

## Résumé

Le rapport de Pierre Jacquet, Patrick Messerlin et Laurence Tubiana commence par replacer les négociations multilatérales dans le contexte du mouvement de mondialisation. Il souligne que celui-ci suscite différentes interrogations quant à sa nature et à ses implications qui reflètent les inquiétudes des sociétés soumises à d'importantes forces de changement. Ce mouvement de mondialisation, combinaison de progrès technique et d'internationalisation, est source de modifications profondes des modes d'organisation managériale et sociale, de restructurations d'activités et d'apparition de nouveaux enjeux économiques, sociaux, politiques et éthiques. Mais la mondialisation et les réactions qu'elle suscite peuvent aussi générer des risques importants tant sur le plan éthique que sur le plan économique. Ceci permet de comprendre pourquoi on négocie à l'OMC. La négociation présente un double intérêt de ce point de vue : d'une part, elle protège les gouvernements contre les pressions protectionnistes ; d'autre part, elle permet de travailler à une harmonisation de certaines normes nationales. Le maintien et le développement d'un cadre multilatéral en matière commerciale doivent donc, selon les auteurs, être les objectifs centraux pour la France et l'Union européenne.

Mais les négociations à l'OMC, moyen privilégié pour atteindre ces objectifs, ont des caractéristiques nouvelles qui en accroissent la complexité, en changeant parfois la nature et en influencent le déroulement. L'Accord de Marrakech d'avril 1994 engage les signataires à reprendre les négociations sur un certain nombre de domaines, notamment l'agriculture et les services (programme de négociation dit « incorporé » ou *Built in Agenda*). Il est également question d'introduire de nouveaux sujets de négociation comme les investissements directs ou la politique de la concurrence. Les caractéristiques nouvelles des négociations comportent plusieurs aspects. Tout d'abord, avec l'introduction des services dans le champ des négociations, celles-ci portent aujourd'hui bien davantage sur les normes, les standards et les règles collectives que sur le démantèlement des tarifs douaniers, ce qui rend ces négociations plus difficiles, met en jeu des négociateurs d'origine institutionnelle différente et pose aussi fondamentalement la question du champ d'intervention de l'OMC et de son extension. Les négociations ont également pris un caractère sectoriel marqué. Du fait de ces évolutions, la méthode de négociation a également changé. De l'approche du GATT, qui était fondée sur un « mercantilisme éclairé » (échanges

de concessions sur l'ouverture des marchés), on est passé à la recherche de l'intérêt économique bien analysé. Enfin, on constate une évolution de l'OMC : d'une part, compte tenu de la complexité des sujets et du nombre des acteurs, il arrive souvent que l'OMC entérine au niveau multilatéral des mesures d'ouverture prises de manière unilatérale ou régionale. D'autre part, l'un des progrès importants du cycle de l'Uruguay tient au renforcement de l'Organisme de règlement des différends (ORD) qui intervient juridiquement pour mesurer si les engagements sont respectés et gère de façon non politique les conflits. Mais si les règles de l'OMC ne sont pas suffisamment précises, il existe un risque de dérive juridique via l'interprétation par les « lawyers » de celles-ci.

Il est évident que tout nouveau cycle prendra du temps pour diverses raisons, tenant à la lenteur et à la complexité du processus de négociations mais aussi au fait que, dans le cas de l'Union européenne, il est nécessaire dans un premier temps de définir les positions de chacun des pays membres avant d'aboutir à une position commune. On peut donc sérieusement mettre en doute l'objectif affiché par la « Quadrilatérale » (Union européenne, États-Unis, Canada et Japon) d'un cycle court de trois ans.

Les intérêts de la France dans ce nouveau cycle de négociations sont divers. L'économie française est une économie ouverte qui peut bénéficier d'une libéralisation accrue des marchés mondiaux. Cependant, comme la plupart des pays européens, la France a privilégié les marchés de proximité ou les zones de relations préférentielles pour ses exportations. Elle a donc moins profité que d'autres économies de la croissance de la demande asiatique et nord-américaine qui ont tiré la demande mondiale depuis dix ans. Les exportations de produits à haute technologie de services sont, en même temps que les exportations agricoles, l'un des domaines de spécialisation internationale de la France. À ce titre elle est très intéressée par la progression des accords sur les services, sur les droits de propriété intellectuelle et sur les marchés publics.

