
Négociations multilatérales : cinq ans pour rien ?

David Laborde Debucquet

david.laborde@cepii.fr

Economie Mondiale 2007, Ubifrance 2006



Une longue route...

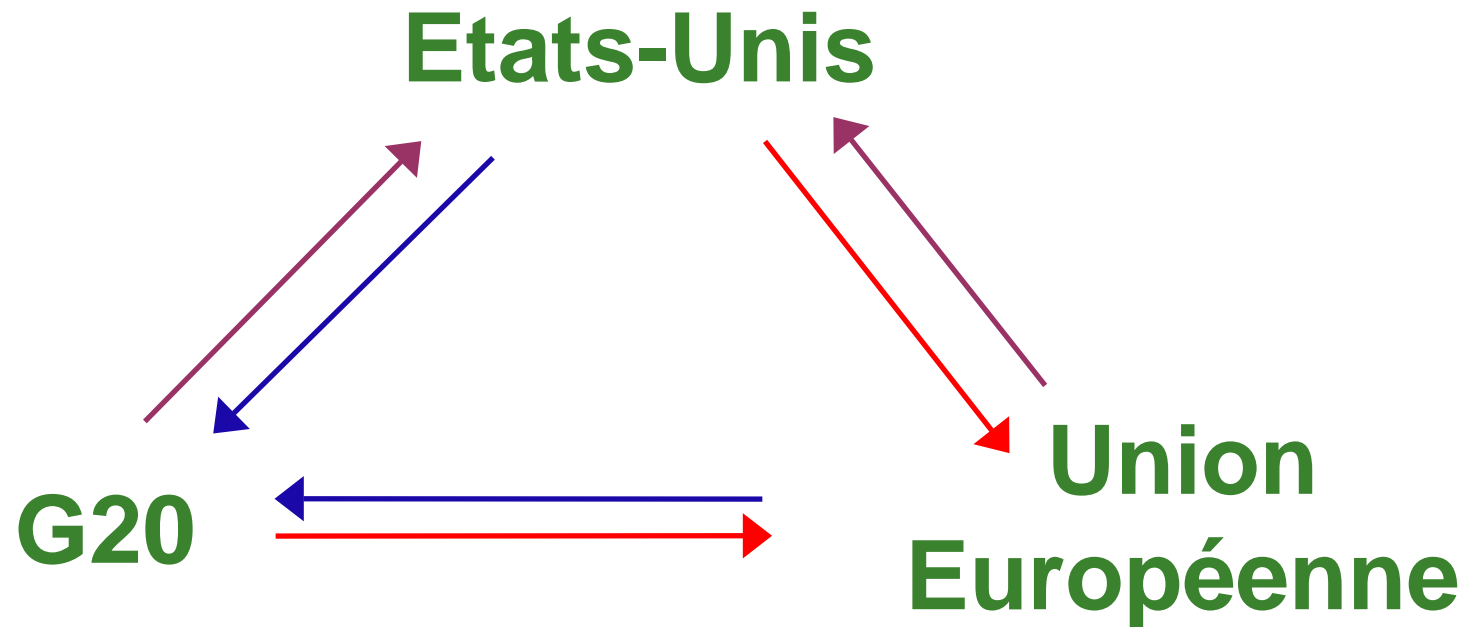
Lieu	Date	Pays	Domaines
Singapour	Déc. 1996	130	Programme de travail élargi de l'OMC : investissement, concurrence, transparence, (marchés publics) environnement, pays les moins avancés)
Genève	Mai 1998	134	Préparation du prochain cycle, Transparence, Participation des ONG à l'OMC
Seattle	Nov. 1999	136	Echec du lancement d'un nouveau cycle
Doha	Nov. 2001		Lancement du Cycle du Développement : <i>Doha Development Agenda</i>



... pour arriver à une impasse.

Cancún	Sept. 2003	146	Echec de l'accord sur les modalités
<i>Accord Cadre de Genève</i>	<i>Juillet 2004</i>	<i>147</i>	<i>Premier accord sur les modalités</i>
<i>Réunion des ministres l'OCDE - Paris</i>	Mai 2005		Fixation des principes de conversion des droits de douanes spécifiques dans le domaine agricole.
Hong- Kong	Déc. 2005	154	Deux alternatives possibles attendues et le petit succès l'a emporté sur le gros échec
Genève	Juillet 2006		Suspension des négociations

