## THEME 1: LA DYNAMIQUE DE LA MONDIALISATION ECONOMIQUE

# CHAPITRE 3 LA GOUVERNANCE DE LA MONDIALISATION ECONOMIQUE

### - DOSSIER DOCUMENTAIRE -



Document 1: Nombre de participants aux négociations du GATT (puis à l'OMC)

Année	Nom	Nombre de participants
1947	Genève	23
1949	Annecy	13
1951	Torquay	38
1956	Genève	26
1960-61	Genève (Dillon Round)	26
1964-67	Genève (Kennedy Round)	62
1973-79	Genève (Tokyo Round)	102
1986-1994	Genève (Uruguay Round)	123
2013	OMC	159

Source: www.wto.org

### Document 2 : l'Accord Général sur le Commerce des Services

La conclusion de l'AGCS, l'un des principaux résultats du Cycle d'Uruguay, répond à des objectifs semblables, pour l'essentiel, à ceux du GATT: améliorer les conditions en matière de commerce d'investissement au moyen de disciplines convenues au plan multilatéral, stabiliser les relations commerciales grâce à des consolidations sur une base NPF et parvenir à une libéralisation progressive dans le cadre de séries de négociations ultérieures.

Bien que l'on ait longtemps considéré que les services offraient moins de possibilités pour l'expansion du commerce que les marchandises, en raison de la multitude des barrières techniques, institutionnelles et réglementaires existantes, cette opinion a été démentie par l'introduction de nouvelles technologies facilitant la fourniture de services (par exemple, les communications par satellite, etc.), l'ouverture dans de nombreux pays de monopoles de longue date (par exemple, la téléphonie vocale) et la libéralisation progressive de secteurs jusqu'ici soumis à restrictions, tels que le secteur bancaire et celui de l'assurance. Ces faits nouveaux, associés aux changements dans les préférences des consommateurs, ont contribué à accroître les flux de services internationaux. Cependant, les enjeux économiques sont tels qu'il existe un risque de frictions et de distorsions dans le commerce des services - et donc un besoin de disciplines multilatérales - semblables à ceux que l'on observe dans le domaine des marchandises.

Source: www.wto.org

### Document 3 : L'accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle relatifs au Commerce (ADPIC)

Les idées et les connaissances représentent une part de plus en plus importante du commerce. La valeur des médicaments nouveaux et d'autres produits de haute technicité tient surtout aux efforts d'invention, d'innovation, de recherche, de conception et d'essai nécessaires à leur fabrication. Les films, les enregistrements musicaux, les livres, les logiciels informatiques et les services en ligne sont vendus et achetés pour l'information et la créativité qui y sont incorporées, et non, en général, pour les matières plastiques, les métaux ou le papier utilisés dans leur production. Beaucoup de produits classés auparavant parmi les marchandises techniquement peu élaborées doivent aujourd'hui une plus grande part de leur valeur à l'invention et à la conception: c'est le cas, par exemple, des vêtements de marque ou des variétés végétales nouvelles.

Les créateurs peuvent obtenir le droit d'empêcher que d'autres utilisent leurs inventions, dessins et modèles ou autres créations, et utiliser ce droit pour négocier une rémunération en contrepartie de leur utilisation par des tiers. Ces droits, appelés "droits de propriété intellectuelle" revêtent diverses formes: droit d'auteur, par exemple pour les livres, tableaux et films; brevets pour les inventions; marques de fabrique ou de commerce pour les noms de marque et les logos de produits, etc. Les gouvernements et les parlements ont conféré ces droits aux créateurs afin de les inciter à produire des idées qui profitent à l'ensemble de la société.

Le degré de protection et de respect de ces droits variait beaucoup d'un pays à l'autre; comme la propriété intellectuelle joue désormais un rôle plus important dans le commerce, ces différences sont devenues une source de tensions dans les relations économiques internationales. L'élaboration de nouvelles règles commerciales convenues au niveau international pour les droits de propriété intellectuelle est apparue comme un moyen de renforcer l'ordre et la prévisibilité et de régler les différends de manière plus systématique.

Le Cycle d'Uruguay a permis d'obtenir ce résultat. L'Accord de l'OMC sur les ADPIC vise à atténuer les différences dans la manière dont ces droits sont protégés de par le monde et à les soumettre à des règles internationales communes. Il fixe des niveaux minimums de protection de la propriété intellectuelle que chaque gouvernement doit assurer aux autres membres de l'OMC. Ce faisant, il établit un équilibre entre les avantages à long terme et les coûts éventuels à court terme

pour la société. Comme la protection de la propriété intellectuelle encourage la création et l'invention, la société en retire des avantages à long terme, en particulier lorsque la période de protection arrive à expiration et que les créations et inventions tombent dans le domaine public. Les gouvernements sont autorisés à réduire les coûts à court terme par le biais de diverses exceptions, par exemple pour s'attaquer à des problèmes de santé publique. De plus, le système de règlement des différends de l'OMC permet désormais de régler les différends commerciaux relatifs aux droits de propriété intellectuelle.

