

L'IMPACT DES NÉGOCIATIONS DE L'URUGUAY ROUND SUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT (*)

PAR

Philippe VINCENT

ASSISTANT À L'UNIVERSITÉ DE LIÈGE

SOMMAIRE

§ 1^{er}. — LE TRAITEMENT DIFFÉRENCIÉ ACCORDÉ AUX PAYS EN DÉVELOPPEMENT AU SEIN DU GATT

1.1. *Les aspects favorables*

- 1.1.1. L'article XVIII de l'Accord général
- 1.1.2. La Partie IV de l'Accord général
- 1.1.3. Le Système généralisé des préférences
- 1.1.4. Les négociations du Tokyo Round

1.2. *Les aspects défavorables*

1.3. *Les négociations de l'Uruguay Round*

§ 2. — LE TRAITEMENT ACCORDÉ AUX PAYS EN DÉVELOPPEMENT PAR LES ACCORDS ISSUS DES NÉGOCIATIONS DE L'URUGUAY ROUND

2.1. *L'absence de texte général*

2.2. *Les accords concernant le commerce des marchandises*

2.2.1. L'agriculture

- a) l'objectif des négociations
- b) le déroulement des négociations
 - b1. les positions des pays développés
 - b2. les positions des pays en développement
- c) les résultats des négociations
 - c1. la libéralisation des échanges de produits agricoles
 - c2. le traitement différencié en faveur des pays en développement
- d) les conséquences de l'accord pour les pays en développement

2.2.2. Les produits textiles

- a) l'objectif des négociations

(*) L'auteur tient à exprimer sa gratitude à Monsieur le Professeur Franklin DEHOUSSE pour l'aide qu'il a bien voulu lui apporter à la rédaction de cet article.

- b) le déroulement des négociations
- c) les résultats des négociations
 - c1. le démantèlement de l'AMF
 - c2. l'amélioration de l'accès aux marchés
 - c3. l'absence de dispositions spécifiques en faveur des pays en développement
- d) les conséquences pour les pays en développement
 - d1. le caractère limité de la libération des échanges
 - d2. les critiques de l'obligation d'ouverture des marchés

2.2.3. Les tarifs douaniers

- a) l'objectif des négociations
- b) les résultats des négociations

2.2.4. Les subventions et mesures compensatoires

- a) le contenu de l'accord
- b) le traitement spécial réservé aux pays en développement
 - b1. la différenciation entre pays en développement
 - b2. les différents traitements applicables aux pays en développement
- c) l'impact sur les pays en développement

2.2.5. Les mesures de sauvegarde

- a) le contenu de l'accord
- b) les dispositions applicables aux pays en développement
- c) l'impact sur les pays en développement

2.3. Les nouveaux secteurs

2.3.1. Les aspects relatifs au commerce de la propriété intellectuelle

- a) les objectifs des négociations
 - a1. la position des pays développés
 - a2. la position des pays en développement
- b) le déroulement des négociations
- c) le résultat des négociations
 - c1. le contenu de l'accord
 - c2. les dispositions prévues en faveur des pays en développement
- d) l'impact de l'accord sur les pays en développement

2.3.2. Le commerce des services

- a) les objectifs des négociations
 - a1. la position des pays développés
 - a2. la position des pays en développement
- b) le déroulement des négociations
- c) le résultat des négociations
 - c1. les principes contenus dans l'Accord général sur le commerce des services
 - c2. les résultats favorables aux pays en développement
- d) l'impact de l'accord sur les pays en développement

2.4. Le règlement des différends

2.4.1. La réforme du système

2.4.2. Le traitement applicable aux pays en développement

2.4.3. L'impact du memorandum sur les pays en développement

INTRODUCTION

L'économie de la plupart des pays en développement est caractérisée par un faible degré d'industrialisation. Les principales activités économiques de ces pays sont généralement la production de matières premières et de produits de base (1).

De telles activités de production sont évidemment beaucoup moins rémunératrices que les activités de transformation. Par conséquent, elles permettent difficilement d'assurer à la population un niveau de vie suffisant. En outre, elles mettent l'économie de ces pays à la merci des conditions climatiques et des variations de la demande et des cours des matières premières sur le marché mondial. Le moindre frémissement de ceux-ci, ou le moindre accident climatique, peuvent avoir des conséquences incalculables sur les économies des États mono-exportateurs (2).

Seule une industrialisation des pays du tiers-monde pourrait par conséquent stabiliser leurs économies. Encore faut-il que les produits industriels fabriqués dans ces pays trouvent des débouchés sur les marchés des pays développés. La libéralisation du commerce mondial réalisée dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1947 (3) devait par conséquent leur être favorable. Toute libéralisation accrue des échanges constitue toutefois en même temps un danger potentiel pour les pays en développement. L'ouverture de leurs propres marchés aux produits importés risque de mettre en difficulté leur balance des paiements, souvent bien fragile. D'autre part, elle risque de mettre en péril leurs industries nationales, généralement mal armées face à la concurrence internationale, surtout lorsqu'il s'agit d'industries naissantes (4).

La libéralisation des échanges ne pouvait par conséquent être profitable aux pays en développement qu'à condition que différents mécanismes dérogatoires aux principes de l'Accord général soient mis en place pour faciliter leur participation au commerce international.

(1) Voy. AWUKU, « How Do the Results of the Uruguay Round Affect the North-South Trade ? », *Journal of World Trade* 1994/2, p. 75.

(2) Voy. G. FEUER et H. CASSAN, *Droit international du développement*, Dalloz, 1991 (2^e éd.), p. 477.

(3) Pour faciliter la compréhension du lecteur, nous emploierons dans le texte l'expression « Accord général » lorsque nous traiterons de l'accord général de 1947, et l'expression « GATT » pour désigner l'organisation chargée jusqu'au 31 décembre 1994 de la surveillance de son application. Depuis l'entrée en vigueur de l'OMC le 1^{er} janvier 1995, cette distinction a perdu sa raison d'être.

(4) Voy. B. SÖDERSTEN et G. REED, *International Economics*, Macmillan, 1994 (3^e éd.), pp. 256 à 262.

§ 1^{er}. — LE TRAITEMENT DIFFÉRENCIÉ
ACCORDÉ AUX PAYS EN DÉVELOPPEMENT
AU SEIN DU GATT

1.1. — *Les aspects favorables*

1.1.1. *L'article XVIII de l'Accord général*

À l'origine, une seule disposition de l'Accord général traitait spécifiquement des problèmes des pays en développement. Il s'agissait de l'article XVIII. Celui-ci autorise ces pays à prendre des mesures de protection ou d'autres mesures affectant les importations, à l'effet d'exécuter leurs programmes et leurs politiques de développement économique. Ils peuvent également prendre des mesures en faveur de l'établissement ou de la protection d'industries naissantes, ou pour protéger leur balance des paiements.

Ces mesures doivent toutefois recevoir l'approbation du GATT. Elles restent soumises à une surveillance annuelle et doivent faire l'objet de compensations. Il ne s'agissait donc pas à proprement parler d'une exception aux règles de l'Accord général, mais plutôt d'une possibilité d'aménagement des concessions accordées. Cela explique pourquoi les pays en développement eurent peu recours au mécanisme de l'article XVIII de l'Accord général (5).

Dans l'esprit des rédacteurs de l'Accord général, un programme d'industrialisation devait rapidement permettre aux pays en développement de rejoindre le niveau des pays développés, et d'assumer par conséquent toutes les contraintes nées de l'Accord général.

1.1.2. *La Partie IV de l'Accord général*

Dès la fin des années 50, une telle vision se révéla trop limitée pour aider efficacement les pays en développement. Tant que les principes de base de l'Accord général, à savoir la non-discrimination et la réciprocité, furent appliqués sans aménagements à ces pays, leur participation au commerce mondial ne fut guère qu'illusoire.

Des dispositions visant à faciliter l'accès de leurs produits aux marchés des pays développés s'avéraient nécessaires. En 1964, une partie IV fut intégrée dans le texte de l'Accord général (6). L'innovation fondamentale de la partie IV était contenue dans l'article XXXVI § 8. Selon celui-ci, « les parties contractantes développées n'attendent pas de réciprocité pour les engagements pris par elles dans des négociations commerciales de réduire

(5) Voy. K. DAM, *The GATT : Law and the International Economic organisation*, University of Chicago Press, 1970, p. 228.