Un cycle qui tourne en rond



Baisse du soutien interne demandée



Baisse des droits de douane agricoles demandée



Baisse des droits de douane industriels



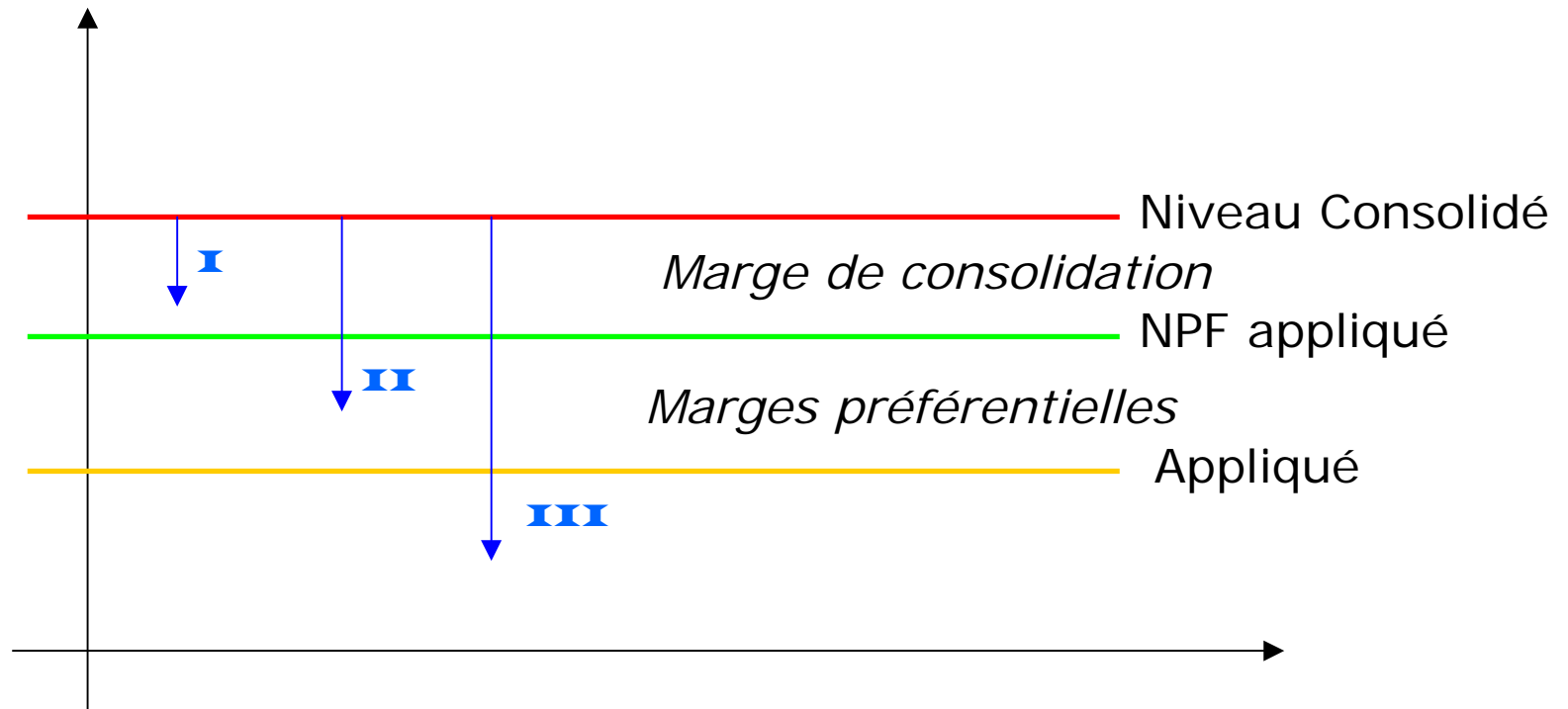
CEPII

Comprendre le cadre des négociations

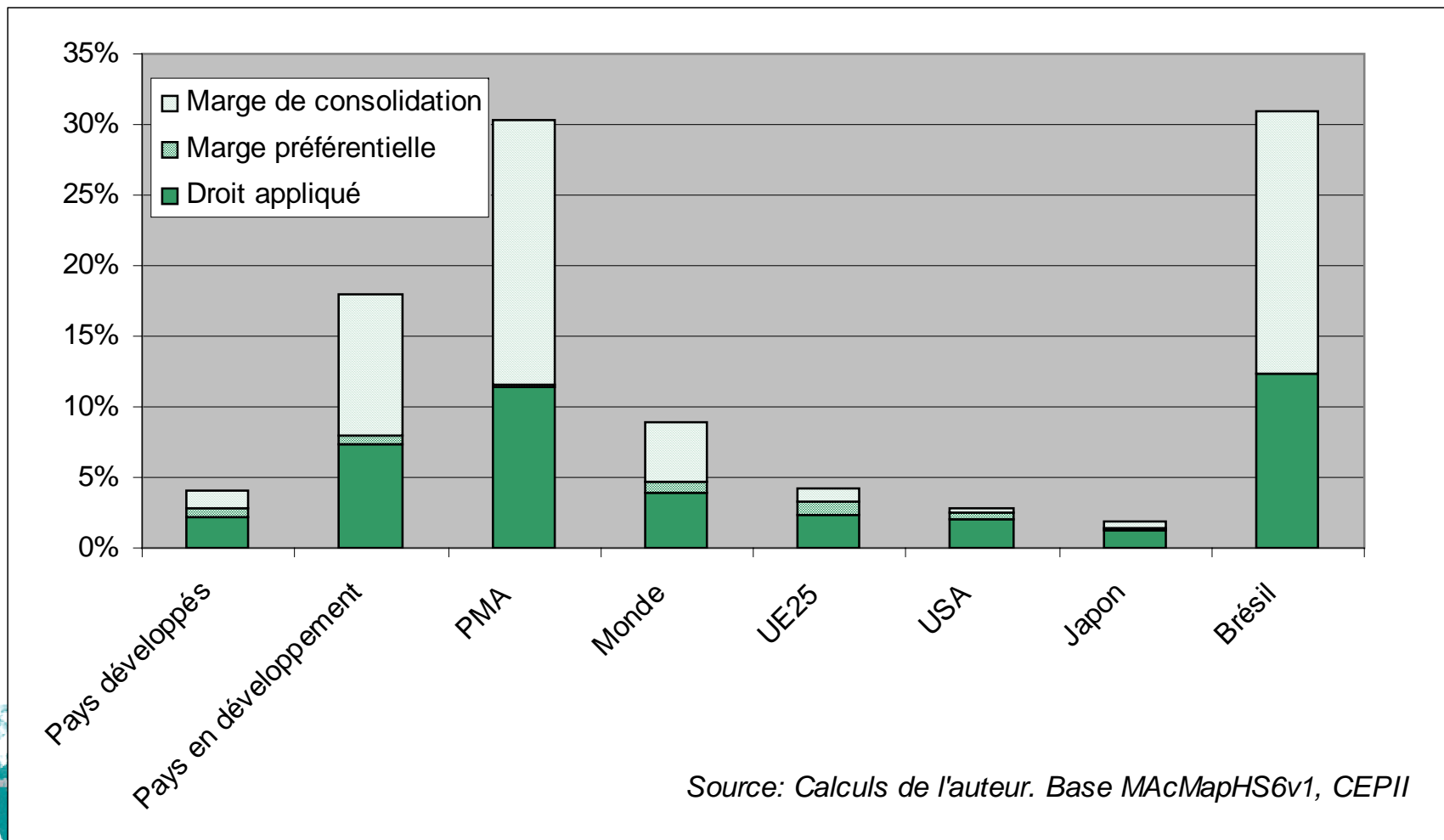
- Des négociations sur des « engagements »



