

La mondialisation et les pays en développement

Michel NORRO

*UCL/SPED/DVLP
Place des Doyens, 1
1348 Louvain-la-Neuve
norro@dvlp.ucl.ac.be*

Comme tous les phénomènes sociaux de grande ampleur, la mondialisation de l'économie présente à la fois des aspects positifs et des aspects négatifs. Il s'ensuit que, selon les acteurs et selon les problèmes, l'accent sera mis tantôt sur les uns et tantôt sur les autres. Par ailleurs le processus n'est pas achevé. Ce n'est donc pas un hasard si la contestation spectaculaire qui a contribué en 1999 à l'échec de la réunion de Seattle a davantage représenté une addition qu'une synthèse des mécontentements. Dans un article qui porte sur certains effets de la mondialisation, il est important de préciser les acteurs concernés et les limites de l'analyse : en l'occurrence, je voudrais considérer le point de vue des pays en développement et me concentrer sur deux problèmes, le protectionnisme des pays développés à leur égard et la question de la propriété intellectuelle.

Cependant, d'entrée de jeu, il importe de bien cerner le problème fondamental que pose la mondialisation. Celle-ci a parfois été présentée comme un choix du tout économique au détriment des autres aspects de l'organisation des collectivités humaines (aspects sociaux, culturels, politiques...). Une telle présentation conduit inévitablement à un rejet du processus : il n'est pas sain qu'un marché « tourne » de façon autonome, au gré des intérêts et souvent des humeurs des agents économiques privés et sans contrôle de la collectivité. Une primauté sans partage du marché ne peut que conduire au renforcement de l'instabilité (cf. les crises financières mexicaine et asiatique) et à la marginalisation de populations entières (cf. l'Afrique subsaharienne). À l'exception peut-être de quelques libre-échangistes pointus, tous les économistes sont favorables à ce que les hommes retrouvent une maîtrise plus grande de l'économie et ils considèrent qu'il s'agit là d'une prétention légitime et fondamentalement saine.

Toutefois la question ne se limite pas à une reconnaissance de la nécessité de contrôler l'univers économique, elle est aussi de savoir « comment » opérer ce contrôle.

Trop souvent les commentateurs hostiles à la mondialisation apparaissent nostalgiques d'un pouvoir étatique traditionnel, comme si la solution se trouvait dans un retour aux États-nations. Et pourtant l'échec des politiques nationalistes des années '30 a clairement montré que la politique « *beggar-my-neighbour* », la politique de « *l'égoïsme sacré* », ne porte pas seulement préjudice aux pays voisins mais se retourne finalement contre leurs auteurs. C'est d'ailleurs cet échec spectaculaire des politiques nationalistes qui explique largement les efforts de libéralisation commerciale et économique qui ont été menés de façon constante depuis la fin de la seconde guerre mondiale et qui ont contribué à l'évolution récente. Ne nous replions donc pas sur des pratiques héritées du passé, d'autant moins qu'un recours à de telles pratiques conduirait à renforcer le pouvoir des États les plus forts. À ce jeu, tout le monde perd, mais certains perdent plus que d'autres – et les grands perdants sont les partenaires plus faibles.

S'il en est ainsi, le processus de mondialisation témoigne peut-être moins d'une dérive économique dans les relations entre les hommes que d'un retard dans l'organisation politique d'un monde où leurs échanges se multiplient. Ou, si l'on préfère, les problèmes de la mondialisation témoignent d'un échec politique plus que d'un échec économique.

En conséquence, il faudra chercher la solution, non dans une diminution des relations économiques, mais dans une avancée de l'organisation politique du monde. Il faut concevoir et mettre en place une gestion alternative des relations internationales qui reconnaît le bien-fondé et les avantages du marché mondial, mais le soumet à un pouvoir international de régulation, attentif aux plus pauvres et s'imposant à tous. Car, dans un monde où les partenaires sont inégaux, c'est normalement la règle, transparente et universelle, qui constitue la meilleure garantie pour les plus faibles. Mais encore faut-il que la règle soit adaptée, c'est-à-dire qu'elle n'ait pas été conçue pour conforter les forts (cf. *infra* les droits de propriété intellectuelle) et qu'elle soit claire et non arbitraire (cf. *infra* la protection contingente).

C'est pourquoi l'idée d'une régulation internationale du marché mondial et de son contrôle par des juridictions non étatiques est pertinente. C'est cette idée qui a été à la base de la création de l'Organisation Mondiale du Commerce. Il ne faudrait pas que les critiques, souvent justifiées, qui

sont adressées aujourd'hui à cette dernière aboutissent à son rejet. En d'autres termes, l'objectif doit être, non le démantèlement de l'Organisation Mondiale du Commerce, mais son amélioration. C'est dans cette perspective que je voudrais inscrire les considérations qui vont suivre.

Mais d'abord il n'est pas inutile de rappeler les avantages du commerce mondial en général, et pour les pays en développement en particulier – tout en en précisant les limites.

Avantages et limites du commerce mondial

La mondialisation de l'économie n'est pas la conséquence inattendue d'une histoire non maîtrisée ou un processus imposé par des spécialistes en chambre : elle reflète, pour une part essentielle, les modifications dans les conditions de l'action économique, entraînant une mondialisation du processus lui-même de production. La diminution des coûts de transport a permis l'éclatement de ce processus et une recherche de la meilleure localisation pour chaque étape de celui-ci. Suivant l'expression heureuse de Marina Von Neumann Whitman, « *pour les transactions privées de biens et de facteurs de production, la dimension optimale de la zone intégrée est le monde* »¹.

Cette évolution est économiquement rationnelle. Elle s'inscrit dans le long cheminement qui a débuté avec la sortie de l'autosuffisance (et même avant, avec la spécialisation des travaux au sein de la cellule familiale). Elle illustre, dans notre monde contemporain, ce qu'avait déjà souligné Adam Smith au XVIII^e siècle, les avantages de la spécialisation et du « grand marché » qui favorise cette dernière.

Toutefois si l'évolution est rationnelle puisque la spécialisation est susceptible d'apporter à chaque partenaire davantage de biens par unité d'effort, il ne s'ensuit pas que la seule ouverture au marché mondial soit, toujours et partout, bénéfique.

La littérature sur le protectionnisme montre que, dans certains cas, une limitation des échanges peut se révéler utile : il en va notamment ainsi lorsque la mesure protectionniste corrige les imperfections du marché (et donc les mauvais signaux qu'il lance aux agents économiques) ou

¹ Cité dans le rapport de la F.I.U.C., *Multinational Corporations and Regional Development*, 1983, p. 33 (notre traduction).

lorsqu'elle favorise l'exploitation d'un avantage comparatif potentiel (par exemple, cas de « l'industrie dans l'enfance »).

Plus récemment, le courant protectionniste a trouvé de nouveaux arguments dans ce qu'il est convenu d'appeler la « nouvelle théorie du commerce international » (*New Trade Theory*). Celle-ci, qui date du début des années '80, a introduit ou réintroduit dans le raisonnement économique des éléments importants qui étaient absents de la théorie néoclassique, comme les économies d'échelle, les économies externes et l'organisation industrielle. Leur analyse montre que des cas peuvent se présenter où l'avantage d'un partenaire sur le marché mondial ne tient pas à des raisons structurelles, mais à des circonstances particulières. Par exemple, le fait de bénéficier d'économies d'échelle ou d'effets d'expérience peut amener un producteur à produire à un coût qui est inférieur au coût de démarrage de concurrents, pourtant détenteurs d'avantages comparatifs potentiels². Dans cet exemple, le producteur, parce qu'il est premier sur le marché, « ferme » littéralement celui-ci. Des mesures protectionnistes sont susceptibles alors de susciter l'émergence de producteurs plus efficaces et de conduire à une meilleure exploitation des ressources du monde.

Il existe donc des cas où la seule soumission au marché ne constitue pas un critère de bonne gestion économique. Plus précisément, le libre-échange mondial n'est la « solution de premier rang », « l'optimum optimum », au sens de la théorie néoclassique, que dans la mesure où sont respectées les hypothèses très restrictives de cette dernière (dont l'absence d'économies internes et externes, l'absence d'effets d'expérience, la concurrence parfaite, etc.). Il y a donc confusion des plans lorsque l'on tire, d'une position théorique idéale, des recommandations politiques immédiates. En d'autres termes, dans le monde concret dans lequel nous vivons, il n'y a pas de politique de premier rang. Toutes les politiques sont contingentes. Elles devront donc être plus ou moins libre-échangistes ou protectionnistes selon les circonstances.

Mais cela veut dire aussi qu'il ne faut conférer de vertu propre, ni au marché international, ni, *a contrario*, au marché intérieur. L'orientation de l'activité économique vers l'un ou vers l'autre sera, elle aussi, variable

² Pour tout niveau donné de production, le concurrent potentiel produit à un coût plus bas. Il bénéficie donc d'un avantage comparatif au sens de la théorie classique.

selon les circonstances et la politique commerciale d'un État devra être subordonnée aux impératifs premiers du développement.

- Après la seconde guerre mondiale, la réflexion théorique concernant le développement a longtemps mis en évidence les imperfections du marché mondial. **Les théories de la « dépendance »** y ont même vu le véhicule principal du sous-développement. Il s'en est suivi que la politique préconisée allait dans le sens de l'autarcie. Pour certains économistes, la seule façon d'échapper à l'inégalité de l'échange était de refuser l'échange. Sans aller jusqu'à cette solution extrême, dans la pratique, la politique la plus fréquente visait à obtenir un « découplage » d'avec le marché international et privilégiait les activités orientées vers le marché intérieur.