Source: www.wto.org

### Document 4 : Le différend sur le bœuf aux hormones

Plusieurs directives du Conseil européen des ministres [...], prohibent le recours à des activateurs de croissance du cheptel bovin et donc la production et la vente sur le territoire européen de viande provenant d'animaux ainsi traités. Les États-Unis, rejoints ultérieurement par le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Norvège, ont introduit une action devant l'OMC en janvier 1996. Ces procédés d'activation de la croissance sont autorisés par les nations plaignantes ; elles considèrent donc que la politique européenne introduit une barrière protectionniste. Deux rapports du groupe spécial formé par l'ORD, relatifs aux plaintes des Etats-Unis et du Canada, ont été adoptés le 18 août 1997 ; à la suite d'appel émanant des trois parties concernées, l'organe d'appel (OA) a rendu sa décision le 16 juin 1998. Le groupe spécial comme l'OA considèrent que l'interdiction européenne n'est pas fondée, selon l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS).

Le point central dans ces décisions a été la possibilité pour une nation de prendre des mesures de protection des consommateurs allant au-delà de ce qui est prévu dans l'accord SPS.

L'article 5 de cet accord lie l'établissement d'une mesure sanitaire à une évaluation des risques. Il s'agit de savoir si une nation doit établir que la consommation d'un produit fait courir un risque (ce qui est la position américaine) ou bien qu'en l'absence de certitudes scientifiques le principe de précaution doit s'appliquer (position défendue par l'UE).

Aussi bien le groupe spécial que l'OA ont considéré que l'interdiction européenne, ne reposant pas sur une estimation des risques, est contradictoire avec l'accord SPS et donc que l'UE devait renoncer à ses dispositions.

L'UE a choisi de maintenir sa réglementation et donc de ne pas se conformer à la décision de l'ORD. Le mécanisme des sanctions est alors mis en œuvre : le membre lésé peut suspendre ses concessions tarifaires dans ses échanges avec la nation à l'origine du trouble pour un montant égal au commerce empêché. Le désaccord entre l'UE et les États-Unis sur ce montant a nécessité un arbitrage, rendu le 12 juillet 1999, qui autorise les Etats-Unis à suspendre les concessions consenties aux importations européennes pour un équivalent de 116,8 millions de dollars par an et le Canada pour un volume de 11,3 millions de dollars canadiens par an. Dans les deux cas, le volume correspond à une estimation des flux commerciaux de viandes qui auraient pu être vendus en Europe, et les produits européens, choisis en fonction des importations antérieures, sont taxés à 100 % par les deux nations, ce qui a pour but de les exclure des deux marchés.

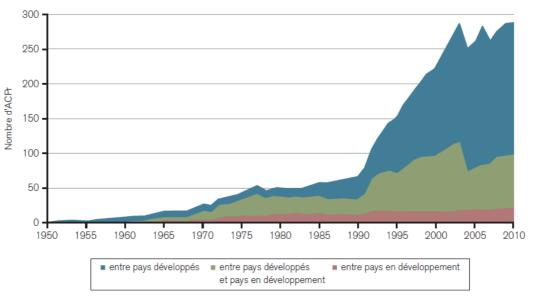
L'application de cette surtaxation des importations européennes met en évidence les faiblesses du système des sanctions, les États-Unis, une fois le volume des échanges concernés établi, ont pu choisir de manière arbitraire les produits concernés. Ils ont choisi de faire peser le fardeau pour l'essentiel sur des produits français, principalement de l'agroalimentaire, le plus connu étant le fromage de Roquefort. Ainsi, des producteurs totalement étrangers au différend, qui n'ont en rien bénéficié de la mesure protectionniste (à supposer qu'on puisse la qualifier ainsi), voient leurs revenus affectés jusqu'à ce que l'UE revienne sur sa décision d'interdire le bœuf aux hormones.

En mai 2009, un accord est intervenu entre l'UE et les États-Unis : l'UE, maintient son interdiction, mais autorise un accès accru et non taxé à la viande bovine américaine non traitée. En

échange, les Etats-Unis doivent supprimer la surtaxation des importations européennes à partir de 2011. Cette négociation, si elle met fin au différend, n'a pas résolu la question de fond, puisque I'UE ne s'est pas mise en conformité avec une décision de l'ORD.