L'application d'une coupe tarifaire



Protection des marchés non agricoles

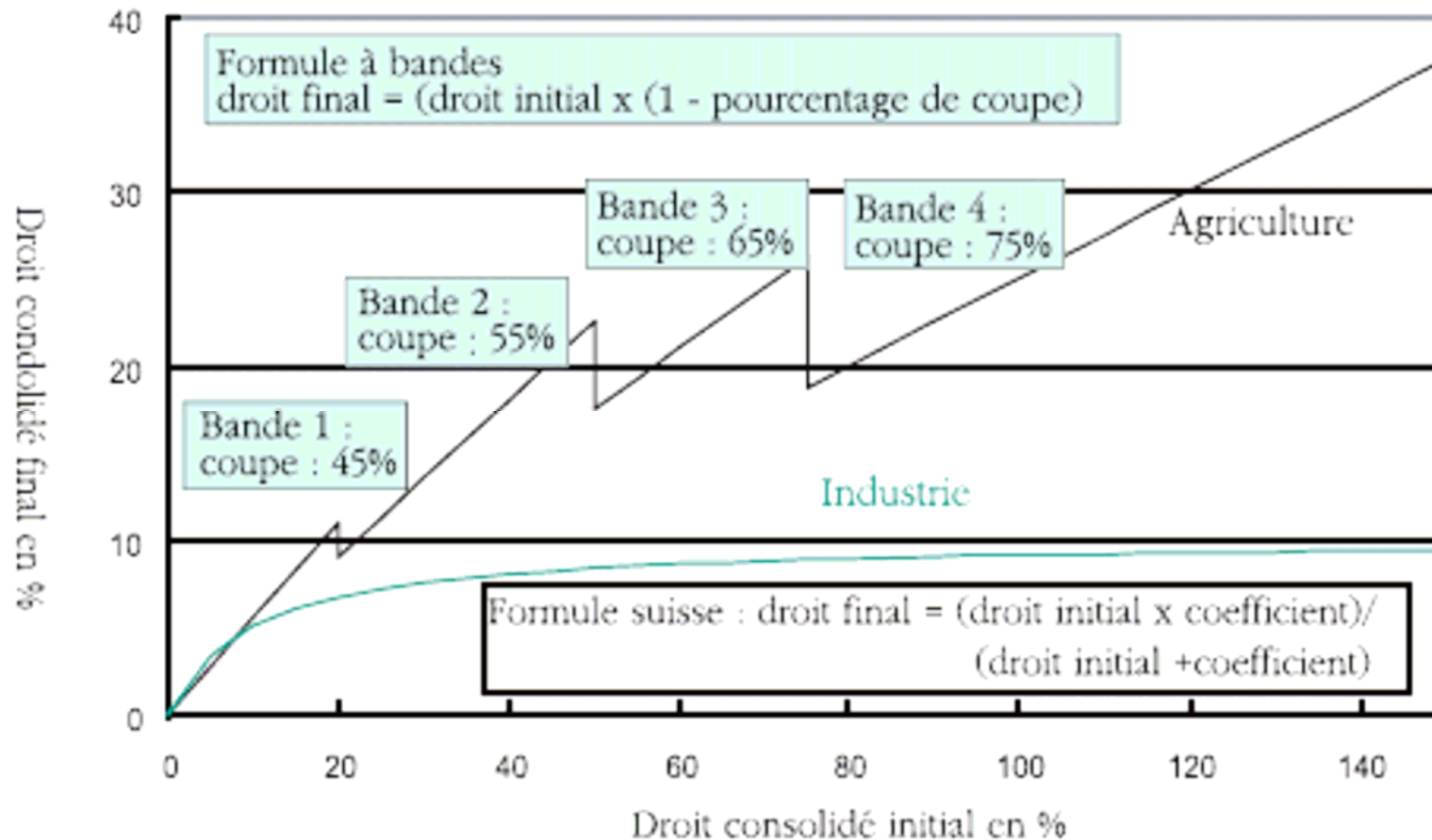


Comprendre le cadre des négociations

- Des négociations sur des « engagements »
- Le changement par rapport à l'Uruguay Round dans les méthodes de négociation :
 - Les formules systématiques
 - Pics tarifaires et flexibilité

Formules harmonisantes

Agriculture : Formule G20 (pays développés), Industrie : Formule suisse (coefficient 10)