Sous-jacente à cette orientation peu favorable, voire hostile, au marché mondial, on trouvait la conviction que les pays en développement n'étaient pas de taille à lutter contre la concurrence étrangère. Les commentateurs en tiraient un deuxième axe fort de politique économique. Comme une politique d'autarcie n'était pas concrètement réalisable dès lors que les pays en développement étaient obligés de recourir au marché mondial pour se procurer des biens (notamment d'équipement) non produits localement et y écouler les exportations destinées à leur en fournir la contrepartie financière, il apparaissait équitable de compenser l'inégalité des conditions de départ par l'octroi de règles particulières, plus favorables. D'où, par exemple, les systèmes généralisés de préférence ou, plus largement, dans les règles du GATT, le statut spécial accordé aux pays en développement³.

- Cette double conviction de la vulgate des théories du développement de l'époque (non-compétitivité internationale des pays en développement et nécessité d'une réglementation spécifique) fut progressivement ébranlée par le succès prodigieux des **nouveaux pays industriels**. À partir de la fin des années '60 et, de plus en plus dans les années récentes, ces derniers ont montré clairement d'une part que les pays en développement pouvaient être compétitifs sur le marché mondial et d'autre part que l'ouverture à ce dernier pouvait leur être bénéfique.

³ James RIEDEL a bien montré le lien qui a existé entre la croyance en des contraintes internationales insurmontables et l'exigence de règles préférentielles. Voir James RIEDEL, *Myths and Reality of External Constraints on Development*, Londres, 1987.

Tournant le dos aux théories du développement alors en vogue, les nouveaux pays industriels ont en effet joué le jeu de la spécialisation internationale. Rétrospectivement cependant l'on constate qu'ils l'ont joué sans dogmatisme, de manière pragmatique. D'une part, ils n'ont pas hésité à recourir à des mesures protectionnistes quand ils les estimaient utiles, que ce soit des politiques multiformes d'encouragement aux exportations ou des politiques de change acceptant une sous-évaluation de leur monnaie. D'autre part et surtout, ils ont bien compris que la spécialisation intéressante pour eux n'était pas celle, traditionnelle et bien connue, des ressources naturelles, mais celle, plus exigeante et porteuse à long terme, des ressources humaines. Toutefois cette dernière spécialisation n'était pas toujours apparente et, dans ce cas, l'avantage comparatif devait être « construit ».

Au départ, les nouveaux pays industriels ont trouvé leurs avantages concurrentiels en jouant sur l'écart existant entre les différences de salaires et les différences de productivités. Cet écart, souvent considérable, entraînait un **faible coût salarial**⁴.

Grâce à cette faiblesse des coûts salariaux, les pays concernés sont apparus, dans un premier temps, particulièrement compétitifs dans les productions à forte intensité de travail. Ils ont pu ainsi se faire une place sur le marché mondial, développer rapidement leurs exportations et accroître leurs parts de marché. Dans le même temps ils engrangeaient des bénéfices importants qui leur ont servi à renforcer leur structure de production, à l'approfondir et à la diversifier. Quant à elles, ces modifications de la structure de production ont engendré des accroissements très rapides de productivité, qui, sans compromettre la compétitivité, rendaient possibles des hausses considérables de salaires⁵.

Les nouveaux pays industriels, exploitant ainsi leurs ressources humaines et utilisant le marché mondial, ont réussi un développement spectaculaire qui fut une surprise pour l'ensemble des économistes du développement. Ils ont été pendant des années la zone économique la plus

⁴ Il s'agit bien de faible coût salarial et non, comme on le dit trop souvent, de bas salaires.

⁵ Par exemple, entre 1966 et 1984, un pays comme la Corée a connu, dans le secteur manufacturier, un taux annuel d'accroissement de productivité de 7,3 % et de salaire réel de 8,1 % (et, dans le même temps, l'emploi s'y accroissait de 8,2 % par an). La Banque mondiale qui donne ces chiffres précise que, pour le salaire et l'emploi, il s'agit d'un « *rythme supérieur à celui d'aucune autre économie* ». BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le monde 1991*, pp. 93 et 94.

performante et sont devenus dans le monde d'aujourd'hui ce que l'Europe se vantait d'être au XIX^e siècle, des « usines du monde ».

En outre, cette transformation s'est opérée au bénéfice des travailleurs (hausse très rapide des salaires réels) et, plus largement, grâce à une bonne répartition interne des richesses (faibles coefficients de Gini), au bénéfice de l'ensemble de la population.

Cette évolution est très éloignée de la présentation qu'en font encore trop souvent les pays développés concurrents, pour qui les producteurs des nouveaux pays industriels baseraient leurs avantages concurrentiels sur une « exploitation » de la main-d'œuvre locale et se rendraient coupables de concurrence déloyale. Certes des cas d'exploitation existent, mais ces cas restent marginaux et ne rendent pas compte de la dynamique principale des transformations. Cette dynamique est conforme à la théorie des avantages comparatifs, entraîne une meilleure exploitation des ressources du monde et est favorable à l'élévation du niveau de vie de populations pauvres. En conséquence, il est normal que les pays en développement considèrent aujourd'hui avec suspicion les projets de « clause sociale » qui, sous des slogans humanistes de protection des travailleurs « exploités », trop souvent cachent un réflexe protectionniste des anciens pays producteurs... Mais ceci est une autre histoire, dont nous parlerons ultérieurement.

- La participation des nouveaux pays industriels aux échanges internationaux s'est donc révélée bénéfique et a favorisé une diversification progressive des activités vers des productions à contenu technologique de plus en plus élevé. Ce n'est peut-être pas la seule voie possible de développement, mais c'est une voie parfaitement défendable dès lors qu'elle entraîne approfondissement du processus de production, diversification des activités et élévation du niveau de vie de l'ensemble de la population. En réalité, dans le cas des nouveaux pays industriels, l'utilisation du marché mondial a constitué un raccourci pour la transformation de leur structure interne de production en leur permettant de **lever la contrainte de demande**, souvent présente dans les pays en développement.

Dans beaucoup de secteurs industriels en effet, le progrès technologique et les économies d'échelle qui lui sont liées ont élevé le seuil de rentabilité des investissements. Il importe donc que les investissements nouveaux puissent répondre à une demande capable d'absorber un volume important de production. Rappelons qu'en économie, la demande représente

les seuls besoins solvables, c'est-à-dire ceux pour lesquels il existe une contrepartie de marché. Au niveau national, elle est normalement mesurée par le PIB. Or, dans beaucoup de pays en développement, ce PIB est particulièrement faible⁶. Il s'ensuit que la demande intérieure ne sera généralement pas suffisante pour produire à coûts de production réduits. Plus grave, la surcapacité fréquente de production qui résultera d'une orientation exclusive vers le marché intérieur constitue un gaspillage de ressources : des capitaux sont investis qui restent inutilisés, mais devront être rémunérés et remboursés. La rentabilité éventuelle pour l'investisseur, notamment privé, ne pourra alors être obtenue que de manière artificielle, grâce à des mesures protectionnistes qui écarteront les concurrents étrangers et lui assureront un « marché captif ». Mais cela se fera au détriment des consommateurs locaux – et du pays lui-même.

Après la seconde guerre mondiale, beaucoup de pays en développement ont pourtant suivi des politiques de ce type, en investissant dans des activités nouvelles et en fermant les frontières. Les explications de ces politiques dites « d'industrialisation par substitution aux importations » se trouvent notamment dans le peu de confiance que l'on avait dans les capacités concurrentielles du pays et dans une préférence idéologique pour le marché intérieur. Les résultats en furent le plus souvent calamiteux.

A contrario, la politique d'ouverture au marché mondial suivie par les nouveaux pays industriels leur a permis de lever la contrainte de demande. Ils ont pu atteindre dès le départ un niveau de production suffisant pour rentabiliser les capitaux investis. Les économies d'échelle étant au rendez-vous et la concurrence étrangère jouant, les méthodes de production se sont améliorées, la productivité s'est accrue et les pays se sont engagés dans le cercle vertueux du développement dont il a été parlé.

Dans le cas des nouveaux pays industriels, le marché mondial a donc joué le rôle que la théorie lui assigne, celui d'élever le niveau de vie par une spécialisation conforme aux avantages comparatifs. Ce n'est pas un hasard si, dans les années récentes, toujours plus de pays en développement cherchent à répéter l'exemple des pionniers.

⁶ Pour 1998, la Banque mondiale estime le PIB de toute l'Afrique subsaharienne (hors Afrique du Sud) à 185,2 milliards de dollars. Ce montant – qui est l'addition des PIB d'une quarantaine d'États – est largement inférieur à celui d'un petit pays comme la Belgique (259,0). Beaucoup de pays africains ont un PIB qui n'atteint pas un milliard de dollars.

Dans cette perspective, la mondialisation apparaît comme **un outil de développement**.

Toutefois, pour que cette orientation vers le marché mondial donne son plein effet, encore faut-il que, de leur côté, les pays développés jouent correctement le jeu et pratiquent une politique commerciale d'ouverture qui soit conforme à leurs discours libre-échangistes. Nous en sommes malheureusement souvent éloignés.

Le protectionnisme des pays développés

C'est avec, en toile de fond, les avantages que les pays en développement peuvent tirer du marché mondial qu'il faut analyser la politique commerciale des pays développés. On aurait pu espérer que ces derniers facilitent la transformation des premiers en ouvrant leurs frontières et en acceptant, chez eux, les transformations structurelles qui sont la conséquence du développement des pays pauvres. N'est-ce pas cela l'idée même de co-développement ? Ou, de façon plus anecdotique, la signification du slogan : « *trade, not aid* » ?

