Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO

Les organisations internationales

Collection Droit International

ECONOMICA

Les Organisations internationales constituent une des caractéristiques les plus notables de la société internationale contemporaine et l'exemple le plus significatif de leur processus d'institutionnalisation. Ces sujets internationaux, qui essaient de répondre aux nouvelles exigences découlant de l'interdépendance croissante qui caractérisent le monde dans lequel nous vivons, sont étudiés de façon systématique et complète dans ce livre.

Cet ouvrage est le fruit d'un effort collectif d'un groupe de Professeurs universitaires et de Hauts fonctionnaires de l'Union européenne et il sera utile non seulement aux étudiants et spécialistes en la matière, mais aussi aux personnes chargées de l'information et même à ceux qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances sur le phénomène des organisations internationales et leurs changements fréquents.

*

* *

Né à Santander (Espagne) en 1926, Manuel DIEZ DE VELASCO VALLEJO, ancien Professeur (Catedrático) de Droit international aux Universités de Granada, Barcelone et Complutense de Madrid, Membre de l'Institut de Droit International, ancien Juge à la Cour constitutionnelle espagnole et Juge à la Cour de Justice des Communautés Européennes, est actuellement Conseiller électif du Conseil d'Etat espagnol.

9 782717 844559

ISBN 2-7178-4455-4
53 €

CHAPITRE XXII*

Autres organisations internationales à caractère universel (II) : *l'Organisation mondiale du commerce et les relations commerciales multilatérales*

1. Antécédents

La nécessité de faciliter le commerce mondial en éliminant les restrictions est un objectif que les Alliés occidentaux avaient déjà favorisé pendant la deuxième guerre mondiale. Aussi, il n'est pas étonnant de retrouver comme objectif dans l'un des points de la Charte de l'Atlantique (signée par le Président F.D. Roosevelt et le Premier ministre Churchill en 1941) celui de faciliter "l'accès au commerce mondial et aux matières premières, qui sont indispensables à la prospérité économique". L'expérience des années trente et de la dépression économique était manifestement encore présente dans les esprits.

La guerre terminée, le gouvernement nord-américain a proposé à plusieurs gouvernements de convoquer une conférence internationale sur le commerce ; cette initiative a été reprise par le Conseil économique et social des NU, qui a convoqué la Conférence de La Havane à laquelle ont assisté cinquante-six pays (de novembre 1947 à janvier 1948). Le projet de convention connu sous le nom de "Charte de La Havane", qui a été rédigé lors de cette conférence, prévoyait de structurer d'une manière équitable les échanges internationaux et de créer une organisation internationale du commerce, en tant qu'institution spécialisée des NU. Cette Charte n'est cependant jamais entrée en vigueur car le Sénat nord-américain a refusé de la ratifier au motif que la nouvelle organisation

* Le présent chapitre a été rédigé par Mme Araceli Mangas Martín, professeur de droi international public à l'Université de Salamanca.

n'était pas suffisamment libre-échangiste, selon lui. L'organisation projetée n'a dès lors jamais vu le jour.

L'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT), rédigé au sein du Comité préparatoire de la Conférence, a permis de pallier le fait que la Charte de La Havane ne soit pas entrée en vigueur. Il a été souscrit à Genève par vingt-trois pays, le 30 octobre 1947, et est entré en vigueur le 1er janvier 1948, grâce à un Protocole relatif à l'application provisoire de l'Accord général jusqu'au 1er janvier 1995.

L'Accord a eu une importance que ses rédacteurs n'avaient pas prévue puisque, en raison de l'absence de ratification de la Charte de La Havane établissant l'Organisation internationale du commerce, le GATT s'est révélé être jusqu'en 1994 l'instrument le plus important de réglementation commerciale accepté par l'immense majorité des États participant au commerce mondial, un instrument qui est à l'origine de huit grands Cycles (Round) de négociations multilatérales visant à libéraliser le commerce international.

C'est dans ce cadre que, à l'issue du huitième Cycle, l'Uruguay Round, les États parties au GATT créé en 1947 ont décidé de créer l'Organisation mondiale du commerce et de recréer en son sein un nouveau GATT (le GATT de 1994).

2. La création de l'OMC

Les États parties au GATT de 1947 décidèrent, par l'Accord de Marrakech signé le 15 avril 1994 (en vigueur depuis le 1er janvier 1995), d'instituer l'Organisation mondiale du commerce, en tant qu'organe chargé de veiller à la liberté du commerce international.