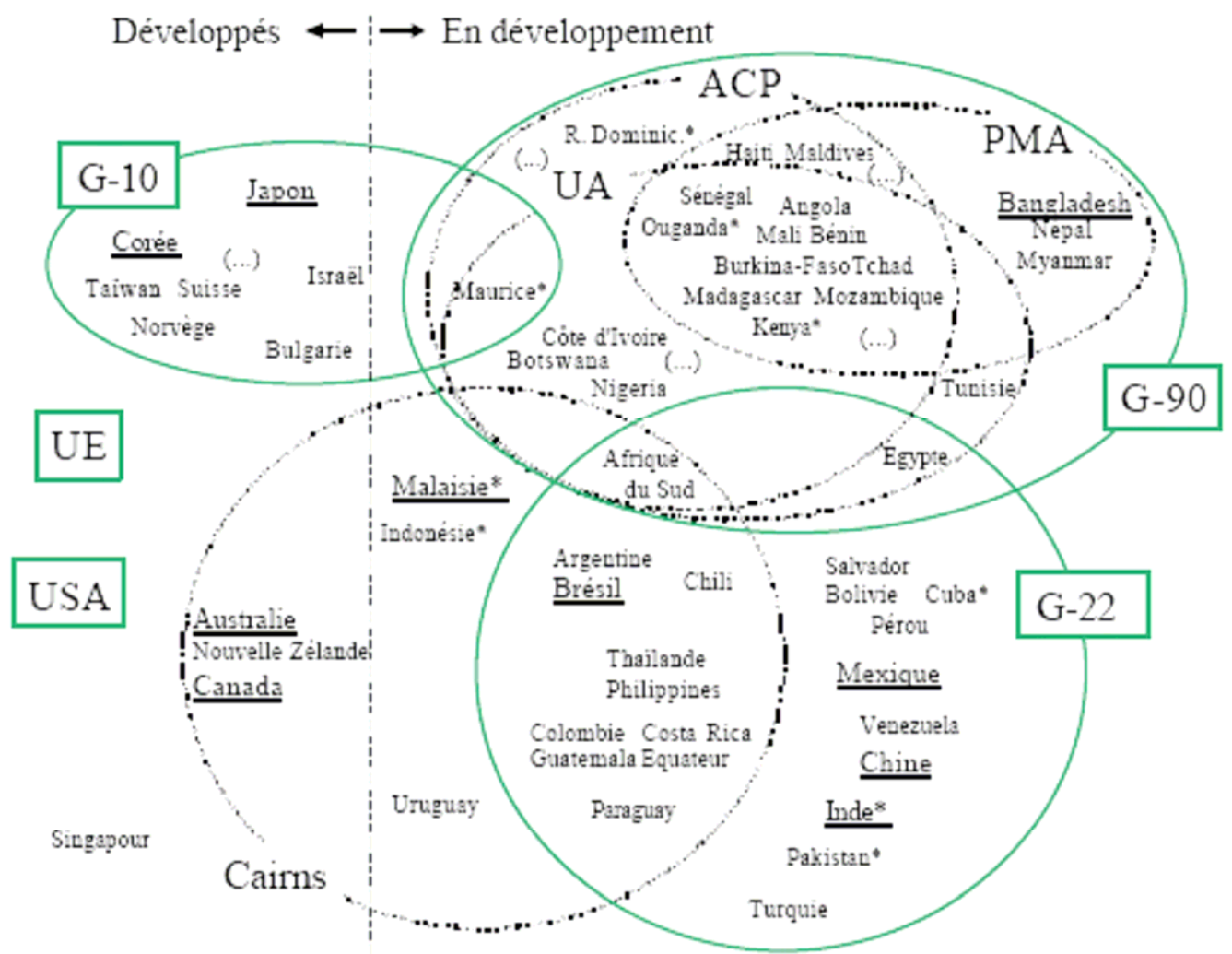


Comprendre le cadre des négociations

- Des négociations sur des « engagements »
- Le changement par rapport à l'Uruguay Round dans les méthodes de négociation :
 - Les formules systématiques
 - Pics tarifaires et flexibilité
- L'émergence des coalitions
 - Coalitions et délégation (avec ou sans délégation ?)



Coalitions : au-delà du clivage Nord-Sud



Comprendre le cadre des négociations

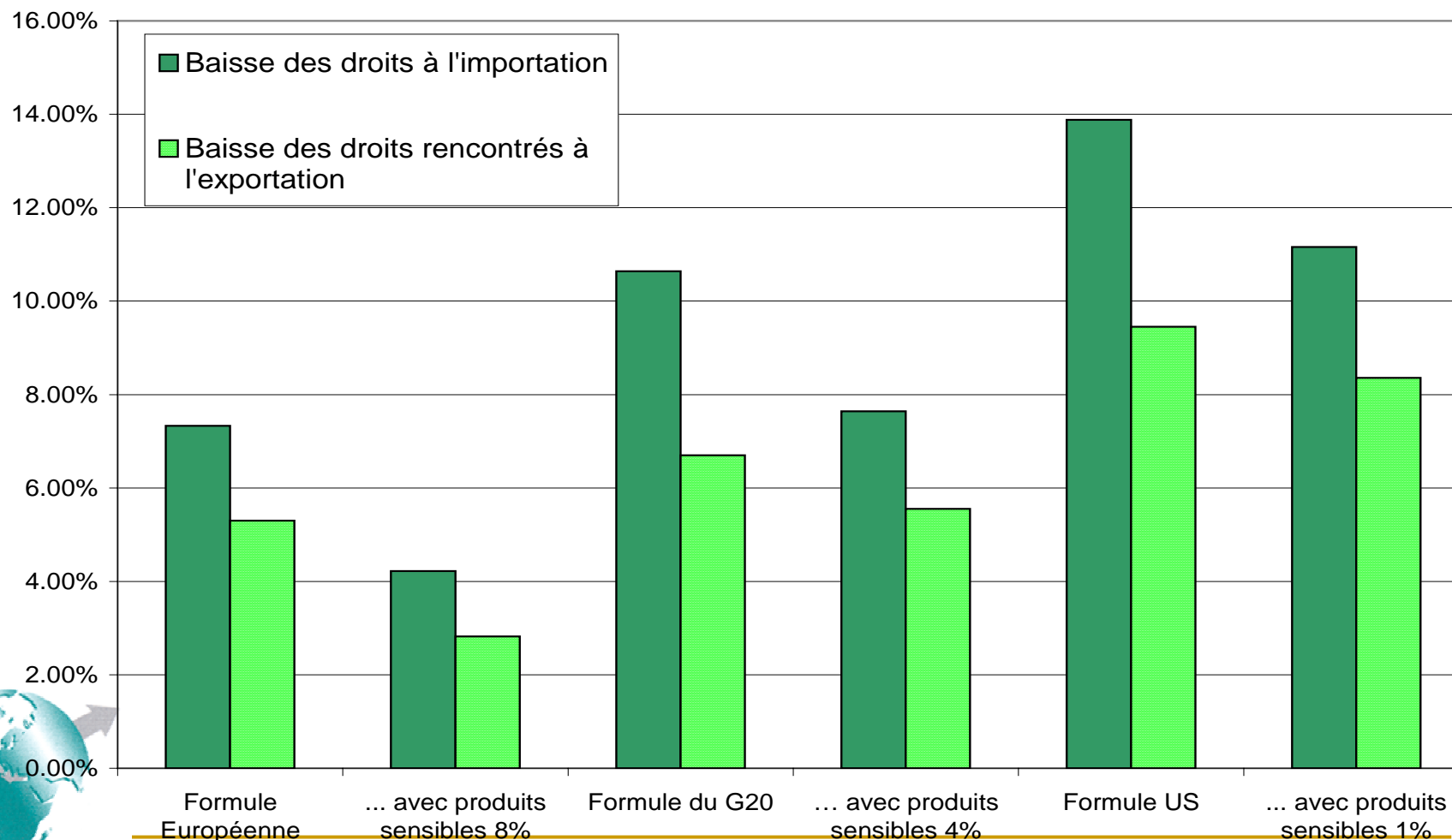
- Des négociations sur des « engagements »
- Le changement par rapport à l'Uruguay Round dans les méthodes de négociation :
 - Les formules systématiques
 - Pics tarifaires et Flexibilité
- L'émergence des coalitions
 - Coalitions (avec ou sans délégation ?)
- Un calendrier rythmé par des échéances politiques nationales
 - Mid-term elections et TPA américain
- L'arrivée de la Chine à l'OMC