Dans l'ensemble, il n'en a malheureusement rien été. Au contraire, les pays développés ont eu tendance à pratiquer une politique davantage protectionniste à l'égard des pays en développement qu'entre eux⁷.

Plusieurs raisons peuvent expliquer ce comportement protectionniste défavorable aux pays en développement.

D'abord le mécanisme lui-même des négociations commerciales multilatérales tend à privilégier les pays riches qui ont le plus à offrir et dont le pouvoir de négociation est plus élevé. Beaucoup de commentateurs ont souligné que les négociations dans le cadre du GATT se réduisent souvent à un dialogue entre les États-Unis et l'Union européenne.

⁷ Signalons toutefois l'exception que constituait le régime commercial de la Convention de Lomé. Ce régime qui prévoyait, pour l'ensemble des productions des pays ACP, l'accès au marché de l'Union européenne, sans droits de douane et sans restrictions quantitatives, remonte au Traité de Rome, signé en 1957 (Partie IV). Il y avait été décidé que l'ouverture se ferait au rythme de la réalisation de l'union douanière européenne, achevée le 1^{er} juillet 1968. Une réciprocité (plus formelle que réelle) était toutefois prévue dans les textes, mais a été supprimée en 1975 lorsque les règles du GATT l'ont permis. Notons cependant que les négociations en cours pour le renouvellement de la Convention prévoient la remise en cause de ce statut privilégié !

Par ailleurs, les pays en développement eux-mêmes n'en sont venus qu'assez tard à être actifs dans ces négociations, parce qu'ils ont longtemps revendiqué un statut privilégié et sans réciprocité (cf. *supra*), alors qu'une participation active implique d'être prêts à proposer, en contrepartie, quelques concessions à leurs partenaires. Paradoxalement cette revendication arrangeait finalement assez bien les pays industrialisés qui pouvaient ainsi doser leurs propres concessions de façon autonome. Dans les différents systèmes de préférence généralisée, les pays donneurs de préférences ouvrent leur marché de manière unilatérale, pour un temps limité, et se réservent le droit de revenir sur les concessions accordées.

Enfin, les secteurs d'activité où la concurrence des pays en développement se fait davantage sentir sont généralement des secteurs traditionnels à composante « travail » importante. Or dans les pays développés, beaucoup de ces secteurs sont des secteurs sensibles qui connaissent des difficultés d'adaptation. En effet, l'évolution de la productivité y est souvent plus rapide que l'évolution de la consommation, impliquant une diminution des facteurs nécessaires, au premier rang desquels le facteur travail⁸.

Il faut souligner que cette évolution différenciée est favorable dans le long terme parce que la ré-allocation des facteurs permet de produire de nouveaux biens et de satisfaire de nouveaux besoins⁹. Mais dans le court terme, elle induit des conséquences sociales souvent très lourdes.

Pour illustrer le caractère inéluctable du processus dès lors qu'il n'y a pas adéquation entre l'évolution de l'offre et l'évolution de la demande, on peut prendre l'exemple des conditions de production du blé. Pour produire une tonne de blé aux États-Unis, il fallait 137,2 heures de travail en 1800 et 2,6 heures en 1980-1984¹⁰. Après satisfaction des besoins en blé de la population, cette amélioration de la productivité « libère » des forces de

⁸ Pour ne citer qu'un exemple, dans sa communication du 29 juillet 1983 au Conseil, la Commission européenne résumait ainsi l'évolution dans le secteur agricole (p. 6) : « La tendance à long terme de l'accroissement du volume de la production agricole au sein de la Communauté a été de 1,5 à 2 % par an, alors que la consommation a augmenté d'environ 0,5 % ».

⁹ Il s'agit du processus de **destruction créatrice**, décrit par Schumpeter, qui « détruit » des emplois et rend ainsi les facteurs disponibles pour « créer » d'autres activités. Le cas historique le plus spectaculaire est celui du secteur agricole dont la part dans la population active des pays développés est passée de 70-80 % au XVIII^e siècle à 5 % actuellement. Mais cette évolution se retrouve, peu ou prou, dans d'autres secteurs.

¹⁰ Paul BAIROCH, *Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours*, 1997, tome II, p. 91.

travail et les rend disponibles pour d'autres productions, mais elle oblige à une recherche d'emplois nouveaux et pèse lourdement sur les travailleurs qui restent dans le secteur.

Et l'opinion publique est facilement mobilisée. L'aspect « destructeur » de l'évolution est plus apparent que les « créations nouvelles » dont cette destruction est porteuse. L'on voit les villages qui meurent et les usines qui ferment, mais les créations et les emplois nouveaux sont encore à venir. Par ailleurs, comme le faisait remarquer Hayek, le fait pour un travailleur de perdre son emploi dans ces conditions – c'est-à-dire à la suite d'une évolution globale dont il n'est pas responsable – apparaît comme injuste et, en conséquence, l'opinion publique acceptera assez facilement que le coût de l'adaptation soit supporté par la collectivité¹¹.

Cependant même si l'on admet une intervention des pouvoirs publics pour indemniser les victimes de l'évolution économique globale, les modalités que pourra prendre ce soutien ne sont pas indifférentes. Trop souvent on cherchera, non à compenser les pertes de revenu, mais à maintenir l'emploi existant. Or toutes les recherches montrent que le coût de cette politique est souvent exorbitant¹². Pire, en concentrant les moyens sur les secteurs en difficultés, une telle politique contribue à retarder la création des activités nouvelles.

Dans ce contexte, l'apparition de **nouveaux concurrents** vient encore compliquer le problème. Des réactions protectionnistes sont alors pratique-

¹¹ « *That anyone should suffer a great diminution of his income and bitter disappointment of all his hopes through no fault of his own, and despite hard work and exceptional skill, undoubtedly offends our sense of justice. The demands of those who suffer in this way, for state interference on their behalf to safeguard their legitimate expectations, are certain to receive popular sympathy and support. The general approval of these demands has had the effect that governments everywhere have taken action, not merely to protect the people so threatened from severe hardship and privation, but to secure to them the continued receipt of their former income and to shelter them from the vicissitudes of the market* ». Friedrich A. HAYEK, *The Road to Serfdom*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976, p. 123 (une note a été omise).

¹² Ce coût, du fait des investissements nécessaires pour maintenir l'activité, a souvent été un multiple du revenu effectivement perçu par le travailleur, impliquant un gaspillage des ressources collectives. Par exemple, on a estimé que, en 1980, la perte pour l'économie par emploi conservé dans le secteur des vêtements représentait 9,2 fois la rémunération moyenne dans la Communauté économique européenne et 13,5 fois aux États-Unis ! BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le monde 1986*, p. 24.

ment inévitables, même si les recherches tendent à montrer que les pertes d'emplois dues aux importations sont bien plus limitées que celles qui résultent de l'évolution technique. Mais cette mise en cause des importations a aussi l'avantage de rejeter les difficultés sur l'extérieur et de dispenser d'une réflexion douloureuse sur l'évolution à long terme.

On va alors chercher à mobiliser l'opinion publique contre l'accroissement des importations, souvent en recourant à un langage polémique sans grande consistance théorique : on parlera *du poids des importations à bon marché*¹³, de *dumping social*¹⁴, de *concurrence déloyale*¹⁵...

Il faut à tout prix « conserver » l'emploi « chez soi », quelles qu'en soient les conséquences à l'étranger. Il n'est pas interdit de s'interroger : pourquoi un emploi dans un pays développé devrait-il valoir plus qu'un emploi (et souvent plusieurs emplois) dans un pays en développement ? Un travailleur américain ou européen vaut-il plus qu'un travailleur indien ou africain¹⁶ ? Y a-t-il un « droit acquis » résultant de ce que l'on appartient à une collectivité qui a eu le bénéfice d'un développement plus précoce ?

Quoi qu'il en soit, dans ce domaine du protectionnisme des pays développés, cherchant à « conserver » leurs productions traditionnelles et refusant les conséquences de la redistribution concurrentielle, les résultats des négociations du GATT ne sont guère probants. Loin d'avoir opéré un changement profond qui ferait droit aux intérêts des partenaires les plus pauvres et serait conforme à la fois aux discours et à l'intérêt mondial, l'Accord de Marrakech a maintenu pour l'essentiel les situations acquises et est lourd de menaces pour l'avenir. Parmi les exemples les plus significatifs,

¹³ En quoi acheter moins cher constitue-t-il une charge pour l'économie dans son ensemble – a fortiori pour les consommateurs ?

¹⁴ Qu'est-ce que cela veut dire ? Dans le GATT, le dumping implique que le prix sur le marché extérieur est inférieur au prix sur le marché interne. Transposé au facteur travail, cela voudrait dire que, dans les pays en développement, le salaire des travailleurs des secteurs d'exportation serait inférieur à celui des travailleurs des secteurs domestiques ! Il s'agit d'une contrevérité, mais le terme « dumping » a une connotation négative qui plaît.

¹⁵ En quoi l'existence d'un niveau général des salaires moins élevé dans un pays, qui est pauvre et parce qu'il est pauvre, serait-il un élément déloyal de concurrence (cf. *infra*) ?

