

LA CHRONIQUE D'ÉCONOMIE INTERNATIONALE... AGNÈS BÉNASSY-QUÉRÉ ET LIONEL FONTAGNÉ (\*)

## Cycle de Doha : la parole est aux émergents

Cette journée du 17 octobre revêt une importance toute particulière pour le multilatéralisme. Cette date, retenue depuis 1992 par les Nations unies comme journée de l'éradication de la pauvreté, est aussi celle qu'ont choisie le Brésil, l'Inde et l'Afrique du Sud pour tenir à Pretoria leur sommet annuel. Le sommet Ibsa (India, Brazil, South Africa) doit se prononcer sur les deux « non-accords » rédigés par les présidents des volets respectivement agricole et industriel des négociations de Doha. Les trois émergents entendent faire contrepoids au G7 et au G8, ce qui donne un relief tout particulier aux annonces attendues.

Lancé en novembre 2001, le Cycle du développement de Doha présentait d'emblée deux difficultés : la nécessité de s'entendre sur plus de vingt sujets (accord global) et le pouvoir de veto de chacun des 150 négociateurs (les décisions se prenant par consensus). De l'échec de Cancun en 2003 à celui de Genève en juillet 2006, en passant par l'espoir né de la Ministérielle de Hong Kong en 2005, les négociateurs ont soufflé le froid et le chaud. Depuis Genève et la suspension décidée par Pascal Lamy, le travail a pourtant repris. L'été dernier, deux textes de synthèse ont circulé, sur la base desquels les négociations ont repris comme prévu en septembre. Ces tex-

tes ont désormais été acceptés par les États-Unis et l'Union européenne et la balle est dans le camp des pays du Sud.

Un accord au sommet Ibsa enclencherait une nouvelle dynamique du Cycle. Les deux textes sur la table aujourd'hui découlent logiquement de la négociation compte tenu des intérêts en présence, après évacuation de trois des sujets dits « de Singapour » (investissement, concurrence, transparence des marchés publics), traitement du cas particulier des petites économies vulnérables et acceptation d'une dose de flexibilité sous la forme de listes de produits « sensibles » ou « spéciaux » autorisés à échapper au moins en partie à la baisse des droits de douane.

**Une inconnue de taille, les services.** S'agissant des biens industriels, le texte propose d'amener les droits de douane des pays du Nord à un maximum de 8 %-9 % et ceux des pays du Sud à un maximum compris entre 19 % et 23 %. Concernant l'agriculture, la proposition n'est pas fondamentalement différente de celle proposée par le G20, qui représente les intérêts des grandes économies en développement – dont les trois Ibsa. La proposition conduirait à abaisser les droits appliqués de 50 % en moyenne au Nord, mais avec 4 % à 5 % de produits sensibles ramenant à seulement

40 % la libéralisation effective. Les autres éléments sur la table ne sont pas nouveaux : suppression des subventions à l'exportation à l'horizon 2013, coupe de moitié du soutien interne, exemption, enfin, de libéralisation pour les pays pauvres groupés au sein du G90.

Reste une inconnue de taille à ce stade, celle des services. Si rien n'est fait sur les services, le Nord a peu de chances de signer, tant sont grands ses intérêts offensifs. En 2006, le Cepii avait calculé l'effet d'un scénario de libéralisation assez proche – un peu plus ambitieux pour les produits industriels, un peu moins pour l'agriculture, et accompagné d'une réduction d'un quart des obstacles aux échanges de services. Ces simulations permettent de mieux comprendre les avancées du montage proposé aujourd'hui.

Tout d'abord, ne pas s'enfermer dans le dossier agricole est une bonne chose, au-delà des aspects stratégiques de la négociation. Au niveau global, le gain à attendre d'une libéralisation est en effet comparable dans l'industrie et dans l'agriculture, et bien supérieur dans les services. Ensuite, le montage envisagé garantit, en pourcentage du PIB, des gains au moins aussi grands pour le Sud que pour le Nord. Nous sommes donc bien dans un scénario de développement. Enfin, les États-Unis commencent à gagner quelque chose dans

un tel scénario ; la Chine, qui a déjà payé un ticket d'entrée élevé lors de son accession à l'OMC, passe aussi dans le vert, tout comme le Canada et le Mexique, en dépit de l'érosion de leurs préférences sur le marché de l'Alena. Reste un problème difficile, celui des pays d'Afrique subsaharienne qui ne parviennent pas à effacer leurs pertes, désormais bien documentées par les travaux sur le Cycle de Doha. Pour ces derniers pays, les gains à attendre sont ailleurs, dans la facilitation des échanges et dans un paquet financier du type *aid for trade*.