(6) La partie IV comprend trois nouveaux articles qui se sont ajoutés au texte de l'Accord général : les articles XXXVI, XXXVII et XXXVIII (*I.B.D.D.*, supp. n° 13, p. 2).

ou d'éliminer les droits de douane et autres obstacles au commerce des parties contractantes peu développées ». La partie IV de l'Accord général autorise ainsi les pays en développement à ne pas offrir de réciprocité dans les concessions qui leur sont faites. Elle n'autorisait toutefois pas de dérogations à la clause de la nation la plus favorisée (7), qui restait le principe clé de l'Accord général.

1.1.3. *Le système généralisé des préférences*

Il fallut attendre 1971 pour qu'une dérogation générale (8) à la clause de la nation la plus favorisée soit adoptée au sein du GATT en faveur du développement économique (9). Cette dérogation prit la forme du *système généralisé des préférences* (SGP). Celui-ci autorise les parties contractantes développées à accorder un traitement tarifaire préférentiel à leurs partenaires en développement, sans être obligées d'étendre ce traitement aux autres parties contractantes de l'Accord général.

Le SGP avait été autorisé pour une durée de dix ans en 1971. Il fut définitivement consacré en 1979, à l'issue des négociations du Tokyo Round (10). Il reste le mécanisme le plus efficace mis en place au sein du GATT en faveur du développement économique (11).

1.1.4. *Les négociations du Tokyo Round*

Les négociations du Tokyo Round (1973-1979) aboutirent à l'adoption de la Déclaration concernant le traitement différencié et plus favorable, la réciprocité et la participation plus complète des pays en développement (12). Cette déclaration contenait deux dispositions très importantes. La première, connue sous le nom de « clause d'habilitation », donnait un cadre juridique définitif au SGP. La seconde, dite « clause évolutive », prévoyait cependant que les pays en développement devraient appliquer normalement les dispositions de l'Accord général dès que possible. Les différents codes adoptés à l'issue des négociations du Tokyo Round compre-

(7) En application de la clause de la nation la plus favorisée (art. I de l'Accord général), les parties contractantes sont tenues d'étendre à toutes les autres parties contractantes tous les avantages qu'elles accordent à l'une d'entre elles.

(8) Des dérogations particulières avaient déjà été accordées précédemment sur base de l'article XXV § 5 de l'Accord général.

(9) Décision L/3545 du 25 juin 1971, *I.B.D.D.*, supp. n° 18, p. 27.

(10) Voy. § 1.1.4.

(11) Pour une analyse du SGP, voy. A. YUSUF, *Legal Aspects of Trade Preferences for Developing States*, Martinus Nijhoff, 1982.

(12) *I.B.D.D.*, Supp. n° 26, p. 223.

naient également tous des dispositions spécifiques en faveur des pays en développement (13).

1.2. — *Les aspects défavorables*

Le traitement spécifique dont les pays en développement ont fait l'objet au sein du GATT a cependant également eu des aspects défavorables pour eux. Lorsque leurs productions se sont révélées trop compétitives par rapport à celles des pays développés, ceux-ci n'ont pas hésité à mettre en place des mécanismes destinés à contrer les exportations des pays en développement.

L'exemple le plus significatif à cet égard est celui du secteur textile. Des arrangements d'autolimitation furent conclus dès la fin des années 50 avec certains pays du Sud-est asiatique. Ces arrangements furent généralisés en 1973 dans le cadre de l'*Accord multifibres* (AMF) (14). Cet accord prévoit la négociations d'accords bilatéraux d'autolimitation entre pays développés et pays en développement exportateurs de produits textiles (15). L'AMF a bien évidemment entravé le développement d'industries textiles compétitives dans les pays du tiers monde (16).

Au milieu des années 80, la situation des pays en développement était par conséquent assez contrastée. D'un côté, le SGP et d'autres accords (17) paraissaient leur offrir des accès préférentiels aux marchés des pays développés. De l'autre côté, l'AMF et les politiques protectionnistes des pays développés dans les domaines de l'agriculture et de la sidérurgie (18) limitaient sévèrement leurs exportations dans les seuls secteurs où ils auraient pu concurrencer efficacement les pays développés. C'est dans cette perspective que doit être abordée l'étude des négociations de l'Uruguay Round.

(13) Pour une étude complète du traitement différentiel accordé aux pays en développement à l'issue des négociations du Tokyo Round, voy. LEBULLENGER, « La portée des nouvelles règles du GATT en faveur des parties contractantes en voie de développement », *R.G.D.I.P.*, 1982, pp. 254 à 304.

(14) *I.B.D.D.*, supp. n° 21, p. 3. Cet accord fut renouvelé à trois reprises (1977, 1981 et 1986). Pour une étude approfondie de l'AMF, voy. H.R. ZHENG, *Legal Structure of International Textile Trade*, Quorum Books, 1988.

(15) Dans le cadre de l'AMF IV, la Communauté européenne avait ainsi conclu 26 accords bilatéraux d'autolimitation avec ses principaux partenaires (voy. FLAESCH-MOUGIN, « Les accords externes de la CEE », *R.T.D.E.*, 1990, pp. 118 à 122).

(16) Voy. l'étude menée en octobre 1984 par l'organe de surveillance des textiles (Ostr) mis en place dans le cadre de l'AMF (COM.TEX/SB/1984, § 148).

(17) Par exemple la convention de Lomé, conclue en 1975 entre la Communauté européenne et un certain nombre d'États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), et renouvelée en 1979, 1984 et 1989.

(18) Pour les accords « acier » conclus entre la Communauté européenne et divers partenaires en développement, voy. FLAESCH-MOUGIN, *op. cit.*, p. 124.

1.3. — *Les négociations de l'Uruguay Round*

Le 20 septembre 1986, les Parties Contractantes à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce réunies à Punta Del Este, en Uruguay, décidèrent de lancer le plus ambitieux cycle de négociations multilatérales de l'histoire du GATT (19).

117 parties contractantes, dans leur grande majorité pays en développement, participèrent aux négociations de l'Uruguay Round. Les négociations auraient dû prendre fin le 15 décembre 1990. Le contentieux entre les États-Unis et la Communauté européenne à propos de l'agriculture empêcha toutefois la conclusion des négociations à la date prévue. Trois années supplémentaires de négociations furent nécessaires. Ce ne fut finalement que le 15 décembre 1993 que les négociateurs se mirent d'accord sur l'Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales de l'Uruguay Round. Cet acte final fut définitivement signé à Marrakech le 15 avril 1994. Il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995, après avoir reçu la ratification de 80 parties contractantes.

Malgré leur importance numérique au sein des différents groupes de négociations, les pays en développement n'ont été que les spectateurs impuissants des derniers jours de négociations. Celles-ci, en effet, furent achevées à huis-clos, entre les représentants des États-Unis et de la Communauté européenne, les résultats étant ensuite soumis pour approbation aux autres parties contractantes. Celles-ci n'eurent d'autre choix que d'accepter les résultats de ces négociations menées en leur absence, sous peine de voir définitivement enterrer tous les efforts consentis pendant sept années.

L'Acte final des négociations de l'Uruguay Round contient vingt-huit accords. Ceux-ci modifient considérablement le cadre juridique du commerce international. Une nouvelle organisation internationale à part entière, l'Organisation mondiale du commerce (OMC), est mise en place depuis le 1^{er} janvier 1995. Elle supervisera dorénavant trois accords commerciaux multilatéraux : l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994, l'Accord général sur le commerce des services et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Ces divers accords font partie intégrante de l'Accord instituant l'OMC et sont *ipso facto* obligatoires pour les membres de l'OMC (20).

Les parties contractantes ont effectivement renoncé à l'approche « à la carte » adoptée à l'issue des négociations du Tokyo Round (21). Cette politique du « tout ou rien » fut justifiée par l'ampleur des accords adoptés en

(19) Voy. la Déclaration de Punta del Este, *I.B.D.D.*, supp. n° 33, p. 19.