Source: M. Rainelli, L'organisation mondiale du commerce, 2011

Document 5 : Nombre cumulé d'accord commerciaux préférentiels (notifiés ou non notifiés) par groupe de pays



Source: Rapport sur le commerce dans le monde 2010, OMC

### Document 6 : L'intégration régionale Croissance car Croissance car Mercosud Tarif exterieur commun baisse des prix (Argentine, Brésil, concurrence accrue plus de concurrence Harmonisation des normes économies d'échelle Paraguay, Urugay, plus de choix Venezuela) techniques et sanitaires moindre contrôle douanier Contrôle de Libre circulation : Exemples des marchandises Suppression des l'origine des Avantáge Principe barrières douanières marchandises des capitaux - des personnes Avantage Principe Limites L'union douanière Constitution d'un Principe Avantage -La zone de libre échange source de croissance (2) et d'efficacité Le marché commun Exemple **ETAPES DE** Risques de déséquilibres ALENA **ECONOMIQUE** délocalisation des emplois (USA-Canada-Mexique) là où les coûts sont Exemple (4) (5) moindres d'où une concurrence entre les territoires, Union européenne L'union économique fortes migrations de population Exemple où la protection sociale est meilleure Principe Avantage L'union économique et monétaire Marché commun du Golfe Harmonisation des Régulation de Arabie Saoudite, Oman, Adoption d'une politiques économiques l'économie, Koweit, Bahrein, Qatar, monnaie commune (en conjoncturelles interventions pour Emirats Arabes Unis Avantages plus des monnaies et structurelles limiter les inégalités nationales) ou unique entre les territoires (qui remplace les différentes monnaies) Plus de concurrrence comparaison des prix - fin des dévaluations Baisse des coûts : (c) Carte mentale réalisée par Filipe DE OLIVEIRA compétitives fin des commissions de change payées aux banques http://coursdeses.wordpress.com - fin des assurances de change d'après la typologie de Bela Balassa (1961) pour se prémunir des variations de la monnaie

Source: http://www.lyc-arsonval-brive.ac-limoges.fr

Document 7 : Les pays membres du MERCOSUR

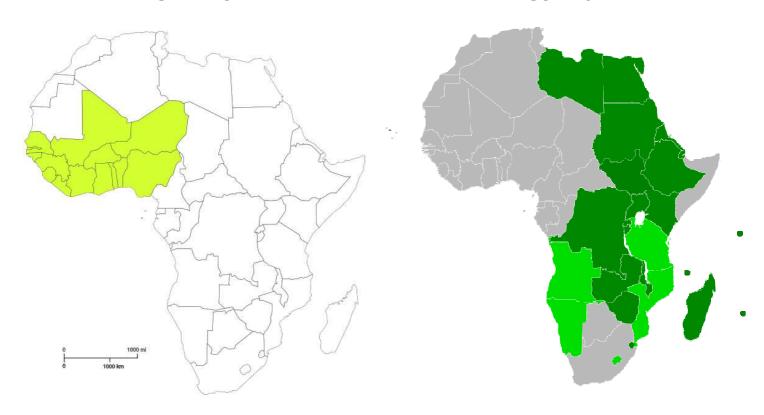


Document 8 : Les pays membres de l'ALENA



Document 9 : Les pays membres de la CEDEAO

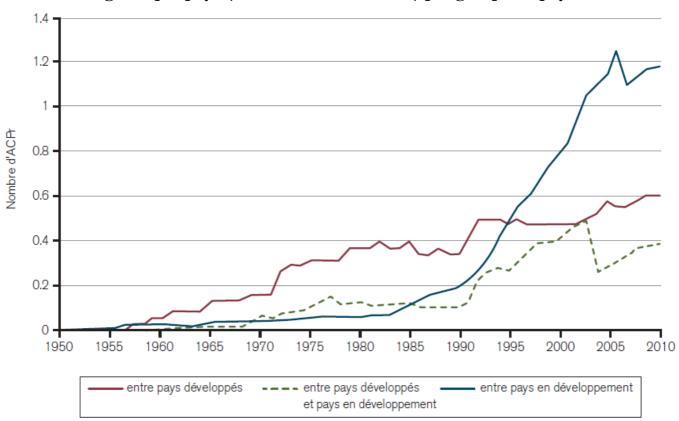
Document 10 : Les pays membres de la COMESA



