



ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

10 avantages du système commercial de l'OMC



Aussi bien pour l'argent que nous avons en poche et les marchandises et les services que nous utilisons que pour l'instauration d'un monde plus pacifique, l'OMC et le système commercial offrent de nombreux avantages dont certains sont bien connus et d'autres, moins évidents



Le monde est complexe. Malgré sa concision, cette brochure tente de rendre compte du caractère complexe et dynamique du commerce. Elle met en lumière certains des avantages du système commercial de l'OMC, sans pour autant prétendre que tout est parfait—sinon, il ne serait pas nécessaire de continuer à négocier, ni d'adapter et de réformer constamment le système.

Elle ne prétend pas non plus que tout le monde est d'accord sur tout à l'OMC. C'est là l'une des principales raisons d'être du système: c'est une tribune où les pays peuvent exprimer leurs divergences sur les questions commerciales.

Cela dit, de nombreuses raisons majeures font que notre situation est meilleure avec le système que sans lui. En voici dix.

Les dix avantages:

1. Le système contribue au maintien de la paix
2. Les différends sont réglés de façon constructive
3. Les règles facilitent les choses pour tout le monde
4. La libéralisation des échanges réduit le coût de la vie
5. Elle offre un plus large choix de produits aux caractéristiques plus variées
6. Le commerce accroît les revenus
7. Le commerce stimule la croissance économique
8. Les principes fondamentaux rendent le système plus efficace
9. Les gouvernements sont à l'abri des pressions
10. Le système encourage la bonne gestion des affaires publiques



1. Le système contribue au maintien de la paix

Cela peut paraître exagéré et il ne faudrait pas insister trop là-dessus. Mais le système contribue réellement au maintien de la paix entre les nations, et si nous comprenons pourquoi, nous voyons mieux ce qu'il accomplit effectivement.

La paix est en partie la résultante de deux principes fondamentaux du système commercial: **favoriser la liberté des échanges** et offrir aux pays un moyen constructif et équitable de **régler les différends portant sur les questions commerciales**. La paix résulte aussi de la **confiance et de la coopération** que le système engendre et renforce **sur le plan international**.

L'histoire regorge d'exemples de différends commerciaux qui ont dégénéré en guerres. L'un des plus frappants est celui de la guerre commerciale des années 30, où les pays ont à qui mieux mieux élevé des obstacles au commerce pour protéger leurs producteurs nationaux et ont pris des mesures de rétorsion face aux obstacles érigés par les autres, ce qui a aggravé la grande dépression et a contribué en définitive au déclenchement de la seconde guerre mondiale.

Juste après la seconde guerre mondiale, deux faits nouveaux ont permis d'éviter la réapparition des tensions commerciales antérieures. En Europe, une coopération internationale s'est instaurée dans les secteurs du charbon et de la sidérurgie. Au niveau mondial, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été signé.

Ces deux initiatives ont été un succès, au point qu'elles ont pris une ampleur considérable: l'une est devenue l'Union européenne, l'autre,

l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

COMMENT CELA FONCTIONNE-T-IL ?

Disons, pour schématiser, que les vendeurs hésitent—généralement—à se battre contre leurs clients. En d'autres termes, si les échanges sont libres et si les deux camps entretiennent des relations commerciales saines, la probabilité d'un conflit politique s'en trouve diminuée.

Qui plus est, la liberté des échanges commerciaux contribue à l'amélioration des conditions de vie dans le monde entier. Si quelqu'un est prospère et satisfait de son sort, il est aussi moins enclin à se battre.

Mais ce n'est pas tout. Le système du GATT/de l'OMC contribue pour beaucoup *au renforcement de la confiance*. Les guerres commerciales des années 30 montrent que le protectionnisme peut aisément précipiter les pays dans une situation où tout le monde est perdant.

Le protectionniste à courte vue considère qu'il est avantageux de défendre certains secteurs contre les importations et oublie de se demander comment les autres pays vont réagir. À plus long terme, en réalité, une mesure protectionniste adoptée par un pays peut facilement pousser les autres pays à prendre des mesures de rétorsion, provoquer une perte de confiance dans

la libéralisation des échanges et créer des difficultés économiques sérieuses pour tout le monde, y compris les secteurs initialement protégés. Chacun est perdant.

La confiance est l'élément clé pour éviter ce genre de situation d'échec. Lorsque les gouvernements sont sûrs que les autres n'érigeront pas d'obstacles au commerce, ils ne sont pas eux-mêmes tentés de le faire. Ils sont aussi beaucoup plus disposés à coopérer.

Le système commercial de l'OMC contribue largement à susciter et renforcer cette confiance. Des négociations qui débouchent sur des accords adoptés par consensus, et la priorité donnée au respect des règles revêtent à cet égard une importance particulière.



Les vendeurs hésitent généralement à se battre contre leurs clients

2. Le système permet de régler les différends de façon constructive

À mesure que le volume du commerce s'accroît et qu'augmente le nombre des produits entrant dans les échanges ainsi que le nombre d'entreprises et de pays commerçants, les risques de différends se multiplient. Le système de l'OMC permet de régler ces différends de façon pacifique et constructive.