(20) A l'exception de quelques accords commerciaux plurilatéraux de moindre importance (accords sur le commerce des aéronefs civils, sur les marchés publics, le secteur laitier et la viande bovine), auxquels les membres restent libres d'adhérer.

(21) Rappelons que 9 codes avaient été adoptés à l'issue des négociations du Tokyo Round, les parties contractantes ayant la faculté d'adhérer au(x) code(s) de leur choix.

1994 et le peu de succès qu'avaient rencontré les codes du Tokyo Round. Selon les négociateurs, le libre choix laissé aux parties contractantes d'adhérer ou non aux accords aurait abouti à une balkanisation du commerce mondial (22).

Certains auteurs ont cependant regretté que les pays en développement aient été obligés de choisir entre l'adhésion complète à l'OMC ou la non-participation. Ils ont ainsi parfois été forcés d'accepter des accords contraires à leurs intérêts et ne correspondant pas aux besoins de leur développement, pour ne pas courir le risque de rester en-dehors du système commercial international (23).

§ 2. — LE TRAITEMENT ACCORDÉ AUX PAYS
EN DÉVELOPPEMENT PAR LES ACCORDS ISSUS
DES NÉGOCIATIONS DE L'URUGUAY ROUND

Nous limiterons notre analyse aux secteurs présentant le plus d'intérêt pour les pays en développement.

2.1. — *L'absence de texte général*

Aucun texte traitant du problème général des pays en développement n'a été adopté à l'issue des négociations de l'Uruguay Round. On peut mentionner tout au plus deux courtes décisions. Dans la première, les pays développés s'engagent à mettre effectivement en œuvre les mesures spéciales prévues en faveur des pays les moins avancés et à prendre en compte leurs besoins spécifiques (24). Dans la seconde, ils s'engagent à établir des mécanismes appropriés en faveur des pays en développement importateurs nets de produits alimentaires (25).

Cette absence de texte général a des répercussions concrètes. Le traitement spécifique accordé aux pays en développement doit être recherché dans chacun des accords issus des négociations. C'est parfois dans le préambule qu'il faut aller chercher une référence au traitement plus favorable à accorder aux pays en développement. Lorsque des articles d'un accord sont consacrés aux pays en développement, ils se caractérisent souvent par leur caractère lapidaire, ou ne font référence qu'aux pays les moins avancés. Les

(22) L'expression est de J. JACKSON, « What's Needed for the GATT after the Uruguay Round », *A.J.I.L.*, ASIL Proceedings, 1992, p. 71.

(23) Voy. ROM, « Some Early Reflections on the Uruguay Round Agreement as Seen from the Viewpoint of a Developing Country », *Journal of World Trade*, 1994/6, p. 9.

(24) Décision sur les mesures en faveur des pays les moins avancés, Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, Secrétariat du GATT, 15 avril 1994, p. 419.

(25) *Idem.*, p. 429. Voy. § 2.2.1. d).

autres pays en développement se voient ainsi tenus d'appliquer les dispositions normales des accords.

L'absence de texte général constitue incontestablement un recul pour les pays en développement. Elle ne signifie certes pas qu'un traitement différencié ne sera plus appliqué à ces pays : la déclaration adoptée à l'issue du Tokyo Round (26) n'est pas abrogée pour autant (27). Ce traitement différencié ne constitue cependant plus un droit que pour les pays les moins avancés. Les autres pays (et plus particulièrement les nouveaux pays industrialisés (28)) devront désormais négocier ce traitement différencié. Ceci marque un brutal retour en arrière de la part des pays développés, et un retour à la philosophie de l'Accord général de 1947, à savoir la libéralisation et la nondiscrimination sans tenir compte des différents niveaux de développement (29). Les pays en développement se voient à nouveau contraints d'offrir des compensations pour les avantages octroyés par leurs partenaires développés.

2.2. — *Les accords concernant le commerce des marchandises*

2.2.1. *L'agriculture*

L'agriculture est un secteur essentiel pour les pays en développement. Elle représente pour eux une grosse partie de leur PNB, et souvent leur principale ressource d'exportations. Or, l'agriculture avait jusqu'alors toujours été traitée comme une exception au sein du GATT. Les politiques protectionnistes et de soutien des prix des pays industrialisés bénéficiaient depuis les années 50 de dérogations à l'application du texte de l'Accord général (30).

a) *L'objectif des négociations*

L'objectif du groupe de négociations consacré aux problèmes agricoles était ambitieux. Pour la première fois dans l'histoire des négociations multilatérales, la déclaration ministérielle de Punta del Este ne contenait aucune référence au statut spécial de l'agriculture au sein du GATT. Il s'agissait par conséquent de rendre à l'agriculture un statut normal. Les mesures de soutien et de protection de l'agriculture devaient être substan-

(26) Voy. note 12.

(27) Elle est intégrée dans l'Accord général de 1994 via le point 1 b) iv) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994.

(28) Voy. à leur sujet le paragraphe 2.2.4.

(29) Voy. Rom, *op. cit.*, pp. 7 à 9.

(30) C'était notamment le cas des États-Unis, qui avaient obtenu en 1955 une dérogation, renouvelée chaque année depuis, leur permettant d'appliquer des restrictions à l'importation de produits agricoles, en raison des mesures de soutien des prix aux produits agricoles nationaux.

tiellement réduites, et dans la mesure du possible éliminées. Le GATT devait exercer des contrôles plus stricts sur les mesures de restrictions encore appliquées. Enfin, les possibilités et modalités d'accès pour les produits agricoles présentant un intérêt particulier pour les pays en développement devaient être améliorées de manière sensible, en particulier en ce qui concernait les produits agricoles tropicaux.

b) *Le déroulement des négociations*

Les pourparlers au sein du groupe de négociations consacré à l'agriculture furent originaux à plus d'un titre. On assista notamment à l'émergence, à côté des États-Unis et de la Communauté européenne, d'une force autonome de négociations, le *groupe de Cairns*. Cette coalition de 13 pays gros producteurs de produits agricoles (31) comprenait à la fois des pays développés et des pays en développement. Elle défendait des intérêts communs en matière agricole. Vu sa spécificité, le groupe de Cairns ne connut pas de prolongement dans les autres groupes de négociations.

b1. *Les positions des pays développés*

Des dissensions existaient entre les pays industrialisés quant au sort à réserver aux aides gouvernementales. Les pays de la Communauté européenne (32) étaient favorables à leur maintien. Les États-Unis et le groupe de Cairns, par contre, réclamaient la suppression des aides gouvernementales aux producteurs agricoles, et la libéralisation complète des échanges de produits agricoles dans un délai de dix ans. Les heurts entre ces deux points de vue firent échouer les négociations en décembre 1990. Un compromis fut finalement atteint en décembre 1993.

b2. *Les positions des pays en développement*

La position des pays en développement était variée. Des positions différentes étaient défendues suivant la situation des pays. En effet, des études avaient indiqué qu'une libéralisation des échanges agricoles et l'arrêt des politiques de subsides à l'exportation auraient pour conséquence une augmentation des prix mondiaux des produits agricoles (33). Seuls les pays en développement exportateurs nets de produits agricoles auraient par conséquent retiré un bénéfice d'une libéralisation des échanges. Ces pays avaient d'ailleurs rejoint le groupe de Cairns, et leurs intérêts convergeaient avec

(31) Il regroupait l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, le Chili, la Colombie, la Hongrie, l'Indonésie, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, la Thaïlande et l'Uruguay.

(32) La France en particulier.

(33) TYERS et ANDERSON, « Liberalising OECD agricultural policies in the Uruguay Round : effects on trade and welfare », *Journal of Agricultural Economics*, 1988, pp. 197 à 216 ; HOEKMAN, « Agriculture and the Uruguay Round », *Journal of World Trade*, 1989/2, p. 86.

ceux de pays industrialisés comme les États-Unis et l'Australie. Les pays importateurs nets de produits agricoles, par contre, risquaient de souffrir d'une telle libéralisation (34). Ils réclamaient par conséquent le droit de maintenir des mesures de protection et d'assistance à leur agriculture.

c) *Les résultats des négociations*

c1. *La libéralisation des échanges de produits agricoles*

Les résultats des négociations vont dans le sens d'une libéralisation des échanges de produits agricoles. Les barrières non-tarifaires (35) doivent être converties en droits de douane (art. 4 de l'accord), ceux-ci connaissant une réduction (36). Les États membres doivent également faire des concessions en matière d'accès à leurs marchés (art. 4). Ils s'engagent à réduire (il n'est donc pas encore question de suppression) leurs subventions à l'exportation (art. 9) (37) et leurs mesures de soutien interne à l'agriculture (art. 6). Toute une série de mesures de soutien interne ne sont toutefois pas concernées par ces engagements de réduction (38).