Les mesures de la protection globale (agréant les barrières douanières avec les barrières non tarifaires) font apparaître que le niveau de protection dans la Communauté européenne est encore important, de 13 à 15 % en moyenne. De plus, cette protection est très inégale et captée par des secteurs spécifiques qui ont d'autant plus de capacités à s'organiser pour la défendre. Enfin, le coût de cette protection reste très important, de l'ordre de 5 à 7 % de la valeur ajoutée européenne.

En ce qui concerne le programme des négociations à venir, il convient de distinguer tout d'abord les domaines où les négociations doivent s'ouvrir de façon programmée (ils figurent dans le *Built in Agenda*), portant essentiellement sur l'agriculture et les services, ensuite les nouveaux sujets susceptibles, en cas de consensus, de faire l'objet de négociations (investissement, concurrence ou transparence des marchés publics), enfin les « autres sujets », souvent plus conflictuels comme l'environnement ou les normes sociales.

Le *Built in Agenda*, « l'agenda incorporé », couvrant l'ensemble des activités économiques, est centré sur l'agriculture et les services, mais les investissements industriels et la propriété intellectuelle doivent également être revus. L'Uruguay Round a très peu libéralisé dans le secteur de l'agriculture : le taux de protection de l'Union européenne n'a baissé que de 60 à 50 %. De plus, elle ne s'est pas donnée les moyens d'un véritable « découplage » entre aides et niveau de production ce qui la met dans une position difficile dans les futures négociations face à des pays comme l'Argentine ou le Brésil et, dans une moindre mesure, les États-Unis. Pour les produits industriels, le taux de protection global est en moyenne de 10 % dans l'Union européenne mais cette moyenne sous-estime le niveau réel de protection accordé aux producteurs européens. En ce qui concerne les services, négocier leur libéralisation pose deux problèmes de méthode. Le premier est lié à la manière d'énoncer les engagements de libéralisation que chaque État-membre est prêt à prendre (liste positive énumérant les engagements ou liste négative énumérant les exceptions au principe général de libéralisation). Le second est lié à la question de l'utilité de libéralisations sectorielles qui deviennent difficiles à mesurer quand les droits de douane ne sont plus l'instrument essentiel de protection. De ce fait, les négociations en matière de services s'éloignent du principe « mercantiliste » de réciprocité et se rapprochent du principe économique de libéralisation unilatérale prenant en compte les avantages de cette libéralisation pour le pays qui la met en œuvre. Enfin, l'Accord sur la propriété intellectuelle signé à Marrakech doit être mis en œuvre de façon progressive entre 1996 et 2006 mais il devrait faire l'objet d'une révision. Le principe selon lequel il faudrait rendre homogène le cadre légal en alignant les normes internationales sur les normes les plus élevées est, en effet, contesté par les pays en développement signataires qui jugent le niveau de protection accordé excessif dans de nombreux domaines, ce qui risque d'aggraver le différentiel d'accès aux technologies dont ils souffrent.

Les nouveaux sujets (investissement, concurrence et transparence des marchés publics) ou « autres sujets » (environnement, normes sociales, ...) sont des thèmes difficiles à aborder car ils relèvent de domaines traditionnels de la politique nationale. Ce sont des questions de politique domestique entrées *de facto* dans la négociation commerciale à cause des règlements de différends, alors que des règles communes ne sont pas encore définies. Si une homogénéisation générale n'est pas souhaitable, il convient cependant de trouver un moyen pour faire coexister des préférences collectives dans un marché ouvert par la logique de la mondialisation. Cependant, se pose la question de la légitimité de l'OMC à traiter des questions qui ne sont pas directement de nature commerciale.

L'environnement et la question des normes sociales dans leurs relations avec le commerce font partie des sujets qui pourraient être inscrits à l'agenda des prochaines négociations. L'environnement, comme bien public, doit faire l'objet d'interventions corrigeant les défaillances du marché, inter-