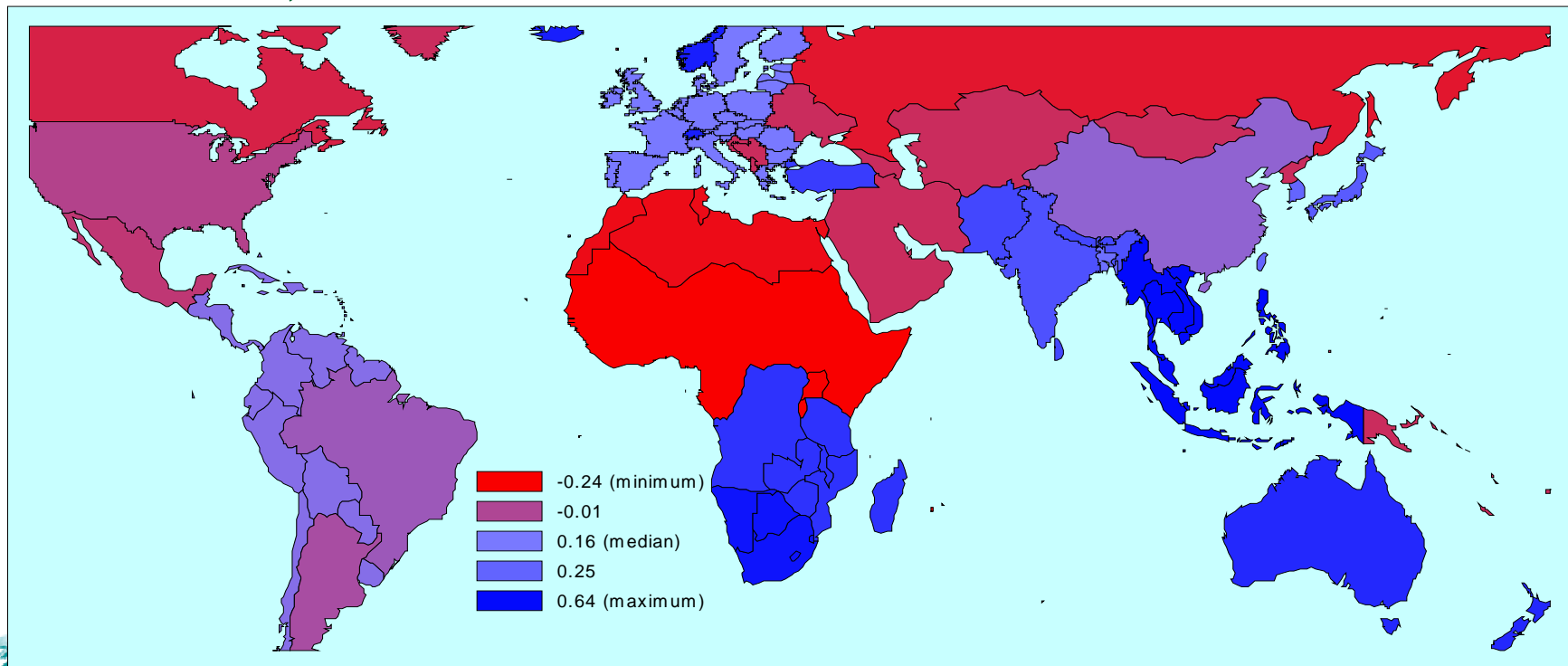
Examinons le dernier compromis

- Préambule : un échec attendu
- Les « acquis » de Hong-Kong
 - Fin des subventions aux exportations en 2013
 - Round for free pour les PMAs
 - Initiative EBA élargie (97%)
 - Exemptions pour les pays du paragraphe 6
- La tentative de l'accord 20-20-20 de Pascal Lamy