¹⁶ «(I)t is difficult to justify, morally, the proposition that the preservation of a job in a developed country is worth the destruction of several in the textile and clothing industries of India, Sri Lanka or Hong Kong.» Martin WOLF, Hans Hinrich GLISMANN, Joseph PELZMAN and Dean SPINANGER, *Costs of Protecting Jobs in Textiles and Clothing*, Londres, Trade Policy Research Centre, 1984, p. 6.

citons le protectionnisme agricole qui n'a été que très partiellement démantelé et le caractère problématique des engagements pris pour liquider l'Arrangement multifibres (AMF). Surtout, la protection contingente – et notamment les droits antidumping – semble avoir encore un bel avenir : elle n'a certainement pas été mise sous contrôle international et pourrait même s'enrichir de mesures nouvelles.

- Pour ce qui concerne la dimension internationale des problèmes agricoles, les discussions tendent à se concentrer sur la politique de l'Union européenne et sur ses relations avec les États-Unis – et beaucoup a été et peut être dit à ce propos. Mais il importe également d'analyser les conséquences, pour les pays en développement, du protectionnisme agricole de nombreux pays développés. Or celles-ci sont multiples – et beaucoup sont négatives.

En premier lieu, remarquons que l'ampleur du protectionnisme agricole est parfois telle qu'il brouille tout le jeu concurrentiel. Comment peut-on encore se référer aux avantages comparatifs quand, par exemple, les transferts publics par exploitant agricole américain sont estimés par l'OCDE en 1995 à 29 000 dollars, alors que le revenu moyen du paysan philippin dans les principales régions productrices de maïs s'élève à moins de 300 dollars, soit 100 fois moins¹⁷ ? Ou, pour prendre une autre comparaison, en 1991, le montant total des subventions à l'agriculture dans les pays de l'OCDE s'est élevé à 180 milliards de dollars¹⁸, dépassant le PIB estimé de toute l'Afrique subsaharienne (164 milliards de dollars) !

Plus généralement, le protectionnisme agricole des pays développés introduit de fortes distorsions de prix sur le marché mondial (généralement dans le sens de la baisse). Ces distorsions envoient de mauvais signaux à l'ensemble des producteurs agricoles et perturbent les courants commerciaux.

Pour certains pays en développement, importateurs nets de produits agricoles (c'est le cas de beaucoup de pays africains), la baisse des prix entraîne des effets favorables à court terme, en diminuant le coût des importations de produits alimentaires. Mais les conséquences à long terme peuvent se révéler désastreuses, en renforçant leur dépendance vis-à-vis du marché mondial et en compromettant leur développement agricole propre.

¹⁷ PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain 1997*, p. 95.

¹⁸ PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain 1994*, p. 71.

Pour d'autres pays, qui sont exportateurs des mêmes produits agricoles, le protectionnisme agricole des pays développés diminue leur capacité concurrentielle. Par exemple, en 1991, la Communauté européenne a bradé en Afrique 54 millions de tonnes de viande de bœuf congelée ou réfrigérée. Dans ces conditions, faut-il s'étonner de ce que, dans la période qui a précédé la dévaluation du franc CFA, les fournisseurs africains de viande bovine à la Côte d'Ivoire aient été progressivement évincés par des fournisseurs européens, leur part dans les importations ivoiriennes passant des deux tiers à moins d'un quart entre 1975 et 1993¹⁹ ?

Pour l'ensemble des pays en développement, le manque à gagner qui résulte de ce protectionnisme peut être considérable. Pour la période 1979-1981, il a par exemple été estimé, uniquement pour deux produits (sucre et viande bovine), à un montant qui représentait à l'époque environ la moitié de la totalité de l'aide publique au développement²⁰.

L'accord agricole du Cycle d'Uruguay a partiellement diminué ce protectionnisme, mais, pour reprendre l'expression de Messerlin, il s'agit de « juste un début »²¹. Plus précisément, des résultats non négligeables ont été obtenus pour réintégrer le secteur agricole dans le champ des règles du GATT (droits de douane consolidés et contrôles des subventions à l'exportation). Mais la diminution de la protection elle-même est restée limitée.

- Quant à lui, le protectionnisme du **secteur textile** a une longue histoire. Sans remonter aux mesures prises pendant l'entre-deux-guerres, le premier accord de restriction volontaire sur vingt articles de coton a été conclu entre les États-Unis et le Japon en 1957 ... pour une durée de cinq ans. Il a été suivi en 1961 par un accord international à court terme sur les textiles de coton, puis par un accord à long terme en 1962, accord renouvelé deux fois. Enfin l'Arrangement multifibres (AMF) a été signé en 1974, renouvelé en 1977, 1981 et 1986 et finalement prolongé jusqu'à la conclusion du Cycle d'Uruguay en 1994. En 1995, l'Accord de Marrakech a prévu son extinction progressive sur une période de dix ans.

¹⁹ PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain 1994*, p. 71.

²⁰ WORLD BANK, *World Development Report 1985*, p. 41.

²¹ C'est le titre du chapitre 2 que MESSERLIN consacre à l'agriculture dans son livre sur les résultats du Cycle d'Uruguay : « L'agriculture : juste un début ». Patrick MESSERLIN, *La nouvelle organisation mondiale du commerce*, 1995.

L'histoire de ce protectionnisme est intéressante parce qu'elle montre comment des mesures présentées comme temporaires et sensées donner aux producteurs en difficultés le répit nécessaire à l'adaptation, sont ensuite systématiquement prolongées et amplifiées.

La prolongation implique que de nouveaux investissements sont faits et que les facteurs d'aujourd'hui ne sont plus ceux qu'on voulait protéger au départ. Concrètement les ouvriers au travail en l'an 2000 ne sont pas les ouvriers de 1961 ou même de 1974 – et le sont d'autant moins que les changements technologiques ont profondément modifié la qualification du travail. Il s'ensuit, comme le faisait remarquer la CNUCED, que l'AMF est devenu un régime de protection des investissements plutôt qu'un régime de protection de l'emploi.

Par ailleurs, au cours des années, les restrictions aux importations textiles en provenance des pays en développement, loin d'être allégées progressivement comme cela avait été formellement convenu, sont devenues de plus en plus sévères, tant en ce qui concerne les produits couverts que le rythme autorisé d'accroissement. Par exemple le premier accord AMF prévoyait que les quotas seraient accrus chaque année d'au moins 6 %, l'objectif étant de permettre à l'offre mondiale de s'adapter progressivement à la concurrence. Très rapidement, beaucoup de produits furent exclus de cette possibilité de croissance. Et l'industrie textile des deux côtés de l'Atlantique en vint à défendre l'idée que l'accroissement des importations devait être limitée à celui du marché – ce qui implique un refus de la concurrence.

De même l'engagement de traiter avec moins de rigueur les petits exportateurs, les nouveaux venus et les pays les moins avancés n'a pas été respecté²². Le cas le plus typique est peut-être celui du Bangladesh. À la fin des années '70, ce pays, considéré parmi les plus pauvres du monde (environ 150 dollars par habitant en 1985), s'est efforcé de diversifier ses exportations, qui étaient concentrées sur un produit, le jute, pour lequel les perspectives de marché étaient particulièrement mauvaises. Les résultats furent remarquables, puisque le pourcentage des exportations de vêtements

²² Le protocole portant prorogation de l'AMF (AMF IV) affirmait que « *les pays participants ont conscience des problèmes que posent les limitations appliquées aux exportations des nouveaux venus et des petits fournisseurs* ». En conséquence, « *(il)s sont convenus qu'il ne sera en principe pas appliqué de limitations aux exportations des petits fournisseurs, des nouveaux venus et des pays les moins avancés* ».

passa de 0,5 % en 1980-1981 à 12,5 % en 1984-1985. Malgré cette expansion spectaculaire, le Bangladesh restait un petit fournisseur (0,25 %) parmi les pays en développement, qui, eux-mêmes, ne représentaient qu'un pourcentage réduit du marché des pays industrialisés (soit 18 %). En d'autres termes, les exportations du Bangladesh intervenaient pour environ 0,045 % de la consommation apparente des pays développés. Cette évolution parut toutefois suffisamment préoccupante aux pays signataires de l'AMF pour qu'ils mènent une politique rigoureuse de quotas et qu'ils la mettent en place avec une telle brutalité que certaines cargaisons ne purent même pas être débarquées²³ !

Cet élargissement progressif de la protection du secteur textile montre de façon évidente que les difficultés fondamentales ne résultent pas d'un accroissement contingent des importations, mais de l'évolution elle-même du secteur, évolution caractérisée par une augmentation de la productivité plus rapide que l'augmentation de la consommation. La protection allège alors à court terme les difficultés, mais sans les résoudre.

Quoi qu'il en soit, l'AMF a eu comme conséquence de faire sortir le secteur textile des règles communes du GATT, puisqu'il a remplacé le libre commerce par un système de quotas bilatéraux, discriminatoires (variables selon les pays exportateurs) et gérés administrativement (par les pays exportateur et importateur). Comme le fait remarquer Patrick Messerlin, les règles de l'AMF « *reposent sur le concept de "marché désorganisé" (market disruption) qui traduit l'idée, étrangère à l'analyse économique, selon laquelle la concurrence n'est acceptable que si elle est très progressive* »²⁴.

Comme l'exemple du Bangladesh le suggère, les premières victimes de ce protectionnisme sont les nouveaux fournisseurs, qui ont des avantages comparatifs potentiels mais ne sont pas encore effectivement présents sur le marché mondial²⁵. (A *contrario*, les anciens bénéficiaires de quotas peuvent en retirer des rentes substantielles²⁶.) Il s'ensuit que le protectionnisme des

²³ Voir BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le monde 1987*, p. 187 et Dean SPINANGER, « Will the Multi-fibre Arrangement Keep Bangladesh Humble ? », *The World Economy*, March 1987, pp. 75-84.

