

GESTION D'AUJOURD'HUI

LA PRESSE AFFAIRES

L'OMC et le cycle de négociations de Doha

Nous avons tous une opinion sur la mondialisation, souvent acquise à travers des annonces de pertes d'emplois au profit de pays en émergence. On lit et on entend aussi que la mondialisation entraînera assurément le laminage des particularités régionales et de la diversité culturelle. A-t-on vraiment raison de s'inquiéter? La mondialisation peut-elle aussi constituer une chance?

En collaboration avec HEC Montréal, nous poursuivons notre série de cinq articles sur le phénomène. Les angles ont volontairement été sélectionnés pour débouter les discours populistes et les idées reçues.

GERMAIN BELZILE
COLLABORATION SPÉCIALE

À l'été 2006, le cycle de négociations de Doha, qui avait débuté en novembre 2001, a été officiellement mis sur la glace par le directeur-général de l'OMC, Pascal Lamy. Faut-il s'inquiéter de ce déraillement? Encore faut-il savoir ce qu'est-ce que « le cycle Doha » et quels étaient les objectifs. Nous brossons ici un tableau qui aidera à comprendre le contexte, mais surtout les enjeux de cet échec.

Doha est la ville où la dernière ronde de négociation entamée en 2001 par les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a débuté.

Cette ronde portait expressément sur un secteur économique vital pour les pays moins développés, l'agriculture. Par ailleurs, d'autres points très sensibles

Puisque les personnes sur lesquelles les pertes sont concentrées seront nécessairement plus actives politiquement que celles qui ont peu à gagner individuellement, il est bien difficile de mobiliser une coalition intéressée à lutter pour des échanges plus libres.

pour les pays développés étaient également à l'agenda : les services, le règlement des différends, l'environnement et les droits de propriété intellectuelle.

Malgré l'importance des enjeux, le processus a tout de même déraillé, une première dans l'histoire des huit rondes précédentes.

C'est en effet au début des années 1930, dans le contexte de la dépression économique et face à l'opinion publique, que plusieurs pays augmentent de façon marquée leurs tarifs douaniers. Il s'ensuit une chute dramatique du commerce extérieur, ce qui aggrave la crise économique mondiale.

En Europe tout comme en

Amérique du nord, on comprend vite qu'il faut redémarrer le commerce international, mais cela pose un problème politique difficile à solutionner. En effet, alors que les bénéfices d'une réduction des entraves aux importations sont diffusés largement parmi le public (sous forme de prix plus faibles et de choix plus grands pour les consommateurs), les conséquences sont fortement concentrées sur un petit nombre d'entreprises et de travailleurs locaux qui produisent des biens en concurrence avec les importations.

Puisque les personnes sur lesquelles les pertes sont concentrées seront nécessairement plus actives politiquement que celles qui ont peu à gagner individuellement, il est bien difficile de mobiliser une coalition intéressée à lutter pour des échanges plus libres, même si pour l'ensemble de l'économie les gains sont supérieurs aux pertes.

Il existe cependant une solution à ce problème : relier la baisse des tarifs à un avantage concentré pour un autre groupe. Ainsi, dès le milieu des années 1930, les États-Unis et plusieurs autres pays ont commencé à négocier de façon bilatérale une réduction des entraves au commerce.

À partir de 1947, un groupe de 23 pays développés commence à négocier de façon parallèle des réductions tarifaires. Les accords ainsi signés, au cours de huit rondes de 1947 à 1995, portent le nom de GATT (General Agreements on Tariffs and Trade). La huitième ronde (Uruguay Round), s'est de plus conclue par la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Les diverses rondes de négociation ont, jusqu'à ce jour, donné des résultats probants. En particulier, le Kennedy Round a permis une réduction mondiale de 35 % des tarifs alors que le Tokyo Round a permis une réduction supplémentaire des tarifs et une diminution des barrières non-tarifaires. Aux États-Unis, le tarif douanier moyen imposé aux importations est passé de 60 % en 1932 à 25 % en 1945 et à moins de 5 % aujourd'hui.

Les principes de fonctionnement du GATT-OMC sont simples. Lorsqu'une réduction de tarifs douaniers d'entrée est accordée à un pays, le même avantage est automatiquement accordé à tous les membres de l'OMC.

Par ailleurs, l'élimination complète des entraves au commerce avec un autre pays peut être négociée, sans avoir à accorder un même accès à ses marchés aux



PHOTO ARCHIVES AFP

Manifestation des agriculteurs de l'Union européenne contre une diminution des subventions.

Subventions agricoles

	É.-U.	Europe	Canada	Japon	Norvège	Suisse	Australie	N.-Zélande
2003-2005 (en % des recettes des agriculteurs)	16	33	21	58	67	69	5	1
2005 (en milliards \$US)	42,7	133,8	6,0	47,4	2,9	5,6	1,5	0,3

Source : OCDE

autres membres de l'OMC. Ainsi, la formation de blocs commerciaux tel l'Aléna, le Mercosur et l'Union Européenne a été possible dans le cadre de l'OMC.

Une fois les tarifs abaissés, une clause empêche qu'on les élève de nouveau. Actuellement, presque tous les tarifs des pays développés sont ainsi contraints, contre environ 75 % dans les pays moins développés.

Cependant, certains secteurs économiques sont encore peu touchés par des accords bilatéraux ou multilatéraux. C'est le cas de l'agriculture, des services et des textiles.

En effet, les pays développés subventionnent massivement leurs agriculteurs (voir le tableau). Ces subventions font chuter les prix et rendent difficile la production et l'exportation de biens agricoles par les pays pauvres.