ventions qui peuvent prendre différentes formes selon que les problèmes se posent à un niveau local ou global. Tous les gouvernements ont recours à une combinaison de règles et d'instruments d'incitation économique, à des mesures d'interdiction dans le processus de production ou encore à des mesures d'interdiction d'importation ou d'exportation. Mais plus on avance dans l'internalisation des coûts environnementaux, plus les acteurs nationaux réclament une égalisation des conditions de concurrence par rapport aux producteurs étrangers. À cela s'ajoutent les problèmes d'environnement global où les défaillances du marché ne peuvent être corrigées que par une coordination des politiques publiques sous forme d'accords multilatéraux mettant en place des instruments de politique commerciale pour faire respecter les engagements pris. De ce fait, les contentieux traités par l'ORD se multiplient. Si les mesures commerciales prises n'ont pas eu jusqu'ici d'enjeux majeurs, il en est autrement avec les mesures qui seront décidées pour faire respecter les engagements de la Convention climat et de la Convention biodiversité. Par ailleurs, le sujet des normes sociales entraîne un conflit violent avec les pays en développement, ceux-ci considérant que toute référence aux normes sociales dans un accord commercial constitue une ingérence inacceptable dans leurs affaires intérieures et une manière d'affaiblir leur compétitivité alors que les pays développés leur opposent les risques de dumping social et soutiennent que des règles internationales en matière de droit du travail seraient un élément important d'efficacité économique.

Trois nouveaux thèmes ont émergé lors des négociations de l'Uruguay Round et ont fait l'objet de groupes de travail à l'OMC. Ils sont susceptibles d'entrer dans le champ des futures négociations en cas de consensus lors de la Conférence interministérielle de Seattle. L'émergence du thème de la politique de la concurrence résulte d'une réaction des pays en développement à la multiplication de mesures d'antidumping, outil privilégié des pays développés pour limiter les importations en provenance des pays émergents. Mais le champ des négociations est réduit par les intérêts opposés, des pays développés d'un côté qui souhaitent traiter de politique de concurrence sans aborder la question de l'antidumping, et des pays en développement de l'autre qui considèrent que la politique de concurrence ne relève pas de l'OMC. Le thème de l'investissement direct étranger (IDE) est, lui, devenu d'actualité avec les débats de l'Accord multilatéral sur l'investissement de l'OCDE (l'AMI) puis leur échec. Une négociation au sein de l'OMC se justifierait par le fait que commerce et investissement sont étroitement liés. Mais les problèmes sont de deux ordres. D'une part, les liens entre investissement et développement impliquent une interaction avec la négociation sur les droits de protection de la propriété intellectuelle ainsi qu'avec celle sur la politique de concurrence. D'autre part, les États souhaitent conserver une certaine marge de manœuvre dans les choix d'allocation des ressources. Enfin, la question de la transparence des marchés publics revient à étendre l'accord existant entre vingt-deux pays et cherchant à créer des conditions de transparence dans l'allocation des marchés publics. Il ne s'agit donc pas d'un accord de libéralisation directe.

Parmi les institutions internationales, l'OMC est devenue l'institution économique universelle par excellence. Mais le volet de « re-réglementation » que comporte l'évolution du mouvement de libéralisation des échanges met en évidence que la résolution de problèmes, tels que l'impact du commerce international sur la cohésion sociale, l'environnement ou la corruption, qui relèvent avant tout de la « gouvernance mondiale », ne peut être gérée au sein d'une seule institution. Le rapport souligne que ceci soulève la question de l'architecture du système d'institutions internationales et de la coordination nécessaire entre d'autres institutions multilatérales (FMI, Banque mondiale, OIT, ...) et l'OMC. Afin de préserver la légitimité du système, il est également nécessaire d'organiser des liens entre la négociation et le débat public, de rendre transparentes les procédures de règlement des différends et de trouver des modes de représentation de la société civile plus diversifiés que ceux qui existent actuellement.

Dans son commentaire, Élie Cohen montre comment la négociation commerciale est aujourd'hui placée au cœur de la contestation sur la mondialisation.

N'est-on pas allé trop loin, n'a-t-on pas abandonné trop de pouvoirs aux firmes, n'a-t-on pas de ce fait déséquilibré la relation entre États et firmes ? L'abandon de pans entiers de la souveraineté des nations ne s'étant traduit par aucune création d'une instance politique supranationale responsable devant un corps électoral, n'a-t-on pas troqué la démocratie pour le contentieux et la jurisprudence ? Élie Cohen analyse cet ensemble de questions qui ont été révélées par l'échec de la négociation de l'AMI élaboré dans le cadre de l'OCDE. Il y voit un des signes de la montée des mouvements de la société civile qui dénie au cadre de règles commerciales internationales la légitimité de statuer sur tous les aspects de la vie sociale. Il analyse également les avantages et les risques créés par la procédure de règlements des différends. Élie Cohen plaide pour la promotion d'organisations spécialisées à même de défendre d'autres intérêts que ceux de la logique marchande et qui pourront, si elles sont dotées de pouvoirs suffisants, équilibrer la production de règles et de normes commerciales obéissant à d'autres logiques.