²⁴ Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, p. 117.

²⁵ Et, parmi eux, notamment les petits pays qui se voient octroyer de faibles quotas : les coûts administratifs de la gestion des quotas peuvent dépasser les bénéfices retirés du volume exporté.

²⁶ On a estimé que les rentes obtenues par les « quota farmers », les « rentiers des quotas », avaient représenté en 1976 entre 4 et 6,2 % du PIB de Hong Kong. Pour

pays riches revient à freiner les possibilités pour les pays pauvres de tirer parti de leurs ressources en main-d'œuvre et de se développer, non seulement à leur bénéfice mais à celui de l'ensemble du monde.

Car les deuxièmes victimes de ce protectionnisme sont les consommateurs des pays développés. En gros on estime que l'accroissement des prix des produits protégés serait en moyenne de 20 % pour les textiles et de 40-50 % pour les vêtements (avec des pointes considérables) et les opinions convergent pour estimer que ces coûts représentent un multiple des salaires payés²⁷. De plus, il n'est pas sans intérêt de souligner que les produits exportés, notamment par les nouveaux fournisseurs, sont souvent des produits bas de gamme qui s'adressent aux consommateurs les plus pauvres des pays développés.

À partir du secteur textile, la tendance à la protection administrée s'est progressivement étendue à d'autres secteurs. Dans son rapport de 1992, le PNUD estime même que « *la part des échanges mondiaux qui s'effectuent dans le respect strict des principes du GATT est inférieure à 7 %* »²⁸. Quel que soit le degré de fiabilité de ce chiffre, il n'en reste pas moins que, pour les pays en développement, ce qui fait problème dans la mondialisation actuelle est souvent, non pas la libéralisation des échanges et le marché, mais le protectionnisme des pays développés et leur rejet du marché !

En 1995, l'Accord de Marrakech a décidé le démantèlement de l'Arrangement multifibres (AMF) et son remplacement par un Accord sur les textiles et les vêtements (ATV), dans des conditions telles qu'il jette la suspicion sur la volonté réelle des pays développés d'opérer une réduction effective de leur protectionnisme.

Le démantèlement des quotas doit se faire progressivement sur dix ans, jusqu'en 2004, mais les importations de référence sont, non les importations soumises à quota, mais la totalité des importations textiles, donc également les importations textiles en provenance des autres pays développés, pour lesquelles il n'existe pas de quotas ! Une partie des importations « libérées » est donc purement fictive et permet de différer le démantèlement effectif. Et le malaise s'accroît encore quand il apparaît que

1982-1983, l'estimation de la Banque mondiale est plus faible, de l'ordre de 1,4 %, mais, entre-temps, le PIB de Hong Kong a augmenté et s'est diversifié.

²⁷ Cf. Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, pp. 121-122.

²⁸ PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain 1992*, p. 83.

la dernière tranche à « libérer », celle du 1^{er} janvier 2005, s'élèvera à 49 % du total !

Enfin, pour « faciliter » la libéralisation, l'Accord prévoit expressément le recours à la protection contingente dont nous allons parler²⁹. Le risque est grand que cette protection contingente ne disparaisse pas à la fin de la période. Si cela devait être le cas, on assisterait en fait, non à la suppression du protectionnisme dans le secteur textile, mais à sa transformation – ou, pour reprendre l'expression de Messerlin, à sa « normalisation », avec, circonstance aggravante, le rapatriement vers les pays importateurs des rentes précédemment perçues par les exportateurs du fait du caractère « volontaire » des quotas³⁰.

La protection contingente

Depuis quelques années, les mesures protectionnistes ne se limitent plus à quelques mesures traditionnelles comme les droits de douane, les quotas et les subventions mais tendent à se diversifier. Cette évolution doit être mise en rapport avec le succès des différentes négociations menées en vue de diminuer, voire de supprimer les mesures traditionnelles de protection. Pour les droits de douane par exemple, après réalisation des décisions du Cycle d'Uruguay, on estime que 43 % des produits industriels ne supporteront plus de droits et que le moyenne des droits sur les autres produits sera de 6,6 %. Globalement cela signifie que les droits se situeront à environ 4 %, contre 40 % au lendemain de la seconde guerre mondiale.

Comme la tentation protectionniste n'a pas disparu, les États ont tendance aujourd'hui à recourir à leur pouvoir administratif ou économique pour créer une situation qui privilégie – souvent de façon insidieuse – les entreprises nationales. Les moyens utilisés à cet effet sont très variés, allant de la réglementation douanière à la réglementation technique ou sanitaire en passant par les systèmes de taxation ou la conclusion des marchés publics. Ils constituent ce qu'il est convenu d'appeler le néo-protectionnisme³¹.

²⁹ L'Accord prévoit explicitement un mécanisme de sauvegarde transitoire en cas de « préjudice grave » ou de « menace réelle de préjudice grave », mécanisme qui permet l'imposition de mesures unilatérales ou de contingents par le biais d'accords bilatéraux. Voir OMC, *Rapport annuel 1999*, p. 51.

³⁰ Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, pp. 129-132.

³¹ En Europe, la décision de créer le « grand marché » de 1993 a consisté essentiellement à supprimer ce néo-protectionnisme encore très présent (alors que l'union douanière existait depuis 1968).

Sur le marché mondial, parmi l'ensemble de ces mesures, il faut mettre en évidence la **protection contingente**, dans laquelle on regroupe actuellement les mesures antidumping, les droits de douane compensatoires et les mesures de sauvegarde. Le recours à la protection contingente est « justifié » par une situation qui cause un préjudice grave à l'activité nationale : existence de prix dits de dumping, subventions aux exportateurs concurrents ou accroissement très rapide des importations.

Pour les pays qui y ont recours, ces mesures ont le grand avantage de s'inscrire dans la réglementation du GATT et de constituer en conséquence une « protection licite ». Comme, par ailleurs, les règles sont suffisamment floues pour permettre des interprétations favorables aux pays qui les appliquent, la tendance a été d'en élargir les conditions d'utilisation (par exemple élargissement de la définition du « préjudice »). Enfin, sauf le cas des mesures de sauvegarde, on considère que la responsabilité du défaut de compétitivité du producteur national résulte du comportement de tel ou tel concurrent, considéré comme « déloyal ». Il apparaît alors normal que les mesures soient discriminatoires, ciblées sur le partenaire « responsable » et qu'elles n'ouvrent pas un droit à la compensation.

Les **mesures antidumping** visent à contrecarrer des politiques de prix jugées discriminatoires (vente sur le marché mondial à un prix inférieur au prix interne ou au coût de production) et les **droits de douane compensatoires** à « compenser » les subventions qui ont été accordées aux exportateurs. Dans l'un et l'autre cas, le pays importateur est sensé rétablir un équilibre concurrentiel qui a été rompu par des pratiques et comportements condamnables. De plus en plus et dans la même optique, les pays développés cherchent aujourd'hui à élargir le champ d'application de la protection contingente pour y inclure des mesures justifiées par des comportements considérés comme « déloyaux », notamment dans le domaine des coûts salariaux (« clause sociale ») ou de l'environnement (« clause environnementale »).

Quant à elles, les **mesures de sauvegarde** sont destinées à faire face à des difficultés circonstancielles. Au début, les difficultés devaient être la conséquence de nouvelles concessions commerciales accordées par le pays importateur, mais la tendance a été d'en élargir l'application. Cependant, dans ce cas, il n'y a pas « faute » dans le chef du partenaire étranger et des compensations devront être accordées par le pays importateur ou seront permises pour les pays exportateurs.

En fait, il y a une très large substituabilité entre ces différentes mesures, puisque l'origine de la procédure se trouve dans une plainte déposée par le concurrent « en difficultés » et que celui-ci peut choisir la justification qui va étayer sa plainte. Au cours des dernières années, on a constaté que les pays développés n'ont que très peu recouru à la clause de sauvegarde et ont préféré les autres mesures de protection contingente³². L'explication se trouve dans les modalités des mesures de sauvegarde : absence de caractère discriminatoire³³, caractère temporaire et obligation de prévoir des compensations.

Par contre le recours aux autres mesures s'est fortement amplifié. Selon les chiffres de l'OMC, les mesures antidumping seraient passées de 188 en 1980 à 821 en 1995 et les droits de douane compensatoires de 48 à 123. Notons aussi leur concentration première dans quelques États (au premier chef, les États-Unis)³⁴ et leur généralisation progressive.

En 1980, les 188 mesures antidumping sont le fait des seuls Canada (92 cas), États-Unis (90 cas) et Union européenne (6 cas) et les droits de douane compensatoires (48 cas) sont utilisés par les seuls États-Unis. En 1995, les États-Unis sont encore responsables de 305 mesures antidumping sur 821 et de 103 droits de douane compensatoires sur 123. Dans l'entre-temps, le Canada est resté dans les mêmes eaux (91 mesures) tandis que l'Union européenne passait de 6 à 178 mesures antidumping et appliquait un droit de douane compensatoire et que le groupe des pays recourant à la protection contingente s'élargissait³⁵.

³² Le secrétariat du GATT dénombre seulement 26 cas de mesures de type « clause de sauvegarde » pour toute la période allant de janvier 1958 à mars 1987, alors qu'il recense 1 558 actions antidumping pour une période beaucoup plus courte, allant de janvier 1980 à juin 1989. Chiffres cités par Patrick A. MESSERLIN AND P.K.M. THARAKAN, « The Question of Contingent Protection », *The World Economy*, December 1999, p. 1259, note 24.