La libéralisation et l'expansion du commerce pourraient avoir un aspect négatif. Plus de commerce signifie plus de risques de différends. Si on ne s'en préoccupait pas, ceux-ci pourraient conduire à de graves conflits. Mais en réalité, le fait que les pays peuvent s'adresser à des organisations, notamment à l'OMC, pour régler leurs différends commerciaux permet d'apaiser bien des tensions nées des échanges internationaux.

Avant la seconde guerre mondiale, cette possibilité n'existait pas. Après la guerre, la communauté mondiale des nations commerçantes a négocié des règles commerciales, dont l'OMC est à présent chargée d'assurer le respect. Parmi ces règles, figure l'obligation pour les Membres de porter leurs différends devant l'OMC et de ne pas agir de manière unilatérale.

Lorsqu'ils portent leurs différends devant l'OMC, la procédure suivie par l'Organisation appelle leur attention sur les règles. Une fois qu'une décision a été prise, les pays s'efforcent principalement de se conformer aux règles—quitte éventuellement à les renégocier plus tard—et non de se déclarer mutuellement la guerre.

Plus de 2 000 différends ont été portés devant l'OMC depuis qu'elle a été établie en 1995. S'il n'avait pas été possible de les résoudre de manière constructive et harmonieuse, certains auraient pu déboucher sur un conflit politique plus grave.

Puisque les différends portent sur des faits en rapport avec les accords de l'OMC, il existe une base claire permettant de déterminer qui a raison ou tort. Une fois l'affaire jugée, les accords servent de fil conducteur pour toute mesure supplémentaire qu'il pourrait être nécessaire de prendre.

Le nombre croissant de différends portés devant le GATT et son successeur, l'OMC, ne signifie pas que le monde connaisse davantage de tensions. Il traduit plutôt le resserrement des liens économiques dans le monde entier et le fait que les Membres du GATT/de l'OMC sont de plus en plus nombreux et font confiance au système pour résoudre leurs différends.

Les propos échangés entre les pays en conflit peuvent parfois s'envenimer, mais ceux-ci cherchent toujours à se conformer aux accords et aux engagements qu'ils ont eux-mêmes négociés.



Les pays qu'oppose un différend cherchent toujours à se conformer aux accords

3. Un système fondé sur des règles et non sur des rapports de force facilite les choses pour tout le monde

L'OMC ne prétend pas rendre tous les pays égaux. Mais elle réduit certaines inégalités, permettant aux petits pays de mieux se faire entendre et, parallèlement, libérant les grandes puissances de la tâche complexe de devoir négocier des accords commerciaux avec chacun de leurs nombreux partenaires commerciaux.

À l'OMC, les décisions sont prises par consensus. Les accords de l'OMC ont été négociés par tous les Membres, approuvés par consensus et ratifiés par chaque parlement.

Les accords s'appliquent à chacun. Tous les pays, riches ou pauvres, ont le droit de s'attaquer mutuellement dans le cadre des procédures de règlement des différends de l'OMC.

Cela facilite les choses pour tout le monde de diverses façons. Les petits pays peuvent bénéficier d'un plus grand pouvoir de négociation. Sans un régime multilatéral tel que le système de l'OMC, les pays plus puissants pourraient davantage imposer unilatéralement leur volonté à leurs partenaires commerciaux plus petits. Les petits pays seraient obligés de traiter individuellement avec chacune des grandes puissances économiques et auraient beaucoup plus de mal à résister aux pressions.

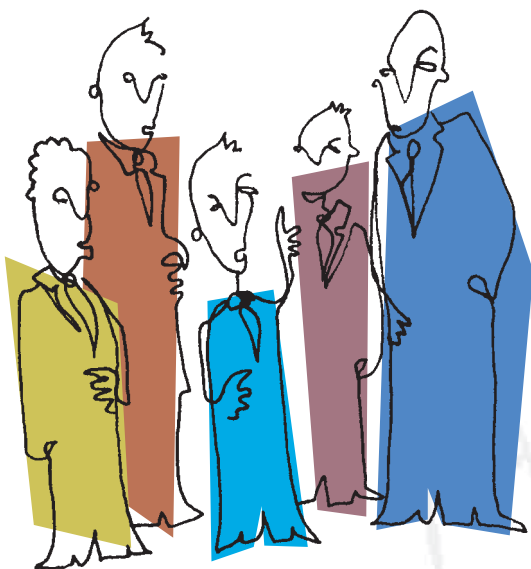
En outre, les petits pays peuvent être plus efficaces s'ils saisissent les occasions de former des alliances et de

mettre leurs ressources en commun. Plusieurs d'entre eux se sont déjà engagés sur cette voie.

Les grands pays y trouvent aussi leur compte. Les grandes puissances économiques peuvent utiliser cette tribune unique qu'est l'OMC pour négocier avec tous ou presque tous leurs partenaires commerciaux à la fois, ce qui leur simplifie beaucoup les choses. Elles devraient sinon mener continuellement des négociations bilatérales complexes avec des douzaines de pays en même temps. Et chaque pays pourrait avoir à appliquer des conditions différentes dans ses échanges avec chacun de ses partenaires commerciaux, ce qui compliquerait énormément la vie de ses importateurs et exportateurs.

Le principe de la non-discrimination incorporé dans les accords de l'OMC évite cette complexité. Le fait qu'il existe un seul ensemble de règles s'appliquant à tous les Membres simplifie grandement le régime commercial dans son ensemble.