Philippe Herzog se livre dans son commentaire à une analyse fine des enjeux du prochain cycle de négociations à partir du rapport des auteurs. Il souhaite tout d'abord une clarification du but des négociations : s'agit-il – comme l'envisage la plupart des États et le souhaitent les grandes entreprises multinationales – d'accentuer la libéralisation et de négocier des concessions équilibrées pour l'accès au marché, ou bien de prendre également en compte des préoccupations sociétales ? Il considère que le rapport ne tranche pas clairement cette question. En revanche, les auteurs soulignent nettement que l'Europe doit prendre ses responsabilités et proposer une approche collective, associant acteurs et élus, face aux États-Unis qui accordent aux enjeux commerciaux toute leur importance politique. Philippe Herzog s'interroge ensuite sur le mandat que les États donneront à la Com-

mission européenne pour les négociations à venir. Comme les auteurs, il considère qu'un horizon de trois ans pour la négociation est trop court et que l'Europe ne saura pas gérer une négociation intersectorielle, impliquant une négociation unique avec des compromis inter-sujets. Après avoir passé en revue les différents dossiers posant problème (agriculture, services, propriété intellectuelle, environnement, clauses sociales, concurrence et investissement) et suggéré pour chacun d'entre eux des pistes de travail afin de préparer les négociations, il termine en s'interrogeant sur la réforme de l'OMC. Il considère que la réflexion menée dans le rapport sur la réforme de l'ORD est équilibrée et féconde, mais qu'il faut sans doute aller plus loin dans les exigences de transparence du fonctionnement de l'OMC en exigeant un contrôle social et politique d'intérêt général.

La première annexe rappelle brièvement le calendrier des négociations du prochain cycle ainsi que les différents sujets qui doivent, ou peuvent, si la Conférence ministérielle de Seattle à la fin de 1999 en décide ainsi, faire partie du champ de ces négociations. La deuxième annexe traite des liens entre commerce international et normes de travail, cette question faisant partie des « autres sujets » susceptibles – si un consensus se dégageait lors de la Conférence de Seattle – de faire l'objet de négociations lors du prochain cycle. La dernière annexe, enfin, analyse l'intérêt de l'introduction des « nouveaux sujets » – investissement, concurrence et transparence des marchés publics – dans le cycle de négociations, du point de vue des pays en développement.

## Summary

### The Millenium Round

The report prepared by Pierre Jacquet, Patrick Messerlin and Laurence Tubiana begins by putting the multilateral negotiations in the context of the ongoing globalization process, whose nature and implications raise different questions that reflect the concerns of societies subjected to strong forces of change. The globalization movement, which combines technical progress with internationalization, brings about far-reaching changes in management methods and labor organizations, triggers corporate restructurings and fosters the emergence of new economic, social, political and ethical challenges. However, globalization and the resulting reactions can also generate major ethical and economic risks. This explains why these negotiations take place under the auspices of the WTO. There are two reasons why these negotiations are of interest: first, they shelter governments from protectionist pressure and, secondly, they make it possible to work towards harmonization of certain national standards. According to the authors, preservation and development of a multilateral trade framework should therefore be a basic objective for France and the European Union.

However, negotiations at the WTO –the primary tool to achieve this objective– have evolved new features that increase their complexity and in some cases change their nature and affect their progress. The Marrakech Agreement of April 1994 obliges the signatories to resume negotiations in certain areas, notably agriculture and services (the so-called *Built in Agenda*). There is also talk of introducing new negotiating issues, such as direct investment and competition policy. The negotiations show several new features. First, extension of negotiations to services has shifted their focus from the dismantling of tariff barriers to standards and collective rules. This makes them more difficult, requires negotiators with different institutional backgrounds and raises the fundamental question of the WTO's sphere of intervention and extension. The negotiations have also assumed a markedly sector-based character. These developments have led to new negotiating methods. The GATT approach based on "enlightened mercantilism" (reciprocal liberalization concessions) has made way for careful analysis of economic interests. Lastly, the WTO itself is changing. First, the WTO frequently adopts unilateral or regional liberalization measures for multilateral purposes, driven by the complexity of the issues at stake and the number of players involved. Secondly, one of the major

achievements of the Uruguay Round was to strengthen the dispute settlement mechanism (DSM). This legal tool is used to determine compliance with commitments and to settle conflicts outside the political arena. However, where the WTO's rules are not precise enough, there is the risk of legal drift due to interpretation by WTO lawyers.