Ces engagements sont repris dans les listes de concessions de chaque État membre, annexées à l'Acte final (art. 3 et 4). A partir du 1^{er} janvier 2000, de nouvelles négociations seront engagées afin de poursuivre le processus de réduction (art. 20).

c2. *Le traitement différencié en faveur des pays en développement*

L'accord prévoit qu'un traitement différencié et plus favorable devra être accordé aux pays en développement. Ceux-ci devront bénéficier de concessions en matière d'accès aux marchés plus favorables de la part des pays développés. Si les pays en développement sont tenus de réduire leurs subventions à l'exportation, ce sera dans une mesure moindre que les pays développés. Les pays en développement doivent également réduire leurs mesures de soutien interne à l'agriculture. Ils bénéficieront toutefois d'un délai de dix ans pour mettre ces réductions en œuvre (art. 15). Enfin, certaines subventions sont dispensées des engagements de réduction (art. 6 § 2), et les pays les moins avancés ne sont pas tenus de prendre des engagements de réduction (art. 15).

(34) Voy. HOEKMAN, *op. cit.* et AWUKU, *op. cit.*

(35) Une liste des barrières non-tarifaires est reprise dans la note 1 à l'art. 4 de l'accord.

(36) Voy. § 2.2.3.

(37) D'ici au 31 décembre 2000, les subventions à l'exportation des États développés doivent être réduites de 36 % en termes de dépenses budgétaires et de 21 % en termes de quantités exportées par rapport à leur niveau de la période 1986-1990. Pour les pays en développement, ces pourcentages seront de 24 % et 14 % respectivement (art. 9 § 2 b) iv)).

(38) Art. 6 § 5 a) et Annexe 2 de l'accord.

d) *Les conséquences de l'accord pour les pays en développement*

Les réductions des aides à l'exportation, par exemple celles de la Communauté européenne, vont avoir pour conséquence une augmentation du prix des produits agricoles sur le marché mondial. Les pays en développement exportateurs nets de produits agricoles et ceux qui exportent des produits tropicaux devraient par conséquent bénéficier de la libéralisation du commerce des produits agricoles. Les pays importateurs nets, par contre, vont devoir payer plus cher les produits agricoles qu'ils importent.

Pour tenter de remédier à ce problème, l'Acte final contient une décision sur les mesures concernant les effets négatifs possibles du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires (39). Par celle-ci, les pays développés s'engagent à fournir une aide alimentaire suffisante aux pays en développement qui connaîtront des problèmes pendant la mise en œuvre du programme de réforme, et à prendre en considération leurs demandes d'assistance technique et financière.

Les pays en développement importateurs nets de produits agricoles ont tout intérêt à tenter d'arriver à l'auto-suffisance en matière agricole, et à promouvoir leurs exportations de produits tropicaux. L'autorisation qui leur est donnée de continuer à accorder des subventions à leurs agriculteurs devrait les aider à atteindre ces objectifs. Il serait toutefois regrettable que cette adaptation se fasse au détriment de leur industrialisation.

Le principal engagement positif en faveur des pays en développement réside en fait dans les ouvertures de marchés concédées par les pays développés. Il faudra cependant voir quels pays vont en profiter. L'idéal serait qu'un certain quota soit réservé aux exportations de produits tropicaux des pays les moins avancés.

On peut conclure de cette analyse que les grands bénéficiaires de l'accord agricole seront les États-Unis et les pays gros exportateurs de produits agricoles, tandis que les pays en développement importateurs nets risquent d'être lésés.

2.2.2. *Les produits textiles*

Le secteur textile est également d'une importance capitale pour les pays en développement. En effet, c'est l'un des rares secteurs industriels où ils sont susceptibles de concurrencer avec succès les grands pays industrialisés développés. Ce succès avait d'ailleurs amené les pays industrialisés à imposer des restrictions sur les importations de produits textiles en provenance des pays en développement (40).

(39) Voy. note 25.

(40) Voy. § 1.2.

a) *L'objectif des négociations*

L'objectif du groupe de négociations consacré au problème des produits textiles et des vêtements était de réintégrer le secteur textile dans le cadre du GATT. Toutefois, le démantèlement de l'accord multifibres ne figurait pas comme tel dans la déclaration de Punta del Este, preuve de la répugnance des pays développés à voir supprimer les entraves au commerce des produits textiles.

b) *Le déroulement des négociations*

Les négociations sur la libéralisation des échanges dans le domaine des textiles furent, on s'en doute, parmi les plus acharnées. A chaque étape, les pays développés freinèrent l'avancée des négociations. Jusqu'à la fin, le secteur des textiles resta l'un de ceux pour lesquels aucun accord n'avait pu être obtenu. La situation ne fut débloquée qu'en 1991, lorsque le directeur général du GATT, Arthur Dunkel, introduisit de sa propre initiative des dispositions relatives au textile dans le « rapport Dunkel » qu'il présenta en décembre 1991. Ces dispositions servirent de base aux négociations ultérieures, qui aboutirent finalement à l'adoption d'un accord sur les textiles et les vêtements.

c) *Les résultats des négociations*

cl. *Le démantèlement de l'AMF*

L'accord sur les textiles et les vêtements va dans le sens d'une libéralisation complète des échanges de produits textiles dans un délai de 10 ans à dater du 1^{er} janvier 1995. L'accord prévoit expressément que l'AMF devra être démantelé dans ce délai (41). Pendant la période transitoire, les restrictions existantes pourront être maintenues, mais la totalité du commerce des produits textiles devra progressivement être soumis aux règles et disciplines de l'Accord général selon un calendrier précis (art. 2 § 6 à 8 de l'accord). Il faut toutefois noter que 49 % du commerce des produits textiles ne devra être soumis à ces règles qu'à l'expiration de la période de transition (42).

Aucune nouvelle restriction ne pourra être introduite, sauf exception prévue par l'Accord général ou par l'accord sur les textiles lui-même. Ce dernier présente la particularité d'autoriser des mesures de sauvegarde transitoires sélectives à l'égard des importations de produits non encore intégrés.

(41) L'accord sur les textiles est d'ailleurs le seul à prévoir qu'il sera irrévocablement abrogé au 1^{er} janvier 2005.

(42) Chaque État membre devra soumettre aux règles et disciplines de l'Accord général de 1994 16 % du volume total de 1990 de ses importations de produits textile le 1^{er} janvier 1995 ; 17 % supplémentaires le 1^{er} janvier 1998 et 18 % supplémentaires le 1^{er} janvier 2002.

Ces mesures devront être déterminées pays par pays, les pays les moins avancés devant bénéficier d'un traitement plus favorable (art. 6).

Un organe de supervision des textiles (OSpT) est créé afin de surveiller la mise en œuvre de l'accord (art. 8).

c2. L'amélioration de l'accès aux marchés

La libéralisation complète du commerce des produits textiles implique que tous les membres de l'OMC chercheront à améliorer l'accès à leur marché. Ils devront par conséquent prendre des mesures telles que l'abaissement et la consolidation des droits de douane, l'abaissement ou l'élimination des obstacles non tarifaires et la facilitation des formalités douanières et administratives et des formalités de licence (art. 7). Les pays en développement se sont ainsi engagés à ouvrir leurs marchés aux produits textiles en provenance des pays développés.

c3. L'absence de dispositions spécifiques en faveur des pays en développement

Aucune disposition de l'accord ne prévoit qu'un traitement préférentiel devra être accordé aux pays en développement, malgré l'importance de ce secteur pour eux. Seul le préambule rappelle qu'un traitement spécial devrait être accordé aux pays moins avancés. La seule application de ce principe contenue dans l'accord est le traitement plus favorable à réserver aux pays moins avancés en cas de prise de mesures de sauvegarde pendant la période transitoire (art. 6 § 6).

d) Les conséquences pour les pays en développement

d1. Le caractère limité de la libération des échanges

La portée de la libéralisation prévue par l'accord ne doit pas être surestimée. La longueur de la période de transition et le maintien de la moitié des restrictions jusqu'à l'expiration de celle-ci constituent incontestablement une victoire pour les pays développés, qui se voient ainsi offrir un nouveau répit.