De plus, ces règles convenues donnent aux gouvernements une idée plus précise des politiques commerciales qui sont acceptables.



Les petits pays ont une position de négociation plus favorable et les choses sont plus faciles pour les grands pays

4. La libéralisation des échanges réduit le coût de la vie

Nous sommes tous des consommateurs. Le prix des produits alimentaires, des vêtements, des produits de première nécessité, des produits de luxe et de tout le reste subit l'influence des politiques commerciales.

Le protectionnisme coûte cher: il fait monter les prix. Le système mondial de l'OMC permet d'abaisser les obstacles au commerce par voie de négociation et d'appliquer le principe de la non-discrimination. Il en résulte une réduction des coûts de production (car les importations utilisées dans la production sont moins chères) ainsi que des prix des produits finis et des services, et, en définitive, un abaissement du coût de la vie.

De nombreuses études montrent quelles sont exactement les conséquences du protectionnisme et de la libéralisation des échanges. Citons simplement quelques chiffres:

LES PRODUITS ALIMENTAIRES SONT MOINS CHERS

Lorsque vous protégez votre agriculture, le coût de votre nourriture augmente - selon des estimations, de 1 500 dollars par an pour une famille de quatre personnes dans l'Union européenne; d'un montant équivalent à une taxe de 51 pour cent sur les produits alimentaires au Japon; de 3 milliards de dollars par an aux États-Unis simplement pour soutenir le secteur du sucre pendant une année (1988).

Négocier la réforme commerciale agricole est une tâche complexe. Les gouvernements continuent de s'interroger sur le rôle que jouent les politiques agricoles dans une série de domaines, allant de la sécurité alimentaire à la protection de l'environnement.

Mais les Membres de l'OMC sont en train de réduire les subventions et les obstacles au commerce les plus

dommageables. Et, en 2000, ils ont lancé de nouvelles négociations sur la poursuite de la réforme dans le secteur agricole.

LES VÊTEMENTS SONT MOINS CHERS

Aux États-Unis, à la fin des années 80, les restrictions à l'importation, auxquelles se sont ajoutés des droits de douane élevés, ont entraîné une hausse de 58 pour cent du prix des textiles et des vêtements.

Selon des estimations, ces restrictions coûtent aux consommateurs du Royaume-Uni 500 millions de livres par an. Pour les Canadiens, la facture s'élève à 780 millions de dollars canadiens environ. Pour les Australiens, elle serait de 300 dollars australiens par an pour une famille moyenne si les

droits de douane n'avaient pas été abaissés à la fin des années 80 et au début des années 90.

Le commerce des textiles et des vêtements fait l'objet d'une réforme majeure—dans le cadre de l'OMC—qui sera achevée en 2005. Le programme prévoit notamment l'élimination des restrictions sur les quantités importées.

Si les droits de douane étaient aussi éliminés, les économistes calculent que le gain pourrait être de 23 milliards de dollars environ au niveau mondial, dont 12,3 milliards de dollars pour les États-Unis, 0,8 milliard de dollars pour le Canada, 2,2 milliards de dollars pour l'Union européenne et 8 milliards de dollars environ pour les pays en développement.



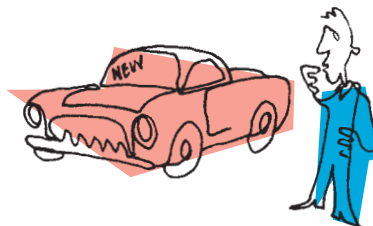
D'après une estimation, les consommateurs et les gouvernements des pays riches paient 350 milliards de dollars par an pour soutenir l'agriculture. C'est assez pour offrir aux 41 millions de vaches laitières de ces pays un voyage autour du monde en avion en première classe

IL EN VA DE MÊME POUR LES AUTRES BIENS ...

Lorsque les États-Unis ont limité les importations de voitures japonaises au début des années 80, le prix des voitures a augmenté de 41 pour cent entre 1981 et 1984—presque le double de la moyenne pour l'ensemble des produits de consommation. L'objectif était de sauver des emplois aux États-Unis, mais la hausse des prix a fortement contribué à une baisse—d'un million de véhicules—des ventes de voitures neuves, ce qui a entraîné de nouvelles suppressions d'emplois.

Si l'Australie avait gardé ses droits de douane au niveau de 1988, les consommateurs australiens auraient payé en moyenne 2.900 dollars australiens de plus par voiture. En 1995, les utilisateurs d'aluminium dans l'Union européenne payent 472 millions de dollars de plus à cause des barrières tarifaires.

Un des objectifs du Programme de Doha pour le Développement (PDD) est un nouveau cycle de réduction des droits de



douane sur les produits industriels, c'est-à-dire les produits manufacturés et miniers. Certains économistes (Robert Stern, Alan Deardorff et Drusilla Brown) prédisent qu'une réduction d'un tiers pourraient accroître le revenu des pays en développement d'environ 52 milliards de dollars.

... ET SERVICES

La libéralisation des services de téléphone abaisse le prix des communications. Dans les années 90, la baisse a été de 4 pour cent par an dans les pays en développement et de 2 pour cent par an dans les pays industriels, compte tenu de l'inflation.