Document 11 : Les pays membres de l'APEC



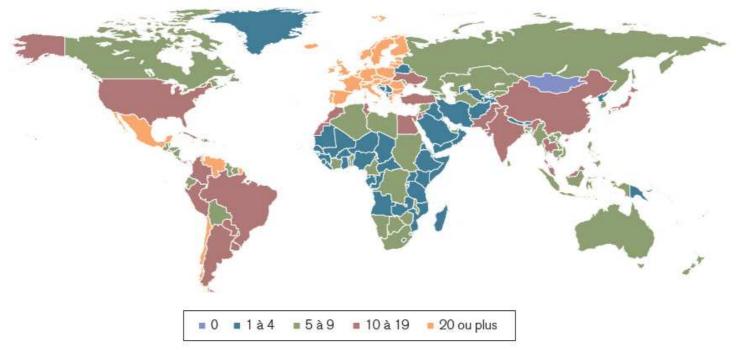
Document 12 : Nombre moyen d'accord commerciaux préférentiels en vigueur par pays (notifiés ou non notifiés) par groupe de pays



Note: Dans cette figure, le nombre total d'ACPr est divisé par le nombre actuel de pays dans les groupes respectifs.

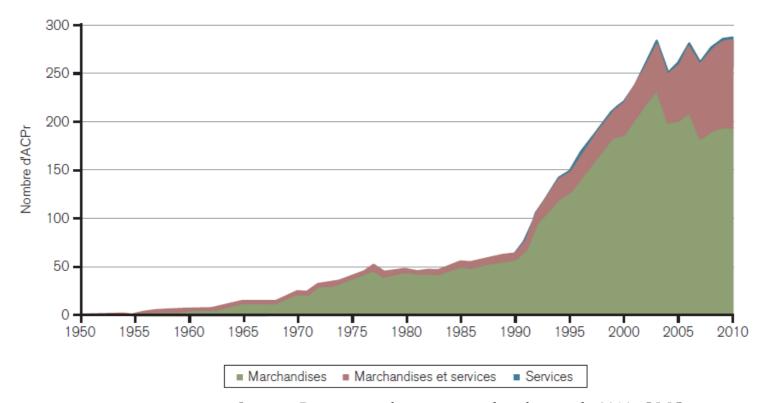
Source: Rapport sur le commerce dans le monde 2010, OMC

Document 13 : Participation aux accords commerciaux préférentiels en 2010



Source: Rapport sur le commerce dans le monde 2010, OMC

Document 14 : Nombre cumulé d'accords commerciaux préférentiels en fonction du champ d'application



Source: Rapport sur le commerce dans le monde 2010, OMC

### Document 15 : Création et détournement de commerce

Comme nous l'avons vu précédemment, l'ouverture commerciale accroît l'efficience économique, sous certaines conditions. De prime abord, les accords commerciaux préférentiels peuvent également sembler une bonne chose. Bien sûr, cette politique est moins aboutie qu'une libéralisation multilatérale, mais c'est *a priori* mieux que rien. Après tout, n'est-il pas préférable d'avoir la moitié d'un gâteau que de ne pas pouvoir y goûter?

Aussi surprenant que cela puisse paraître, cette conclusion est trop optimiste. Il se peut en effet qu'un pays qui rejoigne une union douanière voie son bien-être diminuer. La raison à cela peut être illustrée par un exemple hypothétique impliquant le Royaume-Uni, la France et les États-Unis. Ces derniers produisent du blé à un coût relativement faible (4 € le quintal), la France à un coût moyen (6 € le quintal) et le Royaume-Uni à un coût élevé (8 € le quintal). Les Français et les Britanniques maintiennent des droits de douane sur toutes les importations de blé. Si ces derniers venaient à former une union douanière avec la France, le droit de douane sur le blé français serait supprimé, mais les importations américaines seraient toujours taxées. Serait-ce une bonne ou une mauvaise chose pour le Royaume-Uni ? En fait, cela dépend des cas.

En premier lieu, supposons qu'à l'origine le droit de douane du Royaume-Uni soit suffisamment élevé pour exclure à la fois les importations de blé français et américain. Par exemple, avec un droit de douane de 5 € le quintal, le blé importé des États-Unis coûterait 9 € et le français 11 € sur le marché londonien, soit bien plus que le blé anglais vendu 8 €. La création d'une union douanière avec la France permettrait au blé français de redevenir compétitif. Les importations en provenance de ce pays se substitueraient à la production britannique. Le Royaume-Uni en retirerait effectivement un bénéfice, puisque la production locale d'un quintal coûte 8 €, alors qu'il suffit de produire pour 6 € de biens exportés pour obtenir un quintal de blé français.