Il faut également remarquer que le champ d'application de l'accord sur les textiles est étendu à des produits qui n'entraient pas dans le champ de l'AMF, à savoir les produits en soie pure. L'accord ne prévoit que l'intégration dans le cadre de l'Accord général d'un pourcentage croissant de produits textiles. Il ne stipule pas la suppression réelle de restrictions. L'accord permet ainsi aux pays développés de remplir une partie de leurs obligations

sans éliminer réellement des restrictions de l'AMF (43). Il faut toutefois noter que l'accord textile prévoit qu'à chaque étape le processus d'intégration devra concerner quatre secteurs, à savoir les peignés et filés, les tissus, les articles confectionnés et les vêtements. Il est également dans l'intérêt des pays développés de profiter de la période transitoire qui leur est ainsi offerte pour intégrer progressivement les secteurs où des restrictions existent, afin d'éviter une libéralisation trop abrupte le 1^{er} janvier 2005.

Ces deux éléments amènent à penser que des ouvertures réelles des marchés des pays développés pourraient avoir lieu dès la première étape. Les industries textiles des pays en développement ne devraient toutefois bénéficier pleinement de la libéralisation des échanges textiles que dans le long terme. Cette libéralisation n'impliquera d'ailleurs pas que les pays développés se retrouveront désarmés face aux importations de produits textiles à bas prix. Ils disposeront toujours des mesures traditionnelles de défense commerciale (droits antidumping, droits compensateurs et mesures de sauvegarde) pour lutter contre ces importations.

d2. *Les critiques de l'obligation d'ouverture des marchés*

L'Inde et le Pakistan, pays traditionnellement peu ouverts dans ce domaine, sont mécontents d'avoir dû prendre des engagements d'ouverture de leurs marchés. Selon eux, leur qualité de pays en développement aurait dû leur permettre d'échapper à cette obligation. Celle-ci risque en effet d'être invoquée par leurs partenaires (développés ou non) comme contrepartie à d'autres concessions.

2.2.3. *Les tarifs douaniers*

a) *L'objectif des négociations*

L'objectif des négociations portant sur les tarifs douaniers était d'aboutir à une réduction générale des tarifs, et notamment à une suppression des pics tarifaires. Les pays en développement étaient très intéressés par ces réductions. En effet, si les précédents cycles de négociations tarifaires avaient considérablement réduit la moyenne des tarifs douaniers applicables, des droits de douane élevés continuaient de frapper les produits d'intérêt vital pour le Sud, notamment les produits textiles et agricoles (44).

(43) Voy. BAGCHI, « The Integration of the Textile Trade into GATT », *Journal of World Trade*, 1994/6, p. 34.

(44) C. RAGHAVAN, *Recolonization : GATT, the Uruguay Round and the Third World*, Zed Books Ltd, 1990, p. 181.

b) *Les résultats des négociations*

Les tarifs douaniers subissent à l'issue des négociations de l'Uruguay Round une réduction moyenne d'environ 36 % pour les pays développés et 24 % pour les pays en développement. On peut noter des réductions importantes sur de nombreux produits industriels. Pour les produits intéressant les pays en développement, on notera la diminution des tarifs douaniers particulièrement élevés qui frappaient les importations de produits textiles et vêtements aux États-Unis, et la diminution des tarifs sur les produits agricoles (45).

2.2.4. *Les subventions et mesures compensatoires*

a) *Le contenu de l'accord*

L'accord sur les subventions et les mesures compensatoires interdit les subventions spécifiques (46) à l'exportation, ainsi que celles liées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés (art. 3 de l'accord). Les autres subventions spécifiques (47) pourront être contestées si elles causent un préjudice grave à l'un des membres, ce préjudice grave étant présumé dans un certain nombre de cas (art. 6). L'État victime sera autorisé à prendre des mesures compensatoires en vue de neutraliser les effets des subventions prohibées (art. 10).

b) *Le traitement spécial réservé aux pays en développement*

b1. *La différenciation entre pays en développement*

En ce qui concerne le traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement, l'accord sur les subventions présente une originalité certaine. En effet, pour la première fois, un accord établit une différenciation entre ces pays. Trois types de pays en développement sont ainsi distingués : les pays les moins avancés (48) ; vingt pays dont le PNB est inférieur à 1000 \$ par an (49) ; les autres pays en développement.

Cette différenciation entre pays en développement est un élément d'un intérêt considérable. C'est probablement dans cette direction que s'orientera la pratique future. Les pays développés répugnent en effet de plus en plus à reconnaître le caractère de pays en développement aux *nouveaux*

(45) Voy. les listes de concessions annexées à l'accord de Marrakech du 15 avril 1994.

(46) La notion de « spécificité » d'une subvention est définie à l'art. 2 de l'accord.

(47) À l'exception des subventions agricoles autorisées dans le cadre de l'accord sur l'agriculture.

(48) Leur liste est établie par l'ONU.

(49) Ces pays seront assimilés aux « autres pays en développement » lorsque leur PNB atteindra 1000 \$ par an.

pays industrialisés (NPI) d'Asie du sud-est (50) et d'Amérique latine (51). Selon les pays développés, ces pays jouissent indûment des avantages concédés aux pays sous-industrialisés. Les NPI sont arrivés à un stade de développement où ils devraient accepter une application normale des dispositions de l'Accord général. Les pays industrialisés concluent d'ailleurs de plus en plus d'accords d'autolimitation avec les NPI dans les secteurs où ceux-ci deviennent trop compétitifs (52).

b2. Les différents traitements applicables aux pays en développement

Le traitement réservé à chacun de ces trois groupes de pays est différent. En ce qui concerne l'interdiction des subventions à l'exportation, les pays les moins avancés et ceux dont le PNB est inférieur à 1000 \$ par an en sont totalement dispensés (art. 27.2 a). Ils devront toutefois les supprimer progressivement dans un délai de huit ans pour les produits dont l'exportation serait devenue compétitive (art. 27.5) (53). Les autres pays en développement se voient quant à eux autorisés à supprimer progressivement leurs subventions à l'exportation dans un délai de huit ans à dater du 1^{er} janvier 1995 (art. 27.2 b). Ils devront toutefois supprimer ces subventions dans un délai plus court lorsqu'elles ne correspondront plus aux besoins de leur développement (art. 27.4) ou dans un délai de deux ans lorsque les exportations d'un produit donné seront devenues compétitives (art. 27.5). Enfin, les pays en développement ne pourront pas relever le niveau de leurs subventions à l'exportation (clause de standstill).

En ce qui concerne l'interdiction des subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés, elle ne s'appliquera pas aux pays les moins avancés pendant un délai de huit ans à dater du 1^{er} janvier 1995, et aux autres pays en développement (54) pendant un délai de cinq ans (art. 27.3).

Les pays en développement jouissent également d'un traitement préférentiel en ce qui concerne les subventions causant un préjudice grave à un autre État membre. Le préjudice causé ne sera jamais présumé, et devra être prouvé par des éléments positifs (art. 27.8).

Enfin, un État membre développé ne pourra pas appliquer de droits compensateurs sur les importations de marchandises originaires de pays en développement bénéficiant de subventions prohibées lorsque le niveau glo-

(50) Notamment la Corée du Sud, Taïwan, Hongkong et Singapour.

(51) Notamment le Brésil et le Mexique.

(52) Pour une liste illustrative des accords d'autolimitation conclus entre la Communauté européenne ou certains de ses États membres et divers partenaires en développement, voy. HIEMENZ, « EC Protectionism against Developing countries — General Tariff and Non-tariff Trade Barriers », In : I. YAMAZAWA et A. HIRATA (Eds.), *Trade Policies towards Developing countries*, St. Martin's Press, 1993, p. 210.