En Chine, la concurrence créée par l'arrivée d'une deuxième société commercialisant des téléphones portables

a été, du moins en partie, à l'origine d'une réduction de 30 pour cent du prix des communications. Au Ghana, la réduction a été de 50 pour cent.

Le groupe d'économistes dirigé par Stern estime qu'abaisser d'un tiers les barrières sur les services dans le cadre du Programme de Doha pour le Développement accroîtrait le revenu des pays en développement d'environ 60 milliards de livres sterling.

Et ainsi de suite. Le système dont l'OMC a maintenant la responsabilité est en place depuis plus de 50 ans.

Il y a eu, pendant cette période, huit grands cycles de négociations commerciales. Les obstacles au commerce dans le monde entier sont plus bas qu'ils ne l'ont jamais été au cours de l'histoire récente des échanges commerciaux. Ils continuent de tomber, et nous en profitons tous.



Des restrictions appliquées par les États-Unis aux voitures japonaises ont augmenté le prix de toutes les voitures et entraîne la suppression d'emplois dans ce secteur aux États-Unis

5.

Elle offre aux consommateurs un plus large choix de produits aux caractéristiques plus variées

Songez à toutes les choses dont nous disposons aujourd'hui parce que nous pouvons les importer : des fruits et légumes hors saison, des produits alimentaires, des vêtements et d'autres produits autrefois considérés comme exotiques, des fleurs coupées provenant de n'importe quelle partie du monde, toutes sortes d'articles ménagers, de livres, de musiques, de films, etc.

Songez aussi aux choses dont disposent les habitants d'autres pays parce qu'ils les achètent chez nous, ou ailleurs.

Regardez autour de vous et voyez tout ce qui disparaîtrait si nous ne pouvions plus importer. Grâce aux importations, nous avons un plus grand choix de produits et de services aux caractéristiques plus variées. Même la qualité des produits locaux peut s'améliorer grâce à la concurrence des importations.

Ce ne sont pas seulement les consommateurs de produits finis étrangers qui ont plus de choix. Les importations sont utilisées comme matériaux, composants et équipements pour la production locale.

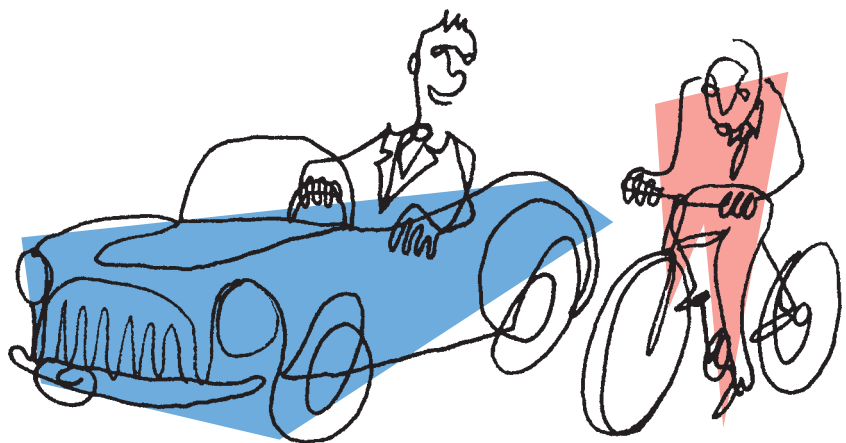
La gamme des produits finals fabriqués par les producteurs nationaux et des services qu'ils fournissent s'en trouve

élargie, de même que la gamme des technologies qu'ils peuvent utiliser. L'apparition des téléphones portables sur le marché, par exemple, s'est accompagnée d'une floraison de services même dans les pays qui ne fabriquaient pas cet équipement.

Parfois, le succès d'un produit ou d'un service importé sur le marché intérieur peut aussi encourager de nouveaux producteurs locaux à entrer en lice, ce qui élargit le choix des marques offertes aux consommateurs ainsi que la gamme des marchandises et des services produits localement.

Si le commerce nous permet d'importer davantage, il permet aussi aux autres d'acheter chez nous en plus

grande quantité. Il accroît nos revenus, ce qui nous donne les moyens de profiter des possibilités de choix nouvelles qui nous sont offertes.



6. Le commerce accroît les revenus

L'abaissement des obstacles au commerce permet aux échanges de progresser, ce qui améliore les revenus - ceux des États et ceux des particuliers. Mais certains ajustements sont nécessaires.

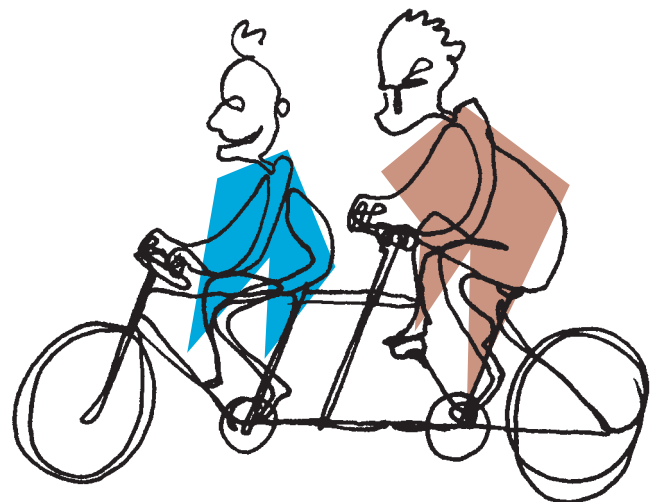
Selon les propres estimations de l'OMC, les accords commerciaux conclus en 1994 à l'issue du Cycle d'Uruguay ont entraîné une augmentation du revenu mondial se situant entre 109 et 510 milliards de dollars (selon les hypothèses de calcul et compte tenu des marges d'erreur). D'autres économistes ont abouti à des chiffres similaires.

