

# NÉGOCIATIONS COMMERCIALES : LE VÉRITABLE ENJEU DE DOHA

Guillaume Daudin

Quand les règles sont claires, l'hémisphère Sud a toutes ses chances contre l'hémisphère Nord. On le voit bien dans la coupe du monde de rugby. C'est aussi le cas dans le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha. Malgré les pressions du Nord, certains pays du Sud y sont en position de négocier avec âpreté. Oui, les États-Unis vont devoir baisser le plafond de leurs subventions agricoles. Oui, l'Europe va devoir baisser le plafond de ses droits de douane agricoles. Oui, en échange, les pays émergents vont ouvrir leurs marchés plus largement. Même s'il reste à discuter de la taille exacte des concessions de chacun, il est entendu que chacun devra en faire.

Cela montre incidemment que personne ne défend le libre-échange dans le cycle de Doha. Si quelqu'un le faisait, ces négociations de maquignons seraient inutiles et chacun aurait à cœur d'ouvrir son marché de son propre chef : comme l'a dit Joan Robinson, ce n'est pas parce que « les côtes de ses partenaires commerciaux sont rocheuses et difficiles d'accès qu'un pays a intérêt à mettre des roches dans ses propres ports » !

De toutes les manières, le commerce mondial est tellement libéralisé que les calculs les plus favorables au libre-échange indiquent que même la suppression de tous les droits de douanes et toutes les subventions n'augmenterait le revenu mondial que de moins de 1 % d'ici à 2020. Les barrières non-tarifaires (critères sanitaires, normes de sécurité, formalités douanières...), les coûts de transport, les difficultés inhérentes aux échanges entre des partenaires se différenciant par la langue, les habitudes commerciales, les systèmes juridiques... sont des empêcheurs de commercer en rond bien plus importants. Ils sont parfois, mais pas toujours, manipulés à des fins protectionnistes. Ils le seraient encore plus sans les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce.

L'enjeu des négociations de Doha n'est donc pas la baisse des droits de douane et des subventions, mais bien plutôt le principe selon lequel le commerce mondial doit s'organiser dans un cadre multilatéral structuré par des règles reconnues de tous : non-discrimination, unanimité, mécanisme de règlement des différends. En cas d'échec du cycle de Doha, les accords régionaux et bilatéraux se multiplieraient, permettant sans doute aux grands pays d'exprimer leur force de négociation encore mieux qu'au sein de l'OMC. Au pire, il serait possible que le système commercial mondial actuel soit remis en cause, entraînant une augmentation des conflits commerciaux qui n'aurait que des perdants. Cela ne serait pas la première mondialisation à mourir ainsi (voir [Pourquoi faut-il réussir Doha](#)).

Nous avons cependant toutes les raisons d'être optimistes. Les dernières négociations, dans le cadre du cycle de l'Uruguay, ont duré 87 mois, les précédentes 74 mois. Le cycle de Doha n'en est qu'à son 68<sup>e</sup> mois. Cette gestation est longue, mais pas inhabituelle pour l'étrange espèce dont font partie les accords internationaux.