Formule du G20 pour l'accès au marché agricole : le cas européen

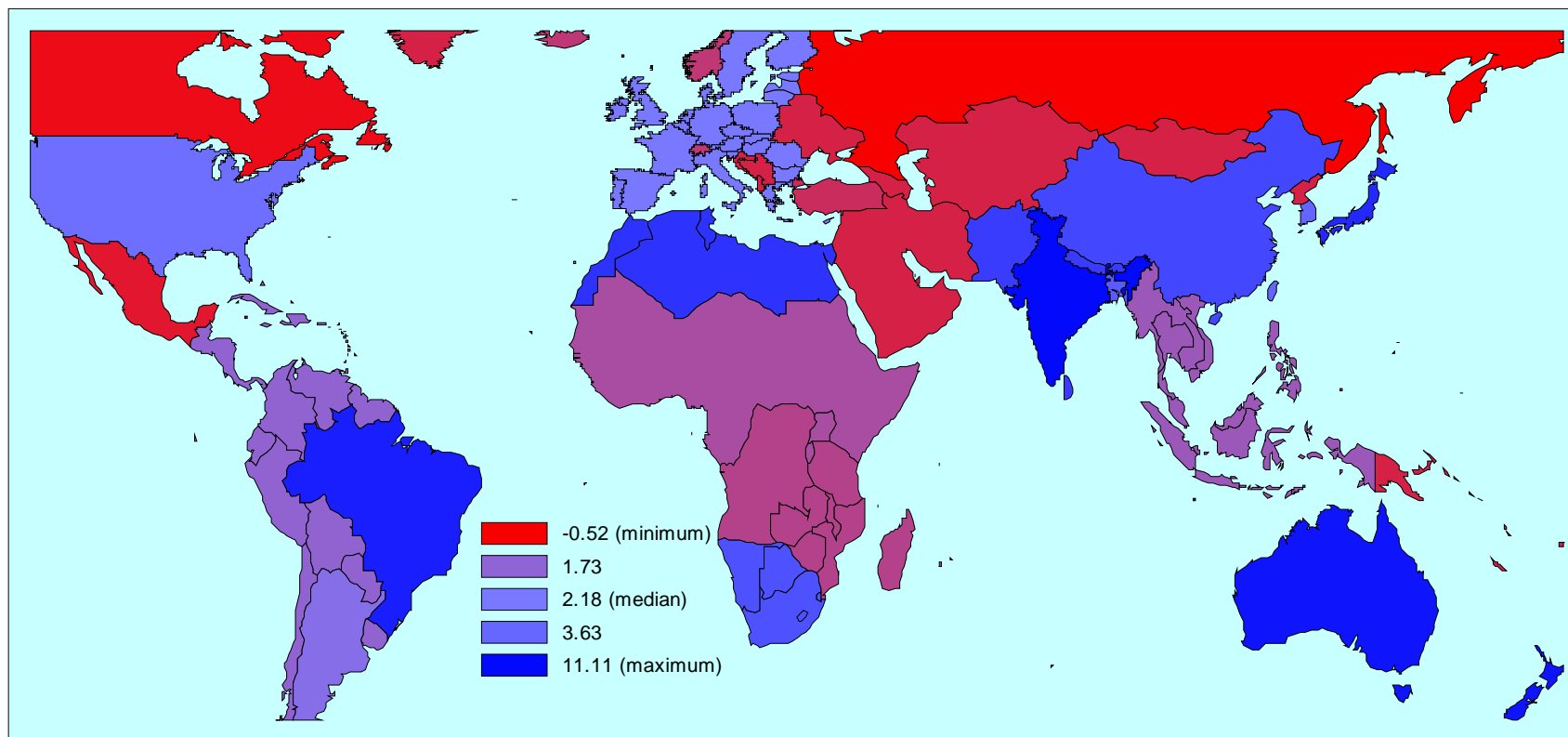


Un gain estimé à 0,10 % du revenu réel mondial (0,14% pour le Sud, 0,13% pour le Nord)