³³ L'Union européenne a essayé d'obtenir que les mesures de sauvegarde puissent être appliquées de manière discriminatoire, mais s'est heurtée à une forte opposition des pays en développement, conscients de ce que le caractère discriminatoire renforcerait les moyens de pression du pays importateur. Toutefois les dernières négociations ont introduit une sélectivité « conditionnelle » en admettant une « modulation des mesures ». Voir Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, pp. 203-205.

³⁴ « L'antidumping est entré dans le GATT parce qu'il existait des lois américaines en ce domaine ». Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, p. 142.

³⁵ Jaime de MELO et Jean-Marie GREYER, *Commerce international. Théories et applications*, 1997, p. 26.

Certains commentateurs estiment que les **mesures antidumping** sont devenues aujourd'hui la principale modalité protectionniste³⁶. Cette appréciation globale tient, non seulement à l'augmentation de leur utilisation, mais aussi à leurs caractéristiques (défauts). Lors des négociations multilatérales, les États-Unis et l'Union européenne ont réussi à bloquer toute réforme importante. « *Aussi l'Accord antidumping de 1994 est-il le grand échec de l'Uruguay Round* »³⁷. Pire, comme nous le verrons, les pays développés voudraient élargir la protection contingente à d'autres domaines – et notamment au marché du travail.

L'incertitude qu'elles introduisent dans les échanges internationaux constitue un défaut majeur des mesures antidumping et cette incertitude est encore renforcée par l'arbitraire qui préside aux décisions. Les concurrents déposeront-ils plainte ? Cette plainte aboutira-t-elle ? En cas d'aboutissement, les frais encourus pour pénétrer le marché étranger l'auront-ils été en pure perte ?...

Il n'est pas sans intérêt de noter que les plaintes sont concentrées dans le chef de quelques entreprises, en réalité les « gros » producteurs qui, en éliminant les concurrents étrangers, réussissent à renforcer leur contrôle sur le marché interne. Par exemple pour l'Europe, près des deux tiers des actions auraient été le fait de deux douzaines de firmes³⁸.

Par ailleurs, quelle que soit la suite réservée à la plainte, les exportateurs (et notamment les petits exportateurs) doivent supporter les coûts destinés à rassembler les informations qui sont exigées par l'Administration et à prouver le bien-fondé de leur comportement. Ces coûts sont généralement très élevés et peuvent être dissuasifs. D'où d'ailleurs la tentation de certains producteurs de déposer plainte pour handicaper leurs concurrents potentiels.

La littérature économique porte généralement une appréciation sévère sur la politique antidumping et, plus généralement, sur la protection contingente. Elle le fait pour des raisons à la fois théoriques et politiques et à rebours d'une pratique qui se développe. Toutefois, ici, je me limiterai à

³⁶ « *The anti-dumping system is now poised to become the most important trade-restricting device in the post-Uruguay Round world.* » Patrick A. MESSERLIN and P.K.M. THARAKAN, *op. cit.*, p. 1251 (avec référence à GALLAWAY, BLONINGEN et FLYNN).

³⁷ Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, p. 132.

³⁸ *Ibid.*, p. 137.

quelques mots sur l'arbitraire dans l'utilisation de la protection contingente et à une brève analyse de l'évolution de la conception elle-même de la concurrence sur laquelle elle repose.

- L'**arbitraire** qui préside à l'utilisation de la protection contingente résulte directement de ce que le pays qui y recourt est pratiquement le seul à déterminer le préjudice subi et l'ampleur de celui-ci. De plus il faut noter que le seul préjudice analysé concerne les producteurs nationaux. On se garde bien de prendre en compte le coût des mesures antidumping pour les producteurs étrangers, mais aussi pour les consommateurs domestiques.

Comme les droits antidumping et compensatoires sont sensés « compenser » les avantages « indus » que s'octroient les concurrents étrangers, leur hauteur variera avec l'importance de ces avantages – ou, plus exactement, avec la façon de les calculer. Or les lignes directrices du code antidumping sont ambiguës et laissent place à l'interprétation. Cette ambiguïté a nettement joué en faveur des producteurs nationaux.

Par exemple, dans le cas de l'Union européenne, Hindley a bien montré comment la méthodologie utilisée était telle qu'elle aboutissait quasi nécessairement à faire apparaître des distorsions considérables de prix, justifiant ainsi des droits anti-dumping de plusieurs dizaines de pour-cent³⁹ ! Cette interprétation biaisée n'est pas propre à l'Europe et l'on est en droit de se poser quelques questions quand on apprend par exemple que, pour tel dossier, un enquêteur a changé cinq fois de méthode de calcul⁴⁰ !

Mais l'arbitraire dans l'appréciation du préjudice ne se limite pas au problème du dumping. Il s'inscrit dans une tendance lourde des politiques commerciales actuelles où l'on voit les États réclamer une autonomie dans l'interprétation des situations concrètes.

Dans cette voie, un cas exemplaire est celui de *la U.S. Omnibus Trade Expansion and Competitiveness Act* de 1988 – et principalement *du Super 301*. La loi fait obligation à l'Administration américaine de rechercher les pratiques des pays partenaires qu'elle considère comme déloyales et d'en négocier avec eux l'élimination en trois ans. En cas d'échec,

³⁹ Brian HINDLEY, « Dumping and the Far East Trade of the European Community », *The World Economy*, December 1988, pp. 445-463.

⁴⁰ Patrick MESSERLIN, *op. cit.*, p. 156.

l'Administration est tenue de prendre unilatéralement des mesures de représailles. Il est clair que, dans un cas comme celui-ci, nous sommes aux antipodes de toute organisation mondiale du commerce fondée sur l'impartialité des décisions et la coopération entre nations.

Certes les États ne jouent pas toujours correctement le jeu et un contrôle de leurs politiques commerciales est nécessaire, mais il ne peut s'agir d'un contrôle individuel, par tel ou tel État, *a fortiori* par un État dominant. Sinon, ce seront des rapports de force qui prévaudront, au détriment des États les plus faibles, et notamment des pays en développement, et en contradiction avec tous les efforts qui ont été entrepris depuis la fin de la seconde guerre mondiale pour organiser un monde de plus en plus interdépendant. Comme il a été dit plus haut, la régulation, y compris dans les relations économiques internationales, doit être poursuivie et menée à bien, mais cette régulation ne peut être qu'internationale – ou, plus exactement, supranationale. C'est un défi pour l'avenir, et, dans cette perspective, l'OMC doit être, non démantelée, mais renforcée !

- Le recours accru à la protection contingente s'explique aussi par une évolution – une dérive ? – dans la conception que l'on se fait de la concurrence internationale. Cette évolution part d'une notion de la concurrence fondée sur le libre-échange et l'égalité de traitement et va vers une notion fondée sur l'**échange loyal**. Elle va du *free trade* vers le *fair trade*. Il ne suffit plus que le concurrent respecte les règles de la concurrence (par exemple, absence de protection au sens large, c'est-à-dire de traitement différencié au profit des producteurs nationaux), **il faut encore que les conditions de production soient comparables**. À la limite, la « loyauté » du comportement est mesurée par la part du marché qui est laissée aux concurrents étrangers – et, plus précisément, au concurrent qui porte plainte. Bhagwati parle à ce propos d'unilatéralisme agressif.

Si cette évolution sous-tend toute la problématique de la protection contingente, elle est particulièrement perceptible dans les propositions récentes de **clause sociale** ou de **clause environnementale**.

Car que signifient des conditions de production comparables ?

Nous avons affaire à un vieux phantasme. Déjà à la fin du XIX^e siècle, Patten proposait d'établir un tarif dit « scientifique » qui égaliserait les conditions de production entre le pays et l'étranger (les États-Unis y ont fait

explicitement référence dans leur tarif de 1922). Or une concurrence qui serait fondée sur une égalisation des conditions de production est une aberration économique. Outre l'impossibilité matérielle d'égaliser toutes les conditions de production, l'idée même d'une telle égalisation mène à la disparition de tout commerce (et, partant, de toute spécialisation), puisque le commerce est, par définition, basée sur des différences dont on tire parti. C'est la voie pavée pour le retour à l'autosuffisance !

Mais si l'on ne peut égaliser toutes les conditions de production, faut-il malgré tout en égaliser certaines ? Et lesquelles ? Faut-il, par exemple, égaliser les conditions du marché du travail ou les conditions environnementales de production, et pas l'accès au marché des capitaux ?

Entendons-nous. Il faut améliorer les conditions du marché du travail dans le sens d'une meilleure défense des travailleurs et celles de l'environnement dans le sens d'une meilleure défense de celui-ci. La question ici est de savoir s'il faut lier cette meilleure défense à l'ouverture des marchés. En d'autres termes, des conditions différentes de production doivent-elles être considérées comme « déloyales » ? La réponse, me semble-t-il, est clairement : non.

Plus grave. Vouloir lier l'ouverture des marchés des pays développés à l'élévation des normes sociales et environnementales serait, comme l'exemple des nouveaux pays industrialisés le montre *a contrario*, freiner le développement des pays pauvres et retarder cette élévation. C'est pourquoi les pays en développement n'ont pas tort de se méfier des bons apôtres des pays développés qui ne se préoccupent des conditions de travail et des conditions environnementales que depuis que les productions des pays en développement sont devenues concurrentes de leurs propres productions⁴¹.