Les économistes estiment que réduire d'un tiers les barrières commerciales sur les produits agricoles et manufacturés et sur les services pourrait se traduire par une expansion de l'économie mondiale de 613 milliards de dollars—ce qui équivaut à ajouter une économie de la taille du Canada à l'économie mondiale.

En Europe, la Commission européenne calcule qu'entre 1989 et 1993, la croissance des revenus dans l'UE

a été supérieure de 1,1 à 1,5 pour cent à ce qu'elle aurait été sans le Marché unique.

Il est donc clair que le commerce est une source d'augmentation des revenus. Le commerce crée aussi des défis dans la mesure où les producteurs nationaux se heurtent à la concurrence des importations. Mais l'existence de revenus supplémentaires signifie que les gouvernements, en prélevant sur les principaux bénéficiaires, disposent de ressources pour redistribuer les avantages—par exemple, pour aider les sociétés et les travailleurs à s'adapter en devenant plus productifs et plus compétitifs dans leur domaine, ou en se lançant dans de nouvelles activités.



L'accroissement des revenus signifie que les gouvernements disposent de ressources à redistribuer

7.

Le commerce stimule la croissance économique, ce qui peut être bon pour l'emploi

Il ne fait pas de doute que le commerce peut créer des emplois. Dans la pratique, les faits montrent souvent que l'abaissement des obstacles au commerce a été bénéfique pour l'emploi—même si un certain nombre de facteurs compliquent la situation. Néanmoins, l'autre voie—le protectionnisme—n'est pas celle qui permet de résoudre les problèmes de l'emploi.

Il est difficile de traiter cette question en quelques mots. Il y a de fortes raisons de croire que le commerce stimule la croissance économique et que la croissance économique crée des emplois. Il est également vrai qu'il y a des pertes d'emplois même lorsque le commerce est en expansion. Mais une analyse fiable de cette question pose au moins deux problèmes.

Premièrement, d'autres facteurs entrent en jeu. Par exemple, les progrès technologiques ont eu eux aussi une forte incidence sur l'emploi et la productivité, bénéfique pour certains emplois, dommageable pour d'autres.

Deuxièmement, s'il est clair que le commerce accroît le revenu national (et la prospérité), cela ne se traduit pas toujours par un nouvel emploi pour les travailleurs qui ont perdu le leur à cause de la concurrence des importations.

La situation n'est pas la même partout dans le monde. Un travailleur d'un pays donné peut mettre en moyenne

beaucoup plus longtemps à retrouver un emploi que son homologue d'un autre pays.

En d'autres termes, certains pays s'adaptent mieux que d'autres, en partie parce qu'ils ont une politique d'ajustement plus efficace. Ceux qui n'en ont pas laissent passer l'occasion qui se présente.

Dans bien des cas, les faits montrent que l'occasion a été saisie: la libéralisation des échanges a été bénéfique pour l'emploi. La Commission européenne calcule que si le Marché unique n'existait pas, il y

aurait à peu près entre 300 000 et 900 000 emplois de moins.

Souvent, les perspectives d'emploi sont meilleures dans les entreprises qui prennent part aux échanges internationaux. Aux États-Unis, 12 millions de personnes doivent leur emploi aux exportations; 2 millions de ces emplois ont été créés entre 1993 et 1997. Et ces emplois sont généralement mieux payés et plus stables.

Au Mexique, les meilleurs emplois se trouvent dans les activités d'exportation. Dans les secteurs qui



Une politique gouvernementale bien conçue tire parti du fait que la libéralisation des échanges contribue à la création d'emplois

exportent 60 % ou plus de leur production, les salaires sont 39 % plus élevés que dans le reste de l'économie. Les maquiladoras (industries de transformation en douane) payent 3,5 fois le salaire minimum mexicain.

Les faits montrent aussi que le protectionnisme nuit à l'emploi. L'exemple de l'industrie automobile américaine a déjà été mentionné: les obstacles au commerce destinés à protéger les emplois aux États-Unis en restreignant les importations en provenance du Japon ont finalement

provoqué une hausse du prix des voitures aux États-Unis; celles-ci se sont moins bien vendues et des emplois ont été perdus.

En d'autres termes, en tentant de résoudre un problème à court terme par une restriction des échanges, on a donné naissance à un problème plus grave à long terme.

Même pour un pays qui a du mal à procéder à des ajustements, la solution du protectionnisme ne ferait qu'aggraver les choses.



La discrimination complique les échanges ...

8.

Les principes fondamentaux rendent le système plus efficace sur le plan économique et réduisent les coûts

Le système commercial présente de nombreux avantages qui sont plus difficiles à chiffrer, mais qui n'en sont pas moins importants. Ils découlent des principes essentiels qui sont au cœur du système, et rendent la vie plus facile aux entreprises qui participent directement au commerce international et aux producteurs de marchandises et de services.