Le lobby des agriculteurs

En novembre 2001, à Doha, au Qatar, les pays membres de l'OMC décidaient donc d'entreprendre une nouvelle ronde de négociations portant plus spécifiquement sur l'agriculture, les services, le règlement des différends, l'environnement et les droits de propriété intellectuelle.

Toutefois, il est politiquement très difficile d'éliminer ou même

de réduire significativement ces subventions puisque les agriculteurs disposent d'un lobby bien organisé et qu'il est clair que toute réduction des subventions réduirait de façon importante leurs revenus.

Par ailleurs, au-delà des subventions, certains produits agricoles sont protégés par des tarifs énormes. À titre d'exemple, les taxes à l'importation canadiennes sur les produits laitiers mises en place pour protéger le système de gestion de l'offre, peuvent atteindre un sommet de 300 %⁽¹⁾. En fait, dans plusieurs pays développés, certaines productions agricoles n'existent que parce qu'elles sont lourdement subventionnées et protégées.

Devant la mobilisation des agriculteurs les dirigeants politiques ont reculé. Après quatre ans, les négociations entamées à Doha étant complètement bloquées, le directeur de l'OMC dut jeter l'éponge le 24 juillet dernier.

Pour la première fois depuis 1945, les gouvernements ont calculé que le coût politique d'une réussite des négociations était supérieur aux bénéfices de la libéralisation du commerce.

Quelles seront les conséquences? Devant cet échec, on peut prévoir une augmentation d'accords commerciaux régionaux

et bilatéraux, accords qui seront nécessairement pire que tout accord global.

Cependant, les conséquences sont beaucoup plus graves.

Tout d'abord, il est clair qu'au change, les consommateurs des pays développés ont perdu, au profit des lobbys des agriculteurs.

Deuxièmement, les pays en voie de développement, dont l'économie repose en grande partie sur les produits agricoles, sont encore et toujours freinés dans leur développement économique par les multiples barrières à l'entrée sur les lucratifs marchés de l'occident.

S'il faut en ajouter, le déraillement des négociations laisse les enjeux de l'environnement, de la propriété intellectuelle et des services sans réponse.

Dans l'économie du savoir que nous abordons actuellement, ces questions sont pressantes et les retards sont coûteux pour tous les pays, mais peut-être encore plus pour les pays développés.

Germain Belzile est chargé de formation, Institut d'économie appliquée, HEC Montréal

⁽¹⁾ Source : Agence des services frontaliers du Canada

Tread Lightly® Conduisez prudemment hors route. © 2006 Land Rover Canada. 1 Achetez un Range Rover HSE 2006 neuf à partir du PDSF de 100,900 \$, ou le modèle illustré Range Rover à moteur suralimenté à partir du PDSF de 121,400 \$, ou un Range Rover sport HSE 2006 neuf à partir du PDSF de 78,300 \$, ou le modèle illustré Range Rover sport à moteur suralimenté à partir du PDSF de 94,400 \$, ou encore le nouveau LR3 V6 2006 à partir du PDSF de 57,990 \$, ou le modèle illustré LR3 V8 HSE à partir du PDSF de 69,250 \$. Les taxes sont calculées sur le montant total de la transaction. * Un taux de financement de 4,4 % pour un terme allant jusqu'à 48 mois vous est offert à la location de tout LR3 V6 2006 neuf. † Exemple : sur approbation de crédit de Services financiers Land Rover à la location d'un LR3 V6 2006 neuf avec groupe haut de gamme, vous obtenez un taux de financement annuel de 4,4 % pendant 48 mois à 699 \$ par mois. L'obligation locative totale est de 27,960 \$ et la valeur résiduelle, de 34,928 \$. Certaines conditions, ainsi qu'une limite de 48 000 km, s'appliquent. Des frais de 16 cents le km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Mise de fonds de 699 \$ ou échange équivalent exigé. Première mensualité et dépôt de garantie de 800 \$ exigés. Frais de transport (995 \$), immatriculation, assurances et toutes taxes applicables en sus. Certains modèles peuvent faire l'objet d'une commande spéciale. Offres d'une durée limitée. * Six visites d'entretien périodique sans frais. Modèles illustrés à titre indicatif seulement. L'offre de location ne peut être jumelée à aucune autre et peut être annulée en tout temps sans préavis. Détails chez votre concessionnaire Land Rover. ** Depuis 2002.

RANGE ROVER 2007
à partir de 100 900 \$

RANGE ROVER SPORT 2007
à partir de 78 300 \$

LR3 2007
à partir de 57 990 \$

EXTRAORDINAIRE. SOUS TOUS LES ANGLES.
Étendez votre horizon à landrover.com/ca

LES MOTEURS DÉCARIE
8255, rue Bougainville
Montréal
(angle Décarie et de la Savane)
Tél. : 514 334-9910
www.decarie.com

LAND ROVER SAINT-LÉONARD
Division de John Scotti Auto
4305, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard
Tél. : 514 722-3344
www.johnscotti.com

LAND ROVER LAVAL
3475, boul. Le Carrefour
Laval
Tél. : 450 688-1880
Télééc. : 450 688-7080
www.landroverlaval.com

LES LAND ROVER 2007 SONT ARRIVÉS. CONÇUS POUR L'EXTRAORDINAIRE.

Devant le style et le confort inégalés du Range Rover, les performances époustouflantes du Range Rover Sport et la technologie avant-gardiste du LR3, il est normal que le monde entier s'extasie. Prenez place aujourd'hui même dans un LR3 V6, bien équipé à partir de seulement 699 \$ par mois.

LR3 V6 2007 SE	
LOCATION	TAUX ANNUEL
699 \$^{††} /MOIS	4,4 %*
39 MOIS	JUSQU'À 48 MOIS
699 \$ MISE DE FONDS	
ENTRETIEN PÉRIODIQUE SANS FRAIS*	

