'emballage ne respectent pas certaines normes de composition.

Les conséquences de ces Accords pour les pays en développement

Les pays en développement considèrent que les normes techniques et SPS sont avant tout des outils de protection. Il est vrai que certains pays développés peuvent y trouver un moyen de protéger des secteurs d'activité ouverts à la concurrence. Mais la suspicion provient aussi du fait que les normes dans les pays en développement sont souvent moins contraignantes que les normes internationales. De plus, les systèmes de normalisation internationale sont très complexes et contraignants et les PED participent très peu à leur élaboration. Leurs intérêts ne sont donc que rarement pris en compte.

En outre, les pays en développement n'ont pas toujours des moyens matériels, financiers et humains suffisants pour appliquer les normes imposées par les pays développés. Modifier par exemple la pêche, la conservation, la transformation et le transport de poissons et pouvoir garantir un risque presque nul pour le consommateur peut avoir un coût très élevé. Un traitement spécial et différencié est donc accordé aux PED pour éviter que ces obstacles techniques n'aient des effets trop contraignants sur leurs échanges. Les dispositions de ce traitement comprennent des exceptions limitées dans le temps et des engagements en matière d'assistance technique et financière.

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS ou GATS en anglais)

Les débuts de la libéralisation

Le but de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est d'établir un système de règles multilatérales qui, comme pour le commerce des marchandises, permet un accès sûr aux marchés, dans des conditions de transparence et de libéralisation progressive. Il s'agit donc d'harmoniser les législations nationales en la matière.

Des discussions ont été engagées sur certains secteurs (services financiers, télécommunications, tourisme, transports maritimes, main d'œuvre...) et des agendas de négociation fixés. Certaines négociations ont abouti, pour les services financiers et les télécommunications. L'Accord prévoit la reprise des négociations sur la libéralisation des services en 2000.

Avec la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires, les normes peuvent en effet devenir des instruments très « performants » de protection.



Les services : un secteur clé

Les services sont la composante la plus dynamique du commerce mondial (près du quart des échanges, les trois quarts des investissements étrangers directs). Ils jouent un rôle essentiel dans la constitution d'une économie productive compétitive. C'est un secteur important pour les pays en développement qui sont pour la plupart déficitaires nets vis-à-vis de l'extérieur. Les services contribuent en moyenne à 50 % du PIB des pays ACP et à 20 % des exportations. Ils représentent un tiers du déficit de la balance courante. Les secteurs des services financiers, de l'assurance et des transports maritimes ont un impact significatif sur la compétitivité des exportations, en particulier pour les produits de base.

La libéralisation peut améliorer la contribution des services au développement économique. Mais compte tenu de la faible compétitivité des services dans les pays en développement, l'application non maîtrisée de la clause du traitement national pourrait conduire à laisser des pans entiers de ces activités à des opérateurs étrangers.

L'Accord sur les Mesures concernant les Investissements et liées au Commerce (MIC ou TRIMS en anglais).

L'Accord sur les investissements crée des disciplines sur les mesures concernant les investissements qui peuvent avoir des effets de restriction et de distorsion sur les échanges. Ces disciplines visent à éliminer certaines pratiques imposées par les Etats aux entreprises et qui conditionnent leur activité ou leur admission sur le marché national. C'est par exemple l'obligation d'achat ou d'utilisation de produits d'origine nationale ou « d'équilibrage

des échanges » (l'achat ou l'utilisation de produits importés est limité à concurrence du volume exporté).

Ces mesures de restriction doivent être notifiées et supprimées pendant une période de transition de deux ans pour les pays développés, de cinq ans pour les pays en développement, et de sept ans pour les pays les moins avancés.

Dans la pratique, cet Accord devrait avoir un impact limité sur les pays en développement car la plupart d'entre eux ont déjà fortement libéralisé leurs codes des investissements dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Il n'en reste pas moins que les négociations sur les investissements déterminent la capacité des Etats à avoir des politiques volontaristes en la matière.

L'Accord sur les Aspects des Droits de la Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce (ADPIC ou TRIPS en anglais)

C'est un Accord tout à fait majeur puisqu'il intègre le commerce des « idées » dans le champ de l'OMC. Il oblige les Etats signataires à définir dans les législations nationales des normes minimales de protection de la propriété intellectuelle ainsi que les moyens de les faire respecter. L'agriculture des pays en développement est concernée au premier plan puisque l'Accord couvre l'ensemble des organismes vivants (animaux, végétaux, micro-organismes, gènes...). Il pose très clairement la question de l'appropriation des semences, des ressources biologiques ou des savoirs traditionnels et, en contrepartie, du coût de leur accès et de leur utilisation. L'Accord ADPIC fait l'objet d'une présentation distincte dans la fiche n°10.

CE QU'IL FAUT RETENIR

● Après l'échec de la Charte de la Havane, à partir de 1947, huit cycles de négociations commerciales vont se succéder dans le cadre du GATT, dont le dernier, le cycle d'Uruguay qui durera de 1986 à 1994.

● L'objectif du GATT est l'élimination des entraves (ou pratiques restrictives) au commerce.

● Le GATT repose sur trois principes fondamentaux : la clause de la nation la plus favorisée, la clause du traitement national, la réciprocité.

● Le cycle d'Uruguay qui a débouché sur l'Accord de l'OMC, en avril 1994, a intégré des secteurs économiques jusque là exclus du GATT : l'agriculture, les services, le textile et les vêtements.

● L'Accord OMC a donné naissance, le 1er janvier 1995, à l'Organisation Mondiale du Commerce qui succède au GATT.

● Il répond en fait à quatre objectifs principaux : améliorer l'accès au marché des biens et services ; renforcer le système de règles commerciales internationales ; garantir la stabilité, la prévisibilité et la transparence du commerce mondial ;

améliorer le système de règlement des conflits commerciaux.

● Cet Accord regroupe 29 accords juridiques distincts dont l'Accord sur l'agriculture, l'Accord général sur les marchandises, l'Accord SPS, l'Accord OTC, l'Accord général sur le commerce des services, l'Accord ADPIC...