It is obvious that every new round takes time. This is due to the slowness and the complexity of the negotiating process and, in the case of the European Union, to the fact that Member States first need to define their own positions before a common position can be adopted. It is therefore highly unlikely that the round will be finalized by the three-year deadline set by the "Quad Group" (European Union, United States, Canada and Japan).

France needs to defend several interests in the upcoming negotiating round. France's open economy could benefit from further liberalization of the world markets. However, like most European countries, France has always focused on nearby markets or preferential export zones. It has therefore taken less advantage than other economies of the increase in Asian and North American demand that have driven global growth for the last ten years. Like agricultural products, high-tech services are one of France's export specialties. Hence it pays close attention to the progress of the agreements on services, intellectual property rights and public procurement.

As global protection measures (which combine tariff with non-tariff barriers) show, the Community still maintains a high level of protection, averaging 13 to 15%. Moreover, protection varies widely and tends to be preempted by specific sectors, which have a proportionally strong capacity to organize their defense. Lastly, the cost of protection remains very high, at about 5-7% of European value-added.

As regards the upcoming negotiating round, we need to distinguish between mandatory areas of negotiation (included in the *Built in Agenda*, i.e. mainly agriculture and services), new issues which in case of consensus may become negotiating issues (investment, competition, transparency of public procurement) and "other issues", on which there is generally less agreement, such as environmental protection and social standards.

The *Built in Agenda*, which covers all economic activities, focuses on agriculture and services, but industrial investments and intellectual property rights must also be reviewed. The Uruguay Round achieved very little agricultural liberalization: the protection level of the European Union was lowered only from 60 to 50%. Moreover, the European Union has not developed means to separate subsidies from production levels, which will put it, during future negotiations, in a difficult position vis-à-vis such countries as Argentina, Brazil and, to a lesser extent, the United States. The global protection level for industrial products averages 10% in the EU. However, this average underestimates the real protection level granted to European manufacturers. Negotiation of liberalization in the service sector raises two methodological problems. The first is due to the method used to



express the liberalization commitments that member countries are willing to take (a positive list of commitments or a negative list of exceptions to the general liberalization principle). The second lies in the usefulness of sector-based liberalization, which is hard to measure when customs duties are no longer the main protection instrument. As a result, service negotiations move away from the “mercantile” principle of reciprocity toward the economic principle of unilateral liberalization, and this movement reflects the advantages of liberalization for the country where it is implemented. Lastly, the agreement on intellectual property rights signed in Marrakech will need to be implemented gradually between 1996 and 2006 but should be revised. The principle of adopting a homogeneous legal framework by aligning international standards to the highest standard is disputed by the developing countries that have signed the Agreement. They consider that excessive protection is granted in many areas, which will make it even more difficult for them to access technologies.

New issues (investment, competition, transparency, transparency of public procurement) and “other issues” (environmental protection, social standards, etc.) are difficult issues since they belong traditionally to national policy. These domestic policy issues have become a *de facto* part of the trade negotiations because of dispute settlements, even though no common rules have been defined so far. While general alignment is not desirable, it is nevertheless important to find a way to ensure coexistence of collective preferences on a market pushed wide open by the ongoing globalization process. This nevertheless raises the question of the WTO’s legitimacy to deal with issues that are not directly linked to trade.

The environment and the question of social standards in connection with trade form part of the issues that could be entered on the agenda of the next round. Being public property, the environment requires intervention to correct market failings. Such intervention can take different forms, depending on whether the problems are local or world-wide. All governments use a combination of economic rules and incentives, production interdictions and import or export bans. However, the more environmental preservation costs are absorbed internally, the more national players demand fair terms of competition with foreign producers. This is aggravated by world-wide environmental problems, where market failures can only be corrected by coordinating public policies by means of multilateral agreements that provide for trade policy instruments to ensure compliance with commitments. As a result, the DSM is used for a soaring number of conflicts. Although the trade measures adopted so far have not had major consequences, the situation will be different with the measures adopted to ensure compliance with the commitments of the Climate Convention and the Biodiversity Convention. Moreover, the issue of social standards triggers a violent conflict with the developing countries, which consider any reference to social standards in trade agreements unacceptable interference with their domestic affairs and a way to weaken their competitiveness, while developed countries ac-

cuse them of social dumping and maintain that international rules in the area of labor law are an important factor of economic efficiency.