Par ailleurs, pourquoi les seuls pays visés par la clause sociale sont-ils les pays en développement, alors qu'il n'est pas sûr que tous les pays développés respectent les normes définies par le BIT ? Qu'en est-il par exemple, dans un certain nombre d'entreprises aux États-Unis, du droit de s'associer et de négocier collectivement ? Comme le fait remarquer Bhagwati : « Le choix des normes retenues pour examen et sanctions à

⁴¹ Comme le faisait remarquer Mark EYSKENS : « *L'Occident évoque l'exploitation des travailleurs dans les pays en voie de développement, alors que ce même Occident ne s'est jamais plaint des prix trop bas des matières premières.* ». Mark EYSKENS, *Le fleuve et l'océan. Du 20^e siècle au 3^e millénaire*, 1995, p. 95.

l'OMC est aussi clairement déséquilibré en défaveur des pays pauvres, dans ce sens qu'aucun des problèmes pour lesquels beaucoup de pays développés seraient coupables de violation flagrante – comme la cogestion des travailleurs, les droits syndicaux, les droits des travailleurs migrants et immigrés – n'est sensé être inclus dans la "clause sociale". La symétrie dans les obligations simplement n'existe pas dans la "clause sociale", telle qu'elle envisagée actuellement, en termes de couverture des normes »⁴².

Renforcement de la protection de la propriété intellectuelle⁴³

À l'initiative des pays développés, et spécialement des États-Unis, les négociations de l'Uruguay Round ont abouti à un renforcement considérable des droits de propriété intellectuelle : prolongement de la durée de validité des brevets et protection obligatoire.

Concrètement les parties contractantes ont signé en 1994 un accord sur les **Aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce** (ADPIC ou TRIP : Trade Related Intellectual Property), accord entré en vigueur au début de 1996. Les pays en développement ont obtenu une période de transition de quatre ans (sauf en ce qui concerne les obligations relatives au traitement « national » et à la clause de la nation la plus favorisée) et un délai supplémentaire de cinq ans pour les brevets des produits non protégés avant 1996, notamment les produits pharmaceutiques. Des exceptions sont en outre prévues jusqu'en 2006 pour les pays les moins avancés (PMA).

L'accord ADPIC définit un certain nombre de normes minimales concernant les brevets, les droits d'auteur, les marques commerciales et les secrets de fabrication. Ces normes sont en fait celles qui prévalent dans les pays industrialisés et sont nettement plus strictes que celles qui existaient antérieurement dans les pays en développement. En cas de non-respect, des sanctions commerciales peuvent être imposées aux pays qui s'en rendraient

⁴² Cf. Jagdish BHAGWATI, « Trade Liberalisation and "Fair Trade" Demands : Addressing the Environmental and Labour Standards Issues », *The World Economy*, November 1995, p. 756 (notre traduction).

⁴³ Cette section est basée essentiellement sur deux rapports : PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain 1999* et BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le monde 1998-1999*, qui porte comme sous-titre : *Le Savoir au service du développement*.

coupables⁴⁴. Dans une perspective de transfert technologique, le domaine le plus sensible est celui des brevets.

Cet accord appelle un certain nombre de commentaires :

- remarquons d’abord que l’accord est en porte-à-faux avec l’esprit général du GATT et de l’OMC, favorable à la concurrence, puisqu’il vise à protéger le détenteur de brevet en lui octroyant le bénéfice d’un monopole temporaire. Nous verrons plus loin comment l’on justifie cette entorse à la concurrence ;
- ce principe de protection et ce renforcement vont à l’encontre des évolutions historiques antérieures, caractérisées par une libre circulation internationale des idées et des techniques. C’est ainsi que les États-Unis ont au XIX^e siècle largement adopté et éventuellement amélioré les techniques européennes sans se soucier de brevets dont le champ d’application restait essentiellement national. Il en a été de même du Japon après la seconde guerre mondiale pour les technologies américaines et européennes ;
- le montant des droits et redevances payés par les pays en développement pour les contrats de licence technologique est déjà actuellement très élevé et s’accroît rapidement. La Banque mondiale estime ce montant en 1995 à 60 milliards de dollars, venant de 6,8 milliards en 1976 (multiplication par 9 en vingt ans !). Il est équivalent à la totalité de l’aide publique au développement des pays du CAD : 59,156 milliards de dollars en 1994.

À ces remarques générales, il convient d’ajouter plusieurs commentaires concernant les modalités d’application.

- Dans un certain nombre de cas, des firmes acquièrent des brevets non pour les exploiter mais pour empêcher que leur exploitation par des concurrents ne diminue la rentabilité de leurs propres investissements. C’est la pratique dite de « l’empilement »⁴⁵.

⁴⁴ PNUD, *op. cit.*, p. 67.

⁴⁵ PNUD, *op. cit.*, p. 73.

Le brevet protège, non l'inventeur, mais celui qui dépose le brevet. Ce principe entraîne de gros problèmes en ce qui concerne les savoirs traditionnels.

Depuis quelques années, on assiste à une recherche systématique par certaines firmes, notamment pharmaceutiques, de connaissances traditionnelles non exploitées industriellement, afin de les exploiter elles-mêmes. Cette exploitation se fait sans retombées ou avec des retombées limitées pour les détenteurs traditionnels de ces savoirs.

C'est ainsi que la Banque mondiale et le PNUD citent, tous deux, le cas de la pervenche de Madagascar (*vinca rosea*), servant à fabriquer des médicaments anticancéreux et dont l'exploitation a rapporté plus de 100 millions de dollars à une multinationale pharmaceutique (Eli Lilly) sans retombées pour Madagascar.

Toutefois, sous la pression notamment de groupes écologiques, on s'oriente à l'heure actuelle vers le versement de royalties, de l'ordre de 1 à 2 % (avec une fourchette allant de 0,1 à 3-4 %). Il s'agit incontestablement d'un premier pas, mais les pourcentages retenus restent très faibles : à titre de comparaison, le service de gestion des parcs de Yellowstone aux États-Unis a réussi à obtenir, pour services comparables, des royalties de 10 %.

Même limitées, de telles recettes ne seraient cependant pas négligeables. On a par exemple estimé que, sur base de royalties de 2 %, les pays du Nord devraient verser plus de 300 millions de dollars pour les seules semences prélevées chez les agriculteurs locaux et plus de 5 milliards de dollars pour les plantes médicinales.

Enfin il convient aussi de souligner la difficulté pour les pays en développement de lutter contre ce qui s'apparente à un véritable pillage du savoir traditionnel. Un beau cas est donné en exemple par la Banque mondiale⁴⁶. En 1995, deux chercheurs du centre médical de l'Université du Mississippi ont obtenu aux États-Unis un brevet pour l'utilisation du curcuma dans les soins aux blessures. Or ce traitement est connu et pratiqué couramment en Inde depuis des milliers d'années. Heureusement un vieux document en sanscrit, produit devant la Cour et décrivant la procédé, a été retrouvé et a permis de faire annuler le brevet. Mais quels sont les cas où existe un document écrit ?

⁴⁶ BANQUE MONDIALE, *op. cit.*, pp. 70-71.

- Enfin il convient de souligner les dérives et dangers de dérive de l'évolution actuelle :
- danger pour la biodiversité. Tous les scientifiques reconnaissent les avantages de la diversité comme assurance contre les épidémies et comme réservoir pour l'avenir ;
 - danger des brevets « sur le vivant ». Jusqu'où peut-on aller ? ;
 - danger des « organismes génétiquement modifiés ». Le conflit est net entre les principaux exportateurs d'OGM (États-Unis, Canada, Argentine, Australie, Uruguay et Chili) d'une part et l'Union européenne et les pays en développement d'autre part. En février 1999, le protocole qui exigeait l'accord préalable des pays importateurs n'avait pas été accepté, mais, depuis cette date, les choses évoluent ;
 - danger d'utiliser des brevets pour élargir les avantages du monopole à d'autres produits. Il en va notamment ainsi lorsque le brevet couvre une innovation qui consiste à combiner des caractéristiques et des déclencheurs chimiques (par exemple, cas de semences qui ne sont productives que si elles sont associées à des engrais ou à des herbicides, produits par la même firme) ;
 - danger de la technologie dite « du terminator », c'est-à-dire de la mise sur le marché de semences génétiquement stériles, retirant au paysan le pouvoir de constituer son propre stock de semences et le rendant dépendant, saison après saison, de la firme qui les lui fournit. Monsanto a promis de ne pas mettre maintenant sur le marché de telles semences. De façon caractéristique, cette décision semble avoir été prise, non par suite de l'opposition des paysans concernés, ni *a fortiori* pour des raisons éthiques, mais suite à la pression d'une grande fondation américaine.

Justification et limites de la propriété intellectuelle

Les groupes de pression voudraient faire croire que la défense de la propriété intellectuelle peut être assimilée à la défense générale des droits de propriété, voire à la défense des droits de l'homme créateur. Est caractéristique à cet égard l'utilisation de termes péjoratifs comme « pirates », « faussaires », « voleurs »...

Or le problème est fort différent. Il ne s'agit pas en effet de protéger « une idée », mais son expression.

Par définition, les idées sont à tout le monde et le fait, pour un individu, de partager une idée n'en dépouille pas son créateur. Comme on l'a dit fréquemment, le savoir est la seule richesse qu'on partage sans s'appauvrir ! À ce niveau, il ne peut donc y avoir aucun vol, au sens où l'on dépouillerait le créateur de son savoir.

Par contre, le brevet vise à protéger l'expression de l'idée. Ceci est nouveau (historiquement, les droits de propriété intellectuelle sont récents) et culturel (d'autres cultures – par exemple en Chine – considèrent au contraire que copier un artiste revient à lui rendre hommage). La justification en est pratique (économique) : le droit de propriété intellectuelle, en créant un monopole d'utilisation, rémunère l'inventeur, lui permettant de vivre de son invention et l'incitant à créer.