Le commerce rend possible un partage du travail entre les pays. Il permet d'utiliser les ressources de manière plus appropriée et plus efficace pour la production. Mais le système commercial de l'OMC offre plus que cela. Il contribue à accroître l'efficacité et à réduire les coûts davantage encore, en raison des principes importants qu'il consacre.

Imaginez une situation dans laquelle chaque pays établit des règles différentes et fixe des droits de douane différents pour les importations provenant de différents partenaires commerciaux. Imaginez qu'une entreprise d'un pays donné veuille importer des matières premières ou des composants dont elle a besoin pour produire—du cuivre pour fabriquer des fils ou des plaquettes de circuits imprimés pour des appareils électriques, par exemple.

Il ne lui suffirait pas de comparer les prix proposés par les fournisseurs dans le monde entier. Il faudrait aussi qu'elle calcule séparément les droits qui seraient prélevés sur les importations (et qui dépendraient de l'origine des importations) et qu'elle étudie chacune des réglementations applicables aux produits selon leur provenance. Acheter du cuivre ou des plaquettes de circuits imprimés deviendrait une opération très compliquée.

C'est là, présenté de façon simple, l'un des problèmes de la discrimination. Imaginez à présent que le gouvernement annonce qu'il imposera les mêmes taux de droits aux importations en provenance de tous les pays et qu'il appliquera la même réglementation à tous les produits, quelle que soit leur origine, qu'ils soient importés ou fabriqués localement. Pour cette entreprise, la vie serait beaucoup plus simple. Le sourcing des composants deviendrait plus efficace et moins coûteux.

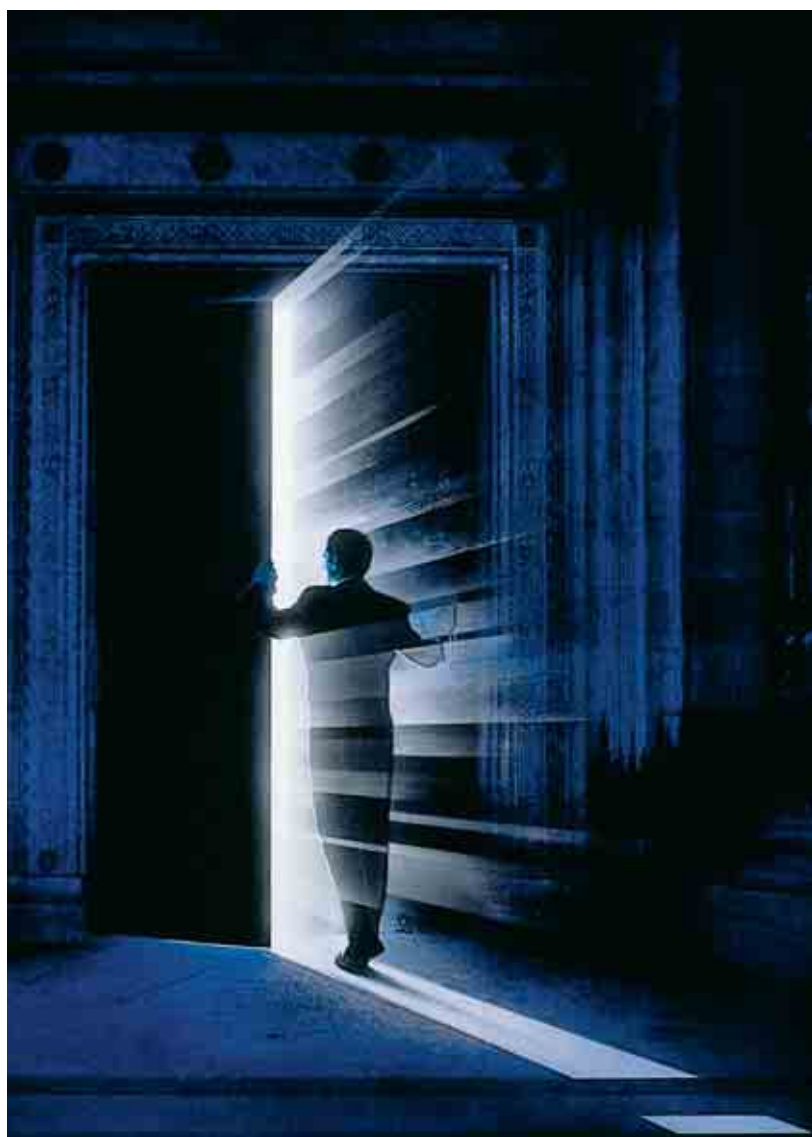
... l'égalité de traitement est la meilleure solution pour tous



La **non-discrimination** n'est que l'un des principes fondamentaux du système commercial de l'OMC. Les autres sont notamment:

- la **transparence** (des renseignements clairs sur les politiques, les règles et les règlements);
- une **plus grande certitude** quant aux conditions des échanges (les engagements d'abaisser les obstacles au commerce et d'améliorer l'accès au marché pour les autres pays sont juridiquement contraignants);
- la simplification et la normalisation des procédures douanières, la simplification des formalités administratives, l'établissement de bases de données centralisées et d'autres mesures visant à simplifier les échanges, regroupées sous la rubrique «**facilitation des échanges**».