(53) La définition de la compétitivité des exportations est donnée par l'art. 27.6 de l'accord.

(54) Y compris ceux dont le PNB est inférieur à 1000 \$ par an.

bal de ces subventions est inférieur à 2 % de la valeur du produit (55). Il ne pourra pas non plus les appliquer lorsque le volume des importations subventionnées représente moins de 4 % des importations totales du produit similaire dans l'État développé importateur (art. 27.10).

c) *L'impact sur les pays en développement*

Le nombre de dispositions consacrées aux pays en développement ne doit pas faire illusion. Leur situation s'est aggravée par rapport à l'accord sur les subventions et mesures compensatoires adopté à l'issue des négociations du Tokyo Round (56). Celui-ci reconnaissait expressément aux pays en développement le droit de subsidier leurs exportations (art. 14 § 2). Tel n'est plus le cas dans le nouvel accord, où l'autorisation des subventions devient l'exception. De nouvelles subventions ne pourront être accordées que dans des cas limités, tandis que les subventions existantes devront pour la plupart être supprimées dans des délais très stricts.

L'obligation imposée aux pays en développement de ne pas établir de nouvelles subventions à l'exportation ne prend pas en compte les besoins spécifiques de chaque pays. Ce sont précisément les industries naissantes qui ont le plus besoin de subventions à l'exportation, afin de permettre à leurs produits de pénétrer plus facilement sur les marchés étrangers. La clause de standstill va donc handicaper l'émergence d'industries nouvelles dans les pays en développement. Il est regrettable qu'aucune clause de sauvegarde n'a été prévue dans l'accord afin de permettre aux pays en voie d'industrialisation de déroger temporairement à cette règle.

Pour les mêmes raisons, l'obligation de supprimer les subventions à l'exportation dans un délai de huit ans est désavantageuse pour eux. L'accord a certes prévu la possibilité pour les pays en développement d'être autorisés à subventionner leurs exportations au-delà. Cette possibilité est toutefois subordonnée à l'autorisation du comité des subventions mis sur pied par l'accord. Le pays en développement demandeur doit ensuite tenir des consultations avec le comité chaque année sur le maintien des subventions (art. 27.4). Aux yeux des observateurs, cette procédure très lourde va décourager de nombreux pays en développement de demander l'autorisation de prolonger leurs subventions à l'exportation au-delà du délai prescrit (57).

Même les rares avantages tangibles dont bénéficient les pays en développement sont soumis à des limitations. Ainsi, la non-imposition de droits compensateurs lorsque le volume des importations subventionnées représente moins de 4 % des importations totales du produit similaire dans

(55) Le niveau est porté à 3 % pour les pays les moins avancés et les pays en développement ayant éliminé leurs subventions à l'exportation avant le 31 décembre 2002.

(56) *I.B.D.D.*, supp. nr. 26, p. 63.

(57) *Voy. ROM, op. cit.*, p. 13.

l'État développé importateur cesse de jouer lorsque les importations totales d'un produit en provenance de tous les pays en développement membres représentent plus de 9 % des importations totales du pays développé importateur (art. 27.10) (58). L'accord sur les subventions est par conséquent l'un des plus désavantageux pour les pays en développement.

2.2.5. *Les mesures de sauvegarde*

Un accord sur les mesures de sauvegarde n'avait pu être conclu à l'issue des négociations du Tokyo Round. Cette fois, les différentes parties sont parvenues à se mettre d'accord sur un texte.

a) *Le contenu de l'accord*

Une mesure de sauvegarde (59) ne pourra être prise par un État membre contre les importations d'un produit que si les importations de ce produit risquent de causer un dommage grave à la branche de production nationale de produits similaires ou directement concurrents (art. 2 de l'accord). Ces mesures ne devront pas dépasser ce qui est nécessaire pour la prévention ou la réparation du dommage (art. 5). Elles ne devront en principe pas dépasser une durée de quatre ans (art. 7). Les mesures de sauvegarde devront dans la mesure du possible être compensées par des concessions supplémentaires aux membres affectés par ces mesures (art. 8).

b) *Les dispositions applicables aux pays en développement*

Un État membre développé ne pourra pas appliquer de mesures de sauvegarde sur les importations de marchandises originaires d'un pays en développement tant que la part des importations du pays en développement considéré représente moins de 3 % des importations totales du produit dans l'État développé importateur. Cette restriction tombe toutefois lorsque la part totale des pays en développement dans les importations du produit concerné dans l'État développé dépasse 9 % (art. 9 § 1^{er}).

Un pays en développement aura le droit d'appliquer des mesures de sauvegarde pendant six ans (au lieu de quatre). Il aura également le droit d'appliquer de nouveau des mesures de sauvegarde sur l'importation de produits qui en ont déjà fait l'objet. Une période égale à la moitié de celle durant laquelle les mesures avaient été appliquées la première fois (avec un minimum de deux ans) devra toutefois s'être écoulée depuis la suspension des premières mesures (art. 9 § 2).

(58) Pour les implications de cette exception, voy. § 2.2.5. c).

(59) Celle-ci prend généralement la forme de restrictions quantitatives.

c) L'impact sur les pays en développement

Ces mesures ne sont guère favorables aux pays en développement. D'une part, la limite des 9 % permettant aux pays développés d'appliquer des mesures de sauvegarde sur les importations des pays en développement sera rapidement atteinte dans les secteurs intéressant le plus les pays en développement. On peut même dire à cet égard, comme c'était le cas pour l'accord sur les subventions, que plus large sera le groupe des pays en développement, plus facilement les pays développés pourront appliquer des mesures de sauvegarde ou des droits compensateurs sur les importations de ces pays.

D'autre part, l'obligation faite à un État appliquant des mesures de sauvegarde de maintenir un niveau de concessions équilibré avec les membres touchés par ces mesures ne connaît pas d'exception en faveur des pays en développement. Ils devront dès lors négocier l'ouverture de nouvelles concessions à chaque prise de sauvegarde. Cela risque de les décourager à appliquer des mesures de sauvegarde. Le fait que les pays en développement ne bénéficient pas de réelles exceptions à l'application de l'accord, mais simplement de la possibilité de renégocier les concessions, marque un retour à la philosophie initiale de l'Accord général.

2.3. — Les nouveaux secteurs

Les pays en développement furent de prime abord réticents à l'inclusion de nouveaux secteurs dans la sphère d'application du GATT. Ce ne fut qu'après de longues négociations menées sous les auspices des ambassadeurs de Suisse et de Colombie (60) que les pays en développement acceptèrent que les secteurs des services et des aspects relatifs au commerce des droits de la propriété intellectuelle (61) soient inclus dans la déclaration ministérielle de Punta del Este.

*2.3.1. Les aspects relatifs au commerce de la propriété intellectuelle**a) Les objectifs des négociations**a1. La position des pays développés*

Les pays développés avaient particulièrement insisté sur la nécessité d'inclure la protection de la propriété intellectuelle dans les négociations de l'Uruguay Round. Ils estimaient en effet que le manque de protection adé-

(60) D'où le surnom de « café au lait » qui a été donné à ce compromis.

(61) En anglais : TRIPS

quate de ces droits, particulièrement dans les pays en développement, occasionnait des pertes considérables à leurs entreprises (62).

a2. *La position des pays en développement*

Selon les pays du tiers-monde, le GATT était un forum inadéquat pour traiter des aspects relatifs au commerce des droits de la propriété intellectuelle (63). Ils appréhendaient beaucoup une réglementation mondiale des droits de la propriété intellectuelle. Ils craignaient que cette réglementation ne constitue pour eux un obstacle à l'accès aux technologies modernes produites dans les pays développés (64). Ils redoutaient par ailleurs des conséquences économiques défavorables pour leurs populations, telles qu'un accroissement du prix des médicaments (65), ou l'interdiction de la culture de certaines plantes brevetées. Pour eux, la propriété intellectuelle devait être utilisée pour promouvoir leur développement économique, et non pour protéger les intérêts financiers des multinationales occidentales (66).

b) *Le déroulement des négociations*

Initialement, les pays en développement souhaitaient que les négociations se limitent à l'adoption de mesures visant à lutter contre le commerce des contrefaçons, en rendant obligatoire, par exemple, la saisie des marchandises portant illégalement une marque ou une appellation d'origine (67). Les pays développés, de leur côté, souhaitaient l'établissement d'un véritable code sur les droits de la propriété intellectuelle, et firent des propositions dans ce sens. Afin de rassurer les pays en développement, ils firent également valoir qu'une protection adéquate et effective de la propriété intellectuelle allait rassurer les entreprises détentrices de technologie et promouvoir les investissements et les transferts de technologie vers les pays du sud (68).