Dans le monde actuel, la recherche coûte cher⁴⁷. Pour que la recherche se fasse, il faudra faire en sorte que ces coûts puissent être couverts par le profit ultérieur.

En d'autres termes, il faut trouver des modalités qui établissent une balance entre :

- la couverture des frais de recherche, favorisant l'effort de recherche et
- le coût pour la communauté résultant de ce que le brevet freine la diffusion du savoir.

Quoi qu'il en soit, il s'agit, non d'un problème éthique, mais d'un problème économique. La solution a été trouvée dans le brevet, c'est-à-dire dans la création d'un monopole temporaire au bénéfice en principe de l'inventeur, en fait de celui qui est le premier à déposer le brevet.

Une question se pose immédiatement : jusqu'où faut-il généraliser la protection ? Une première limite résulte de la notion même du brevet qui, par définition, est une protection temporaire. Mais une deuxième limite ne doit-elle pas être établie en ce qui concerne les agents économiques qui

⁴⁷ On estime aujourd'hui aux États-Unis que le coût de la recherche pour un nouveau médicament s'élève en moyenne à 200 millions de dollars.

devront le respecter ? En d'autres termes, faut-il généraliser la protection intellectuelle à l'ensemble du monde ?

La réponse n'est pas aussi évidente que voudraient le faire croire ceux qui ont poussé, dans le Cycle d'Uruguay, à la généralisation du champ couvert. En fait elle est liée à la balance que l'on peut établir entre la nécessité de couvrir les frais de recherche et l'avantage de la diffusion du savoir.

Concrètement, la non-application du brevet dans les pays pauvres freinerait-elle l'incitation à inventer dans les pays riches ? *A fortiori*, l'empêcherait-elle ? On peut à tout le moins avoir quelques doutes lorsque l'on sait que ces marchés sont de très petits marchés et que la réexportation vers les pays couverts par le brevet est interdite.

Par contre, l'extension des droits intellectuels aux pays pauvres a un coût particulièrement élevé :

- elle empêche ou limite la diffusion du savoir ;
- elle freine le progrès technique (et notamment son adaptation contingente) ;
- elle opère un transfert des utilisateurs pauvres vers des producteurs riches ;
- elle prive ceux qui sont sans ressources de l'accès à des biens qui peuvent être vitaux, comme les médicaments, sans profit pour le détenteur de brevet (puisque'ils ne sont pas achetés !).

Dans ces conditions, on peut comprendre que par exemple, avant l'accord ADPIC, la plupart des pays en développement excluaient de leurs lois nationales sur les brevets un certain nombre de secteurs, comme l'agriculture ou les médicaments⁴⁸. Les différences de prix pouvaient être considérables selon que la couverture du brevet existait ou non : le PNUD donne par exemple la différence de prix pour des médicaments identiques entre le Pakistan (où ils étaient protégés) et l'Inde (où ils ne l'étaient pas). La différence va de 3 à 13,5 pour 1, selon les cas⁴⁹. En vertu de l'accord, la protection doit maintenant être généralisée. Est-ce économiquement raisonnable ? Est-ce humainement admissible ?

⁴⁸ PNUD, *op. cit.*, p. 35.

⁴⁹ PNUD, *op. cit.*, p. 69.

Aujourd'hui, il semble clair que l'accord ADPIC est fondamentalement déséquilibré en faveur de la couverture des frais de recherche, c'est-à-dire en faveur des firmes multinationales et des États où elles se situent, et au détriment de la diffusion des connaissances, c'est-à-dire au détriment des pays pauvres qui cherchent à y avoir accès.

Même la Banque mondiale a des doutes quant au bien fondé de l'accord actuel⁵⁰. Quant au PNUD, il en demande la révision de façon très nette : « *La marche implacable des droits de propriété intellectuelle doit donc être mise en cause et stoppée* »⁵¹.

Dans quel sens opérer cette révision ? Sans entrer dans les réformes destinées à freiner les dérives dont il a été parlé plus haut et en nous limitant au cas des pays en développement, deux propositions importantes peuvent être faites.

D'abord il conviendrait de limiter géographiquement la protection. Dès lors que la protection est un problème économique de balance, il est normal qu'elle varie selon les circonstances. De même qu'il existe une limitation dans le temps (au-delà d'une certaine durée, on estime que le frein à la diffusion du savoir l'emporte sur les avantages de la protection), il serait normal qu'existe une certaine limitation dans l'espace (pour les pays pauvres, les faibles redevances de la protection pour le détenteur de brevet sont sans commune mesure avec le manque à gagner dû au non-accès à des produits utiles et/ou à la connaissance)⁵². La liste des pays pauvres qui bénéficieraient de cette exonération serait bien entendu sujette à discussion – de même que l'on peut discuter de la durée de vie des brevets.

Ensuite, on devrait s'efforcer de rendre plus attractive la recherche utile aux pays en développement (par exemple, des vaccins qui concernent des maladies peu présentes dans les pays développés où se situent les principaux marchés). Dans cette perspective, le PNUD préconise de favoriser leur financement grâce au produit d'une taxe qui serait prélevée

⁵⁰ Voir le rapport cité en référence.

⁵¹ PNUD, *op. cit.*, p. 73. Ailleurs (p. 11), le PNUD précise : « Les droits de propriété intellectuelle relevant de l'accord ADPIC **doivent** faire l'objet d'une révision approfondie destinée à corriger certains effets pervers néfastes à la sécurité alimentaire, au savoir traditionnel, à la sécurité biologique et à l'accès aux soins de santé. »

⁵² Cf. Alan V. DEARDORFF, « Should Patent Protection Be Extended to All Developing Countries ? », *The World Economy*, vol. 13, n° 4, December 1990, pp. 497-507.

sur les brevets enregistrés auprès de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle.

Conclusions

Le processus de mondialisation est d'une telle ampleur qu'il serait présomptueux, au terme de ces quelques pages, de vouloir asséner des vérités définitives. Les conclusions que l'on peut tirer d'une analyse partielle ne peuvent qu'être partielles. Toutefois quelques idées me semblent pouvoir être retenues.

- Les dernières années ont montré que, correctement gérée, une politique d'ouverture au marché mondial pouvait être bénéfique aux pays en développement. De ce point de vue, la vieille idée selon laquelle ces derniers n'avaient pas la capacité d'affronter la concurrence internationale a fait long feu.
- Dans cette perspective, il n'y a aucune raison de préférer un marché intérieur qui serait paré de toutes les vertus ... confondant développement autocentré (c'est-à-dire ciblé sur la satisfaction des besoins des habitants) et autarcie. Le principe de spécialisation qui est à la base du raisonnement économique depuis Adam Smith reste valable : le pays doit faire ce qui lui permet de tirer le maximum de chaque unité d'effort. Et en ce qui concerne le marché mondial, s'il est vrai que le seul avantage direct se trouve dans les importations (John Stuart Mill), on peut considérer les exportations comme un input qui donne les importations comme output⁵³.
- La politique de l'OMC recherchant une plus grande ouverture des marchés par la diminution du protectionnisme peut, en conséquence, être favorable aux pays en développement. Malheureusement les évolutions récentes ont montré que ce protectionnisme est encore très présent dans le comportement des pays développés à leur encontre. Pire, il tend à prendre des formes nouvelles qui les pénalisent particulièrement. Ce « néo-protectionnisme » est basé sur une conception « d'échange loyal » qui permet d'écarter les concurrents qui bénéficient d'avantages particuliers liés à leur moindre développement et contribue ainsi à les

⁵³ « *Foreign Trade is like an industry that uses exports as inputs to produce imports as output* ». Gerald M. MEIER, *International Economics. The Theory of Policy*, 1980, p. 24.

enfermer dans ce statut défavorable. De ce point du vue, ce qui doit être recherché est clairement plus d'ouverture et un contrôle international renforcé.

- Plus spécifiquement, il faut avancer avec prudence dans toutes les propositions qui voudraient lier l'ouverture au marché mondial à des améliorations sur le marché du travail ou dans le domaine de l'environnement. Il y a, dans cette revendication des pays développés et particulièrement dans le domaine des conditions de travail, beaucoup d'hypocrisie.

D'une part, les nouveaux pays industriels ont montré que les gains de productivité retirés de leur participation au commerce mondial avaient permis une amélioration très rapide de ces conditions.

D'autre part, les secteurs des pays en développement sur lesquels porterait l'examen des normes de travail seraient les secteurs d'exportation, c'est-à-dire ceux qui connaissent généralement, à l'intérieur de ces pays, les conditions de travail les meilleures – ou les moins mauvaises⁵⁴.

Enfin il n'est pas innocent que l'examen éventuel du respect des normes de travail soit réservé aux seuls pays en développement. Mais pourrait-on pénaliser les États-Unis pour non-respect de certaines normes ?

Enfin les modalités de protection de la propriété intellectuelle doivent être revues. L'accord ADPIC signé à la fin du Cycle d'Uruguay est fortement biaisé en faveur de ceux qui déposent des brevets et au détriment des autres agents économiques (consommateurs et dépositaires traditionnels du savoir). Il faut rappeler que le principe est celui de la liberté de circulation des idées et des connaissances et que la justification de la création d'un monopole se trouve dans son utilité en termes de rémunération des coûts de la recherche. Il s'agit donc d'une protection contingente, qui est d'ailleurs limitée dans le temps et qui devrait être limitée dans l'espace.

13 avril 2000

⁵⁴ OMC, *Rapport annuel 1998*, p. 65.