Tous ensemble, ces principes simplifient les opérations commerciales en abaissant les coûts supportés par les entreprises et en renforçant la confiance dans l'avenir, ce qui, là aussi, se traduit par une augmentation du nombre d'emplois et une amélioration de la qualité des biens et des services fournis aux consommateurs.



*Des règles et des règlements
transparentes sont essentiels*

9.

Le système met les gouvernements à l'abri des intérêts particuliers

Le système du GATT/de l'OMC qui s'est développé dans la deuxième moitié du XX^e siècle aide les gouvernements à adopter une conception plus équilibrée de la politique commerciale. Les gouvernements sont mieux placés pour résister aux groupes de pression qui représentent des intérêts particuliers étroits et donner la priorité à des compromis faits dans l'intérêt de chaque agent économique.

L'une des leçons du protectionnisme qui a dominé les premières décennies du XX^e siècle est que les intérêts sectoriels étroits, s'ils acquièrent une influence politique que rien ne vient contrecarrer, peuvent causer des dégâts considérables. Cela s'est traduit par une politique de plus en plus restrictive qui s'est transformée en guerre commerciale dont tout le monde est sorti perdant.

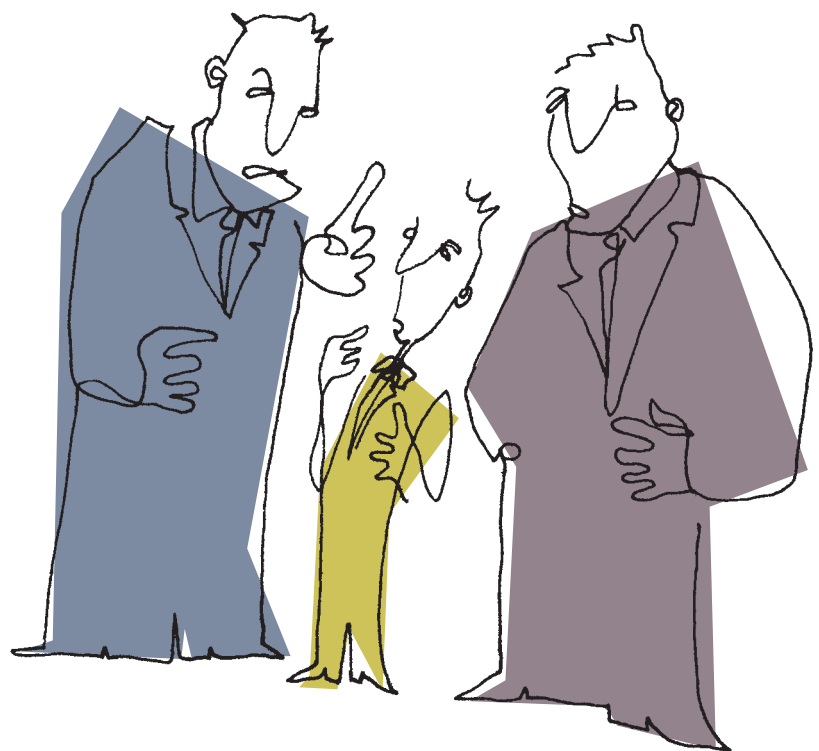
À première vue, restreindre les importations semble être une manière efficace de soutenir un secteur économique. Mais cela fausse l'économie au détriment d'autres secteurs qui ne devraient pas être pénalisés: si vous protégez le secteur des vêtements, par exemple, tout le monde doit payer ses vêtements plus chers, d'où une pression sur les salaires dans tous les secteurs.

Il peut y avoir aussi une escalade du protectionnisme, les autres pays relevant leurs propres obstacles au commerce par mesure de rétorsion. C'est exactement ce qui s'est produit dans les années 20 et 30, et les conséquences ont été désastreuses. Même les secteurs qui exigeaient d'être protégés ont en définitive été perdants.

Il faut que les gouvernements soient armés pour résister à la pression des groupes qui représentent des intérêts particuliers étroits, et le système de l'OMC peut les aider à cet égard.

Le système du GATT/de l'OMC porte sur des secteurs très divers. C'est pourquoi, si au cours d'une négociation commerciale se déroulant au GATT/à l'OMC, un groupe de pression cherche à convaincre le

gouvernement de son pays que le secteur qu'il représente constitue un cas particulier et doit être protégé, le gouvernement peut rejeter cette pression protectionniste en alléguant qu'il a besoin d'un accord de vaste portée qui profitera à tous les secteurs de l'économie. C'est exactement ce que font régulièrement les gouvernements.



Les gouvernements sont mieux à même d'échapper à l'influence des groupes de pression

10.

Le système encourage la bonne gestion des affaires publiques

Dans le cadre des règles de l'OMC, une fois que l'engagement a été pris de libéraliser un secteur, il est difficile de revenir en arrière. Les règles découragent aussi l'adoption de diverses politiques peu judicieuses. Pour les entreprises, cela signifie plus de certitude et de clarté dans les conditions des échanges. Pour les gouvernements, cela peut souvent se traduire par une bonne discipline.

Les règles incluent l'engagement de ne pas revenir à des politiques peu judicieuses. Le protectionnisme en général est peu judicieux en raison du dommage qu'il cause tant sur le marché intérieur qu'au niveau international, comme nous l'avons déjà vu.