Les pays développés furent finalement rejoints par un certain nombre de pays en développement. Douze d'entre eux soumièrent en 1990 une proposition traitant aussi bien du commerce des marchandises contrefaites que des principes devant s'appliquer aux droits de la propriété intellec-

(62) Voy. ROSS, « Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights », in T. STEWART (Ed.), *The GATT Uruguay Round — A negotiating history*, Kluwer, 1994, vol. II, p. 2254.

(63) Voy. REICHMAN, « Intellectual property in international trade : Opportunities and risks of a GATT connection », *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 1989, p. 747.

(64) Voy. GATT Doc. MTN.GNG/NGII/W/28.

(65) C. RAGHAVAN, *op. cit.*, p. 45.

(66) Voy. BRAGA, « The Economics of Intellectual Property Rights and the GATT : A View from the South », *Vanderbilt Journal of Law* 1989, p. 243.

(67) *Trade and Development Report* (1994, supplément), UNCTAD, p. 186.

(68) Voy. à ce sujet *Basic Framework of GATT provisions on Intellectual Property Statement of view of the European, Japanese and United States Business Communities*, 1988.

tuelle (69). Ces diverses propositions allaient permettre d'arriver à un accord global pour le 15 décembre 1993.

c) *Le résultat des négociations*

Un accord particulier, placé sur le même pied que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, est désormais consacré aux aspects des droits de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce (70).

c1. *Le contenu de l'accord*

Cet accord établit et harmonise des règles minimales en matière de protection des droits de la propriété intellectuelle. Son spectre est particulièrement large, puisqu'il couvre aussi bien les droits de la propriété industrielle (marques, brevets...) que les droits d'auteur et les circuits d'ordinateur. Il contient les clauses du traitement national (art. 3 de l'accord) et du traitement de la nation la plus favorisée (art. 4). Il passe successivement en revue les différents droits de la propriété intellectuelle (partie II de l'accord). Dans chaque cas, les conditions, la portée et la durée de la protection accordée sont précisées par l'accord.

Les parties ne seront tenues d'appliquer l'accord qu'à partir du 1^{er} janvier 1996 (art. 65 § 1^{er}).

c2. *Les dispositions prévues en faveur des pays en développement*

Les pays en développement ont obtenu une concession très importante à leurs yeux. Ils pourront exclure de la brevetabilité les végétaux et les animaux (art. 27 § 3 b). Ils ne doivent par conséquent plus craindre une interdiction pour leurs populations d'utiliser certaines plantes et semences brevetées pour leurs cultures vivrières.

L'accord contient également un certain nombre de dispositions transitoires en faveur des pays en développement. Ceux-ci auront le droit de différer pendant cinq ans l'application des dispositions de l'accord, sauf les articles traitant du traitement national et du traitement de la nation la plus favorisée (art. 65 § 2). Une période transitoire additionnelle de cinq ans est prévue pour les dispositions en matière de brevets (art. 65 § 4) et en faveur des pays les moins avancés (art. 66).

(69) Voy. la communication de l'Argentine, du Brésil, du Chili, de la Chine, la Colombie, Cuba, l'Égypte, l'Inde, le Nigeria, le Pérou, la Tanzanie et l'Uruguay, Doc. GATT MTN.GNG/NG11/W/71.

(70) Annexe IC de l'Acte final des négociations de l'Uruguay Round.

d) *L'impact de l'accord sur les pays en développement*

Les pays en développement n'ont pu obtenir ce qui paraissait fondamental à leurs yeux, c'est-à-dire une dispense de la brevetabilité des médicaments. Seules les méthodes diagnostiques, thérapeutiques et chirurgicales peuvent être exclues de la brevetabilité par les Etats membres (art. 27 § 3 a). Ces méthodes n'étaient de toute façon pas susceptibles d'applications industrielles, donc non brevetables (71). L'obligation de breveter les médicaments risque de rendre ceux-ci beaucoup plus coûteux pour les populations du tiers-monde.

L'adoption de législations relatives à la protection de la propriété intellectuelle va quant à elle entraîner des coûts très importants dans le chef des pays en développement. Il sera impératif que les pays développés supportent une partie de ces coûts. Ils s'y sont d'ailleurs engagés (art. 67).

La protection offerte aux entreprises multinationales devrait encourager celles-ci à opérer des transferts de technologie vers les pays en développement. Il est douteux que ces transferts se réalisent dans les domaines où les pays en développement ont obtenu des exemptions, mais l'essentiel à leurs yeux était d'éviter la brevetabilité des végétaux. Il est hélas à craindre que les pays développés n'exercent des pressions sur les pays en développement, afin que ceux-ci adoptent une réglementation sur la brevetabilité de ces produits en échange de concessions dans d'autres domaines.

2.3.2. *Le commerce des services*

a) *Les objectifs des négociations*

a1. *La position des pays développés*

Les pays développés étaient particulièrement désireux d'aboutir à l'établissement d'un accord global sur le libre commerce des services. Ceux-ci représentent en effet à l'heure actuelle plus de 20 % des échanges mondiaux (72).

a2. *La position des pays en développement*

Les pays en développement appréhendaient par contre les négociations portant sur la libéralisation du commerce des services. Celle-ci comportait un certain nombre de risques pour eux. D'une part, les pays en développement souffrent pour la plupart d'un déficit de la balance des paiements dû précisément à l'importation de services. D'autre part, leurs marchés ris-

(71) Seuls les produits susceptibles d'application industrielle peuvent en effet être brevetés (art. 27 § 1).

(72) Voy. *GATT Activities* 1993, p. 8.

quaient d'être rapidement submergés par les services, notamment financiers, offerts par les entreprises des pays développés. Leurs propres entreprises, « naissantes » pour la plupart, risquaient l'étouffement ou l'absorption par les grandes sociétés des pays développés.

D'un autre côté, les pays en développement espéraient que le résultat des négociations allait leur permettre d'augmenter leur part du marché mondial du commerce des services, et d'obtenir le transfert de technologies.

b) Le déroulement des négociations

Les pays en développement insistèrent sur le fait que l'objectif des négociations ne devait pas être la libéralisation elle-même, mais la croissance économique des membres par l'expansion du commerce des services. L'essentiel des négociations se focalisa cependant sur la question de la libéralisation de certains secteurs considérés comme vitaux par les grandes puissances, notamment l'audiovisuel.

c) Le résultat des négociations

Les négociations sur la libéralisation du commerce des services ont finalement abouti à la signature d'un nouvel Accord général, particulier, sur le commerce des services (73).

c1. Les principes contenus dans l'Accord général sur le commerce des services

L'Accord général sur le commerce des services contient la clause de la nation la plus favorisée (art. II) et celle du traitement national (art. XVII). La libéralisation du commerce des services se réalisera par l'intermédiaire des listes de concessions négociées entre les différents partenaires commerciaux. Chaque État établit la liste des concessions qu'il est prêt à consentir. En ce qui concerne l'accès aux marchés, chaque État s'engage à accorder aux services et fournisseurs de services de tout autre membre un traitement qui ne sera pas moins favorable que celui prévu dans sa liste des concessions (art. XVI). Des négociations devront s'ouvrir dans les cinq ans après l'entrée en vigueur de l'Accord établissant l'OMC, en vue d'élever progressivement le niveau de libéralisation (art. XIX).

c2. Les résultats favorables aux pays en développement

Les pays membres développés s'engagent à négocier des accords spécifiques avec les pays en développement (art. IV). Une flexibilité appropriée

(73) L'abréviation anglaise de cet Accord est GATS (General Agreement on the Trade of Services).

devra être ménagée à ces pays. Ils pourront se voir autorisés à ouvrir moins de secteurs ou à libéraliser moins de types de transactions.

d) *L'impact de l'accord sur les pays en développement*

Ces quelques concessions sont tout à fait dérisoires par rapport aux réclamations des pays en développement. En effet, il faudra négocier des accords ultérieurs, et les pays en développement risquent de subir les pressions des pays développés. Aucune exception générale à la clause de la nation la plus favorisée en faveur du développement économique n'est inscrite dans le GATS. Il est donc à craindre que les pays en développement ne disposent que de peu de facilités dans leur accès aux marchés des pays développés.