**S'entendre à trois.** Pourquoi, alors, s'interroger sur le contenu du communiqué de Pretoria ? Parce que les trois pays trouvent ici les moyens d'affirmer leur rôle pivot dans les négociations. Et surtout parce qu'un autre sujet, moins médiatisé, figure sur l'agenda de ce sommet Ibsa : le lancement de pourparlers sur la création d'une zone de libre-échange entre les trois économies. Sujet qui pourrait bien détourner l'énergie des négociateurs Ibsa vers un dossier plus facile à conclure. Il est plus facile de s'entendre à trois qu'à 150, et le multilatéralisme risque une nouvelle fois d'en faire les frais. ■

(\*) Centre d'études prospectives et d'informations internationales



Dans une rue de Bombay. Le sommet Ibsa (India, Brazil, South Africa) a lieu aujourd'hui.

LE POINT DE VUE DE... JEAN-FRANÇOIS ROUBAUD, PRÉSIDENT DE LA CGPME

## Réforme des relations commerciales : de qui se moque-t-on ?

La grande distribution aurait besoin, nous dit-on, de liberté (de fixer ses propres tarifs) pour faire souffler un grand vent de concurrence qui assainirait le marché et aboutirait mécaniquement à une baisse des prix synonyme de hausse du pouvoir d'achat du consommateur que nous sommes tous. En résumé, la grande distribution n'aurait pas les moyens de négocier avec ses fournisseurs... Une PME de 25 personnes vendant des liqueurs à Grenoble imposerait ses conditions à Michel-Édouard Leclerc ? Soyons sérieux.

Concernant la baisse des prix tout d'abord, les fameuses marges arrière, terme barbare pour désigner les avantages « consentis » par les fournisseurs aux distributeurs, représentent en moyenne 33 % du prix net facturé. Or, depuis 2007, ces mêmes distributeurs ont la possibilité de basculer, c'est-à-dire d'inclure dans le prix de vente la moitié de ces marges, ce qui aurait dû se traduire par une baisse des prix de l'ordre de 15 %. S'ils sont tellement

soucieux de notre porte-monnaie, pourquoi ne l'ont-ils pas fait ? Et l'on vient se glorifier d'une baisse de 3 %... De qui se moque-t-on ? Concernant ensuite les vertus de la concurrence, ce n'est tout de même pas moi qui vais dire le contraire. Mais la concurrence suppose un équilibre entre les parties et exige de la transparence. Alors, concurrence oui, mais pas dans n'importe quelles conditions !

Pour garantir la transparence, la solution existe. Elle est simple. La primauté des conditions générales de vente est une évidence. En clair, celui qui fabrique le produit doit déterminer ses tarifs, base de la négociation commerciale.

**Preuve de la réalité des services rémunérés.** De plus, le contrat doit permettre de connaître avec précision les services facturés par le distributeur et les contreparties rémunérées par des réductions de prix. N'est-ce pas là aussi l'intérêt du consommateur ? Et pour être logique, il revient au fournisseur de facturer la vente de ses

**UNE PME DE 25 PERSONNES VENDANT DES LIQUEURS À GRENOBLE IMPOSERAIT SES CONDITIONS À LECLERC ? SOYONS SÉRIEUX.**

produits et au distributeur de facturer les services qu'il rend. Qui peut s'opposer à cela ? Si l'on peut – et pour cause – comprendre que la grande distribution souhaite fixer ses prix de vente au consommateur, il serait invraisemblable qu'elle prétende en même temps s'affranchir de la charge de la preuve de la réalité des services qu'elle se fait rémunérer ! Il me paraît également important de mettre fin à un abus dont souffrent nos PME qui se voient contraintes de verser des acomptes liés à des services avant même que les produits sur lesquels ils portent n'aient été payés. Est-il normal que les PME servent de banquiers à la grande distribution ?

Pour conclure, une simple observation : le débat semble se limiter entre les fournisseurs et la grande distribution. A-t-on oublié le commerce de proximité, lien social indispensable qui fait vivre nos campagnes et crée pratiquement autant d'emplois (à temps plein ceux-là) que la grande distribution ? Supprimer le seuil de revente à perte reviendrait à tuer ces petits commerçants confrontés brutalement à des prix d'appel temporaires, destinés à les faire disparaître du paysage. La moitié de nos 36.000 communes n'a déjà plus de commerce. Continuons, il ne reste plus que la moitié du chemin à faire pour nous réveiller un beau matin dans une France parsemée de seuls hypermarchés, et ce au prix d'un hypothétique gain de pouvoir d'achat. Est-ce réellement ce que les Français veulent ? ■

WWW.latribune.fr

Retrouvez notre rubrique Tribunes sur www.latribune.fr et réagissez