Three new themes were brought up during the Uruguay round and subsequently examined by WTO working groups. They are likely to be added to future negotiations if a consensus is reached at the Ministerial Conference in Seattle. The theme of competition policy has been tabled by the developing countries in response to the rapid increase in anti-dumping measures, a favorite tool of developed countries to limit imports from the emerging markets. However, the scope of negotiations is reduced by the clash of interests between the developed countries, which want to discuss competition policy while leaving the anti-dumping issue alone, and the developing countries, which believe that competition policy has no place in the WTO. The theme of foreign direct investment (FDI) has become topical with the collapse of the OECD negotiations on a multilateral agreement on investment (MAI). Negotiation within the framework of the WTO would be justified by the fact that trade and investment are closely linked. There are two kinds of problems, however. First, the ties between investment and development show the need for interaction with the negotiations on intellectual property rights and competition policy. Moreover, member countries want to preserve some leeway in the choice of resource allocation. Lastly, transparency of public procurement will make it necessary to extend the existing agreement between the 22 countries and to look for transparent ways to award public procurement contracts. This is therefore not a direct liberalization agreement.

Among the international institutions, the WTO has become the quintessential universal economic institution. However, the “re-regulation” inherent in the trade liberalization process clearly shows that it is impossible for a single institution to settle problems such as the impact of international trade on social cohesion, the environment or corruption, which are above all “global governance” issues. The report stresses that this raises the question of the architecture of the system of international institutions and the need for coordination between other multilateral institutions (IMF, World Bank, ILO, etc.) and the WTO. In order to keep the system legitimate, it is also necessary to organize links between negotiation and public debate, to make dispute settlement procedures transparent and to find more diversified ways to represent civil society than exist at this time.

In his comment, Elie Cohen shows how trade negotiations are at the heart of the globalization controversy.

Haven't we gone too far, haven't we abandoned too much power to businesses and haven't we thereby upset the balance of relations between government and business? As the abandonment of whole sections of national sovereignty has failed to lead to the creation of a supranational political body accountable to an electoral body, haven't we bartered away democracy for disputes and case law? Elie Cohen analyses these questions, raised by

the failed negotiations on the MAI (Multilateral Agreement on Investment), prepared within the forum of the OECD. He believes that they explain the emergence of civil movements that deny the legitimacy of a system of international trade regulations to govern all aspects of social life. He also analyses the advantages and risks generated by the dispute settlement procedure. Elie Cohen advocates the creation of specialized organizations able to protect other interests than those based on a market rationale, with enough powers to balance the implementation of trade rules and standards based on another rationale.

Philippe Herzog's comment offers a fine analysis of the stakes of the next negotiating round, based on the authors' report. He first considers it necessary to clarify the purpose of the negotiations: is their purpose –as most countries agree and the big multinationals want– to strengthen liberalization and to negotiate balanced concessions for market access or does their purpose include the concerns of society? He argues that the report does not clearly settle this issue. By contrast, the authors point out clearly that Europe needs to take responsibility and propose a concerted approach of players and elected officials vis-à-vis the United States, which considers the commercial stakes of the highest political importance. Philippe Herzog next examines the mandate which the Member States will give the European Commission for the upcoming negotiations. He agrees with the authors that a three-year negotiating window is too short and that Europe will not be able to manage inter-sector negotiations, i.e. a single negotiating frame with compromises between issues. After reviewing problematic issues (agriculture, services, intellectual property rights, environmental protection, social standards, competition and investment) and suggesting orientations to prepare the negotiations for each, he winds up with a look at the WTO reform. He considers the analysis conducted in the report on the reform of the DSM balanced and fruitful, but believes that the operation of the WTO should be made more transparent by demanding social and policy control in the general interest.

The first appendix briefly reviews the negotiating schedule of the next round and the issues that must or can –if decided by the Ministerial Conference of Seattle in late 1999– be part of the sphere of these negotiations. The second appendix deals with links between international trade and labor standards, which is part of “other issues” that may be included in the negotiations during the next round, if a consensus is reached during the Conference in Seattle. The last appendix analyzes the interest of introducing “new issues” –investment, competition and transparency of public procurement– in the negotiating round from the viewpoint of the developing countries.