Calculs de l'auteur, Voir aussi
Lettre du CEPII N°257

Accroissement 1,70 % du commerce mondial

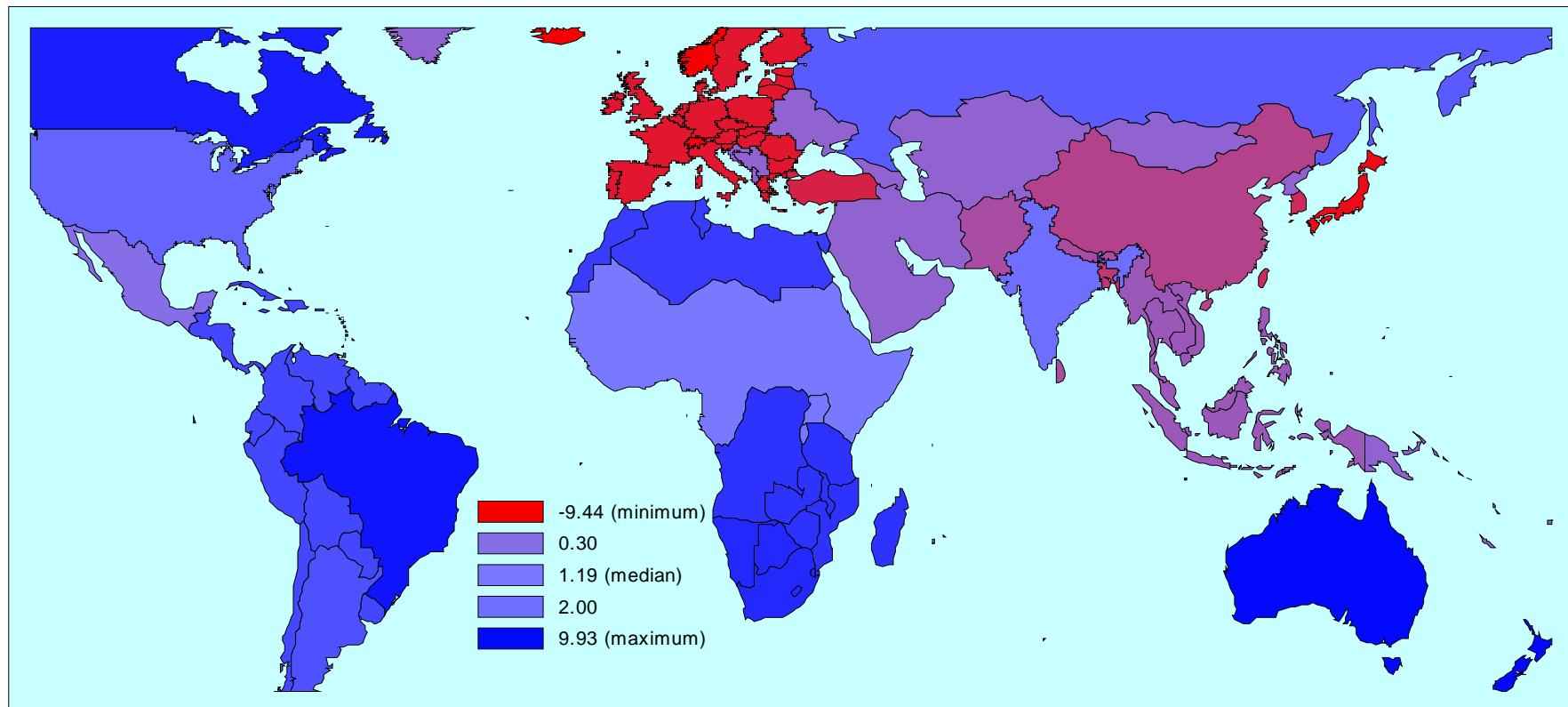


CEPII

Calculs de l'auteur, Voir aussi
Lettre du CEPII N°257

La libéralisation agricole en question

(variation de la VA agricole et agroalimentaire)



CEPII

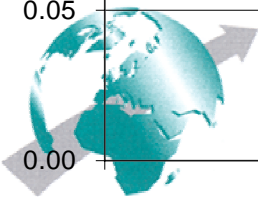
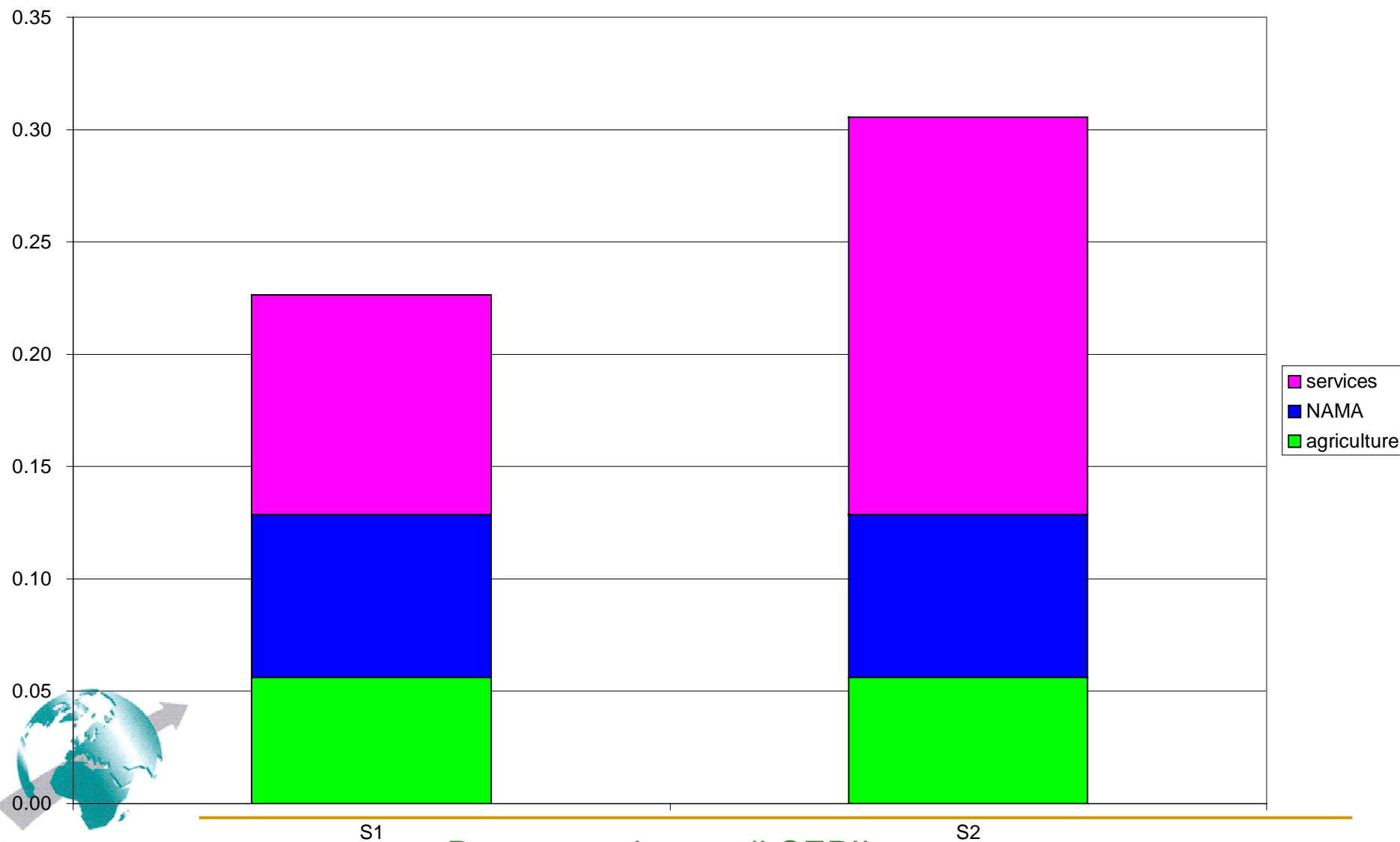
Calculs de l'auteur, Voir aussi
Lettre du CEPII N°257