2.4. — *Le règlement des différends*

La procédure de règlement des différends applicable dans le cadre de l'Accord général de 1947 avait été abondamment critiquée pour son inefficacité (74). On lui reprochait notamment le recours au consensus pour l'adoption des rapports de panel (75), et l'absence de force contraignante de ceux-ci. La situation était particulièrement préoccupante pour les pays en développement. Malgré l'adoption de mécanismes censés leur être plus favorables (76), ces pays hésitaient à mettre en œuvre la procédure de règlement des différends. Ils savaient en effet ne pas être suffisamment puissants pour imposer le retrait de mesures ou des compensations à leurs partenaires développés.

2.4.1. *La réforme du système*

Le memorandum sur le règlement des différends contenu dans l'Acte final des négociations de l'Uruguay Round modifie profondément la situation. Il s'appliquera aux litiges nés de l'application de tous les accords issus des négociations de l'Uruguay Round (appendice I au memorandum).

Un véritable Organe de règlement des différends (ORD) et un organe d'appel permanent sont mis en place. L'ORD adoptera automatiquement les rapports de panel, à moins qu'il ne décide par consensus de ne pas le faire. La négociation de mesures de compensation entre l'État membre victime et celui qui n'appliquerait pas la décision d'un panel sera facilitée. On

(74) Voy. HUDEC, « GATT dispute settlement after the Tokyo Round : an unfinished business », 13 *Cornell Int.L.J.* (1980), pp. 145 à 203.

(75) Un panel est un groupe d'experts chargés de rendre un rapport sur une violation alléguée de l'Accord général.

(76) Voy. le memorandum d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance, adopté en 1979 à la fin des négociations du Tokyo Round, *I.B.D.D.*, supp. n° 26, p. 231.

assiste donc à un heureux renforcement de la procédure de règlement des différends (77).

2.4.2. *Le traitement applicable aux pays en développement*

Tout au long de la procédure, une attention particulière devra être apportée aux intérêts des pays en développement. Le memorandum distingue selon que la violation des accords couverts est l'œuvre d'un pays en développement ou est dénoncée par un tel pays. Si un pays développé se plaint d'une mesure prise par un pays en développement, il devra faire preuve de modération dans les négociations pour obtenir des compensations, ou dans le retrait de concessions. Si un pays en développement se plaint d'une mesure prise par un pays développé, le Directeur général ou le président de l'ORD offrira ses bons offices.

2.4.3. *L'impact du memorandum sur les pays en développement*

La situation des pays en développement n'est en aucune manière améliorée par le nouveau memorandum. Aucun véritable mécanisme visant à obliger un État développé à retirer une mesure portant préjudice à un pays en développement n'est prévu. Il est utopique de croire que l'autorisation donnée à un pays en développement de retirer des concessions offertes à un pays développé puisse de quelque manière modifier la politique de celui-ci. La seule solution favorable aux pays en développement aurait été la possibilité d'ordonner des mesures collectives de rétorsion contre l'État développé reconnu coupable (78). Il n'était bien entendu pas question pour les États développés d'accepter la possibilité de telles mesures.

CONCLUSION

Les pays en développement apparaissent, bien plus que l'agriculture ou l'industrie textile communautaires, comme les grands perdants des négociations de l'Uruguay Round. La libéralisation débridée du commerce international va entraîner des inconvénients pour eux.

Les produits qu'ils importent vont leur coûter plus cher. Ils ne bénéficient que de timides améliorations de l'accès de leurs produits aux marchés des pays développés, alors qu'ils ont dû s'engager à ouvrir leurs marchés aux marchandises et services des pays développés. Ils se voient également contraints de ne plus subventionner les exportations de leurs entreprises, ce qui va considérablement handicaper celles-ci dans la conquête des marchés

(77) Pour plus de détails sur la nouvelle procédure, voy. CANAL-FORGUES, « Le système de règlement des différends de l'OMC », *R.G.D.I.P.*, 1994, p. 689.

(78) Cette possibilité semble d'ailleurs être conforme au texte de l'art. XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce : voy. ROM, *op. cit.*, p. 22.

des pays développés, avec comme conséquence des retards dans leurs programmes d'industrialisation. Enfin, les transferts de technologie dont ils ont un énorme besoin pour leur développement vont dépendre entièrement de la bonne volonté des entreprises des pays développés, aucun engagement ferme n'étant pris dans ce sens.

On assiste à un retour à la philosophie de base de l'Accord général de 1947. Les pays en développement ne bénéficient pas réellement d'exceptions à l'application des nouveaux accords. Ils se voient simplement reconnaître le droit de réaménager les concessions faites à leurs partenaires développés. De nombreuses concessions devront être négociées entre les pays signataires, sans que les pays développés reconnaissent que les pays en développement (à l'exception des pays les moins avancés, qui ne représentent de toute façon qu'une portion infime du commerce mondial) ont droit à un traitement qui contribue de manière efficace à leur développement économique.

Les négociations de l'Uruguay Round ont ainsi révélé les faiblesses des pays en développement. Comment ont-ils pu se laisser entraîner à accepter des accords qui pour la plupart n'apportent qu'une amélioration limitée de leur situation, voire constituent pour eux un retour en arrière ? La réponse tient, semble-t-il, à trois facteurs.

Le premier de ces facteurs est la division qui s'est produite au sein du groupe des pays en développement eux-mêmes. On aurait tort en effet de voir celui-ci comme un bloc homogène, puisqu'il rassemble des pays aux situations économiques bien différentes. Les pays en développement l'ont bien montré, en étant incapables d'adopter des positions communes qui auraient pu forcer les pays industrialisés à prendre mieux en compte leurs intérêts.

Un exemple de cet éclatement nous est donné par les NPI, porte-paroles traditionnels des intérêts des pays en développement. Habités depuis quelques années à devoir accepter de plus en plus de restrictions à leurs échanges avec les pays développés (en matière de produits textiles et sidérurgiques notamment), les NPI négocient maintenant directement des accords bilatéraux avec leurs partenaires développés. Ils préfèrent ce type d'accords aux concessions globales faites aux pays en développement. Ils n'ont dès lors pas négocié dans le sens de l'inscription de telles concessions dans les accords de l'Uruguay Round. Un second exemple nous est donné dans le secteur agricole, où certains pays du tiers-monde (79) ont rejoint le groupe de Cairns, et ont appuyé les positions des États-Unis, de l'Australie et du Canada, au détriment de celles des pays en développement importateurs nets de produits agricoles.

(79) Notamment l'Argentine, le Brésil, la Thaïlande et l'Uruguay.

Un deuxième facteur explicatif est la crainte des pays en développement de perdre les maigres concessions qu'ils avaient obtenues s'ils se montraient trop réticents à accepter la totalité des accords. L'obligation qui leur fut faite d'accepter l'ensemble de l'Acte final des négociations les condamnait à accepter des accords désavantageux pour eux.

Un troisième facteur, enfin, tient peut-être au manque d'expérience des diplomates des pays en développement. Ceux-ci auraient effectivement pu mener des négociations plus globales, en liant les dossiers, de manière à obtenir des concessions plus favorables. Ils ont ainsi laissé passer l'occasion de subordonner à des concessions plus nettes en matière agricole ou textile le dossier des droits de propriété intellectuelle, pour lesquels les pays industrialisés étaient prêts à bien des concessions.

L'avenir des pays en développement apparaît donc bien incertain dans le commerce mondial. Les pays développés sont invités à jouer le jeu, à appliquer régulièrement les accords qu'ils ont imposés aux pays en développement, à négocier avec eux des concessions supplémentaires et à leur accorder des aides financières, afin de permettre un réel décollage économique des pays du sud.