Supposons maintenant que le droit de douane britannique soit moins restrictif, en s'élevant, par exemple, à 3 € le quintal. Dans ces conditions, avant la création de l'union douanière, le Royaume-Uni achetait son blé aux États-Unis (vendu 7 € aux consommateurs). Après la signature de l'accord commercial avec la France, les consommateurs anglais préféreront le blé français, ce qui mettra un terme aux importations de blé en provenance des États-Unis. Cependant, ce dernier est réellement moins cher que le blé français. La taxe de 3 € que les consommateurs payent pour importer du blé américain constitue une recette fiscale qui profite au final à l'économie britannique. L'union douanière réduit le coût du blé pour les consommateurs, mais prive le gouvernement d'une part de ses recettes fiscales. Il se peut qu'au final, le solde de ces deux effets soit négatif pour le Royaume-Uni.

(...) Imaginons que l'Angleterre dispose de deux politiques qui modifient les comportements des producteurs et des consommateurs : un droit de douane sur le blé américain et un autre sur le blé français. Même si le second crée des distorsions, il permet de compenser celles qui résultent du premier, en encourageant la consommation du blé américain, qui est en réalité meilleur marché. Ainsi, la suppression du droit de douane sur le blé français peut détourner la consommation au profit d'un blé plus coûteux et finalement, réduire le bien-être.

Revenons à nos deux cas. Notons que le Royaume-Uni a tout intérêt à signer l'accord de libreéchange si la formation de l'union douanière permet de créer un nouveau flux de commerce (en l'occurrence, une importation de blé français qui remplace la production nationale). Mais le pays y perd, dès lors que le commerce engendré par l'accord commercial se substitue simplement à des flux d'échange avec des pays qui ne participent pas à l'union douanière. Dans l'analyse des accords commerciaux préférentiels, le premier cas correspond à une création de commerce, tandis que le second est un détournement de commerce. Une union douanière serait véritablement souhaitable si elle engendrait une création massive de commerce, plutôt qu'un détournement.

Source: Paul Krugman et alii, Économie internationale, Pearson, 2012.

### Document 15: Le détournement du commerce sud-américain

En 1991, quatre pays d'Amérique du Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) ont décidé de former une zone de libre-échange : le Mercosur. Le pacte a eu un effet immédiat et spectaculaire sur le commerce : dans les quatre ans qui ont suivi la signature, la valeur du commerce entre ces pays a triplé. Les autorités politiques de la région ont affiché ce résultat avec fierté. C'était, selon eux, le signe de la réussite du Mercosur.

Il ne fait aucun doute que le Mercosur a parfaitement accompli sa mission, en développant le commerce intrarégional. Mais la théorie des accords préférentiels montre que ce n'est pas forcément une bonne chose : si le développement du commerce entre les pays du Mercosur se fait essentiellement aux dépens des échanges avec les pays tiers (c'est-à-dire si l'accord détourne davantage de commerce qu'il n'en crée), alors l'union douanière détériore le bien-être des pays participants. Et c'est ce qui s'est passé: une étude de la Banque mondiale, menée en 1996, a démontré que les effets nets sur les économies du Mercosur étaient négatifs.

Selon cette étude, la création du Mercosur a incité les consommateurs des pays membres à acheter des biens plus coûteux produits par les États voisins, au lieu de ceux, plus compétitifs mais plus fortement taxés, qui provenaient d'autres pays. Ainsi, l'industrie automobile brésilienne, très protégée et assez inefficiente, s'est accaparée un marché quasiment captif en Argentine. La première version du rapport rédigé par la Banque mondiale présentait même le Mercosur comme un cas d'école : une preuve convaincante que les accords régionaux peuvent avoir des effets pervers.

Mais le rapport final, qui a été effectivement publié, a un ton nettement plus modéré. La version initiale, ignorée par la presse, a soulevé une tempête de protestations de la part des gouvernements concernés, et tout particulièrement le Brésil. Sous la pression, la Banque mondiale a donc décidé de remanier ce rapport, dont la version définitive reste toutefois assez sévère ; si le Mercosur n'a pas été totalement contre-productif, il a néanmoins généré un détournement de commerce important.

Source: Paul Krugman et alii, Économie internationale, Pearson, 2012.

Internationalisme
Fédéralisme
mondial

Diversité

Homogénéité

Souverainisme

Hégémonisme

Document 16 : Les coordonnées de la mondialisation

Source : Pierre Jacquet, Jean Pisany-Ferry et Laurence Tubiana, <u>Gouvernance mondiale,</u> Rapport du CAE, 2002

Égoïsme