Sortir de l'impasse en élargissant le champs des négociations

- « Elargir le débat » aux champs concernant le commerce, non à tous les problèmes de la planète.
- Ne pas laisser l'agriculture monopoliser le débat
- Les services
 - Difficulté de négociations
 - 4 modes d'échanges de services
 - Enjeux pour les pays développés et en développement
- La facilitations des échanges
 - Meilleur fonctionnement de l'administration douanière
 - Des importations moins chères
 - Recettes douanières accrues
 - Un coût pris en charge par les pays riches ?



Répartition des gains

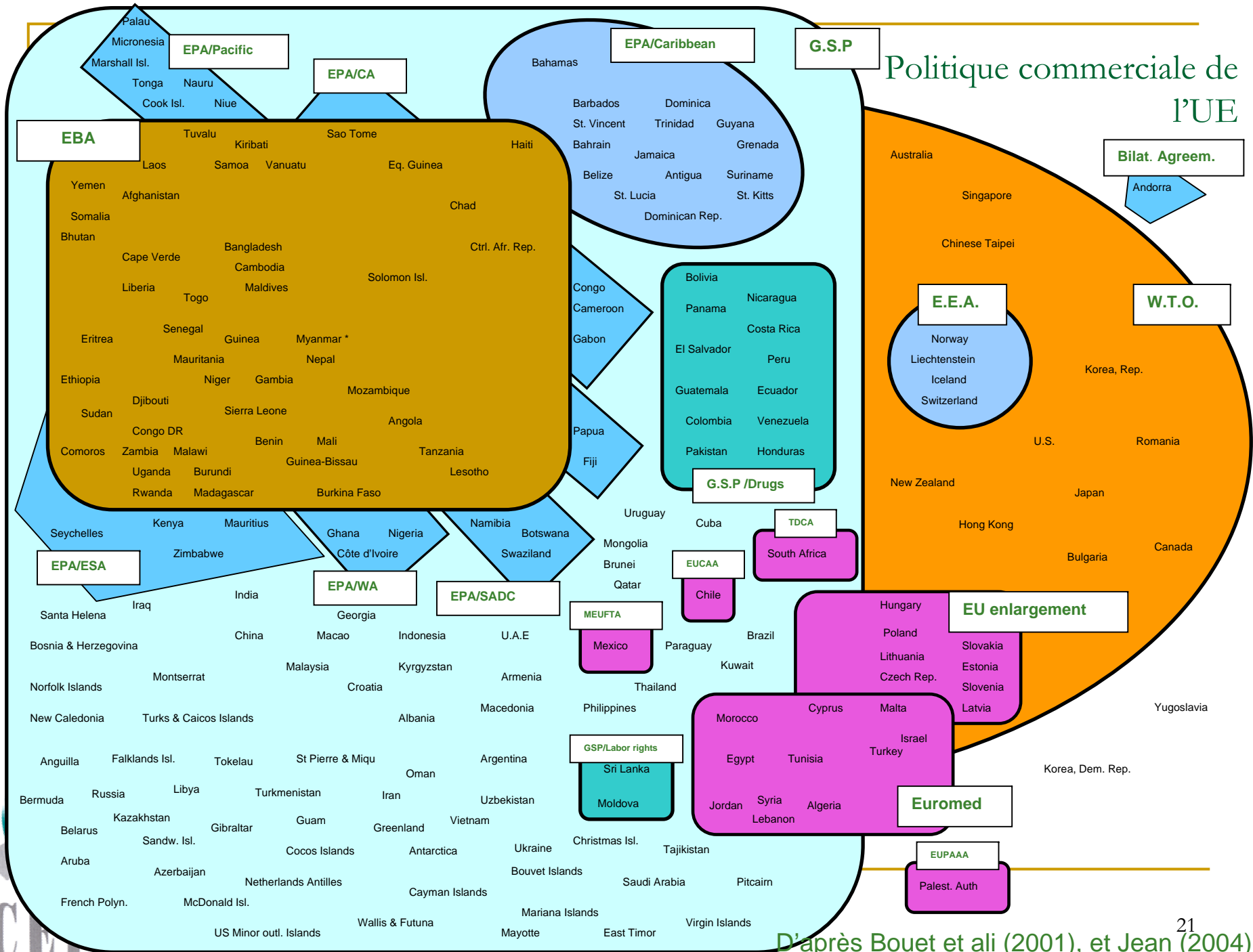


Les suites possibles

- Un accord dans l'urgence début 2007 entre les mid-term élections et la fin du TPA.

- Une multitude d'accords bilatéraux
 - Avantages:
 - Plus vite, plus loin
 - Le rôle de l'investissement direct étranger
 - Le cas des APE
 - Risques
 - Complexité (cf. Carte suivante)
 - Perte d'incitations pour le multilatéralisme
 - Inégalités de traitement
 - Le piège du soutien interne

Politique commerciale de l'UE



D'après Bouet et ali (2001), et Jean (2004)

5 ans ou l'épreuve de vérité pour l'OMC.

Un accord réellement ambitieux nécessitera :

- Volonté politique forte
 - Levée des ambiguïtés des différents acteurs
 - UE
 - USA
 - Grands Emergents
- Une maîtrise des paramètres techniques de négociation pour garantir la confiance des participants.
- Une approche différente des relations entre les différents dossiers (relation soutien interne – droits de douanes / Services – Agriculture etc.)