Certains obstacles au commerce provoquent des dommages supplémentaires car ils peuvent être source de corruption et donner lieu à une mauvaise gestion des affaires publiques.

L'un des obstacles au commerce visés par les règles de l'OMC est le contingentement, consistant, par exemple, à limiter les importations ou les exportations à une quantité donnée chaque année.

En limitant l'offre, les contingents provoquent une hausse artificielle des prix, qui entraîne des bénéfices anormalement élevés (les économistes parlent de «rente de contingent»). Les groupes de pression disposent ainsi de fonds plus importants qu'ils peuvent utiliser pour infléchir les décisions gouvernementales.

Le contingentement crée aussi des possibilités de corruption, par exemple lors de la répartition des contingents

entre les négociants. Cela s'est fréquemment produit dans le monde entier.

En d'autres termes, le contingentement est une très mauvaise façon de restreindre les échanges. Les gouvernements sont convenus, par le biais des règles de l'OMC, que cette pratique devait être découragée.

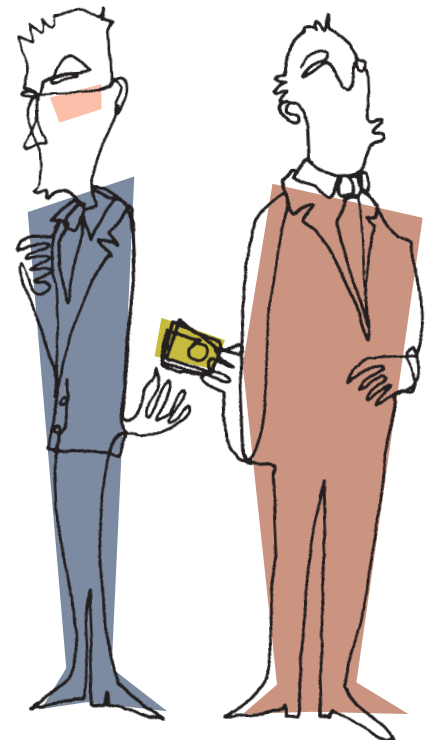
Néanmoins, la plupart des pays maintiennent encore divers types de contingents, et les gouvernements soutiennent fermement qu'ils sont nécessaires. Mais leur application est réglementée par les accords de l'OMC et des engagements ont été pris en vue de réduire ou d'éliminer bon nombre d'entre eux, notamment dans le secteur des textiles.

Beaucoup d'autres dispositions des accords de l'OMC peuvent aussi aider à lutter contre la corruption et à améliorer la conduite des affaires publiques.

La transparence (qui consiste, par exemple, à mettre à la disposition du

public tous les renseignements sur la réglementation commerciale), d'autres aspects de la «facilitation des échanges», des critères plus clairs en ce qui concerne les règlements relatifs à la sécurité des produits et aux normes de produits et la non-discrimination permettent aussi de limiter les possibilités de décisions arbitraires et de fraude.

Très souvent, il est bien commode pour les gouvernements d'invoquer la contrainte extérieure que l'OMC exerce sur leurs politiques: «nous ne pouvons pas agir ainsi car ce serait contraire aux accords de l'OMC».



**Les règles limitent
les possibilités de corruption**

FICHE SIGNALÉTIQUE

L'OMC

Siège: Genève, Suisse

Créée le: 1^{er} Janvier 1995

Créée par: les négociations du Cycle d'Uruguay (1986-1994)

Nombre de Membres: 153 pays (au 23 juillet 2008)

Budget: 185 millions de francs suisses pour 2008

Effectif du Secrétariat: 625 personnes

Direction: Directeur général, Pascal Lamy

Fonctions:

- Administration des accords commerciaux de l'OMC
- Cadre pour les négociations commerciales
- Règlement des différends commerciaux
- Suivi des politiques commerciales nationales
- Assistance technique et formation pour les pays en développement
- Coopération avec d'autres organisations internationales

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Dix malentendus fréquents au sujet de l'OMC et L'Organisation mondiale du commerce en quelques mots
brochures de la même série.

Comprendre l'OMC

disponible sous forme de brochure ou en version électronique interactive, cette publication peut être obtenue auprès du Service des publications de l'OMC ou téléchargée à partir du site Web de l'OMC (<http://www.wto.org>).

Guide to the Uruguay Round Agreements

rédigé par le Secrétariat de l'OMC, publié conjointement par l'OMC et Kluwer Law International.

Site Web de l'OMC

<http://www.wto.org>

POUR CONTACTER L'OMC

154, rue de Lausanne, CH-1211 Genève 21, Suisse • Tel: (41-22) 739 51 11 • Fax: (41-22) 731 42 06

Division de l'information et des relations avec les médias

Tel: (41-22) 739 50 07 / 51 90 • Fax: (41-22) 739 54 58 • e-mail: enquiries@wto.org

Publications de l'OMC

Tel: (41-22) 739 52 08 / 739 53 08 • Fax: (41-22) 739 57 92 • e-mail: publications@wto.org

© Organisation mondiale du commerce 2008

ISBN 978-92-870-3437-3



WTO OMC



ISBN 978-92-870-3437-3



9 789287 034373