Comme indiqué en son article II, l'OMC est le cadre institutionnel commun pour le développement des relations commerciales. Par la création d'une organisation internationale, les États ont voulu "mettre en place un système commercial multilatéral intégré, plus viable et durable" englobant l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui régit le commerce international depuis 1947, ainsi que "les résultats des efforts de libéralisation du commerce entrepris dans le passé, et tous les résultats des Négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay" (Préambule de l'Accord instituant l'OMC).

Le GATT et les Cycles multilatéraux sont considérés par la nouvelle Organisation comme une sorte d'*acquis* commercial multilatéral non institutionnel sur lequel vient se greffer le plus institutionnel de l'OMC, en tant qu'organisation chargée de gérer et de veiller à la libéralisation du commerce : l'OMC facilitera la mise en œuvre, l'administration et le fonctionnement de l'Accord instituant l'OMC, des nouveaux Accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux.

L'OMC a la personnalité juridique internationale et peut, par conséquent, conclure des accords internationaux et coopérer, en vue de rendre plus cohérente l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial, avec le

Fonds monétaire international et avec la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et ses institutions affiliées.

A. La structure de l'accord de Marrakech de 1994

L'OMC est compétente dans toutes les matières régies par l'Accord de Marrakech. C'est un instrument international qui constitue une unité mais qui est complexe puisqu'il est formé de l'Accord instituant l'OMC (ci-après, l'Accord OMC) et de quatre grandes annexes.

L'Espagne, en tant que partie au GATT de 1947 – elle y est entrée en 1963 – et État membre des Communautés européennes, a souscrit et ratifié l'Accord de Marrakech, dont le texte complet (Accord OMC et Annexes) a été publié au *BOE* du 24 janvier 1995 (trois suppléments).

Les annexes qui font partie intégrante de l'Acte final du Cycle d'Uruguay sont les suivantes :

- l'*Annexe 1* se subdivise en trois annexes :
  - l'Annexe 1A reprend les treize Accords multilatéraux sur le commerce des marchandises, dont nous mentionnerons en particulier le "nouvel" Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (celui de 1947), qui s'appelle désormais "GATT de 1994", l'Accord sur l'agriculture, l'Accord sur les textiles et les vêtements, l'Accord sur les obstacles techniques au commerce, l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires ;
  - l'Annexe 1B comporte l'Accord général sur le commerce des services (AGCS ou GATS), et
  - l'Annexe 1C comprend l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC ou TRIPS) ;
- à l'*Annexe 2* figure le "Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends" ;
- l'*Annexe 3* comporte le "Mécanisme d'examen des politiques commerciales" ;
- à l'*Annexe 4* sont repris les Accords commerciaux plurilatéraux (sur le commerce des aéronefs civils, sur les marchés publics, le secteur laitier et la viande bovine – les deux derniers ont expiré en 1997). Cette quatrième Annexe est indépendante des autres Annexes et de l'accord OMC en raison de son caractère sectoriel, de sorte qu'un État membre de l'OMC pourrait n'adhérer à aucun des Accords plurilatéraux.

B. Les organes

A la différence du système flexible du secrétariat de l'Accord général créé en 1947, la nouvelle organisation internationale a une capacité d'initiative propre et des capacités de fonctionnement similaires à celles d'autres organisations telles que le FMI ou la Banque mondiale.

L'Accord OMC a prévu les organes suivants :

- la *Conférence ministérielle*, composée de représentants de tous les Membres, se réunit au moins une fois tous les deux ans. Elle a une compétence générale pour toutes les questions relevant de l'OMC et de ses accords multilatéraux. Elle peut décider, dans des circonstances exceptionnelles, d'accorder à un État membre une dérogation à une des obligations qui lui sont imposées par l'Accord OMC ou par l'un des Accords commerciaux multilatéraux. Une série de comités dépendent de la Conférence, tels le Comité du commerce et du développement, le Comité des restrictions appliquées à des fins de balance des paiements, le Comité du budget, des finances et de l'administration, ainsi que d'autres comités susceptibles d'être créés ;
- le *Conseil général*, dont font partie tous les membres, exerce les mêmes fonctions que la Conférence ministérielle dans l'intervalle entre les réunions de la Conférence. Il exerce aussi les fonctions de l'Organe de règlement des différends et de l'Organe d'examen des politiques commerciales. Il adopte le règlement financier et les budgets annuels ;
- les *Conseils sectoriels* : le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des ADPIC supervisent le fonctionnement des Accords figurant respectivement aux Annexes 1A, 1B et 1C, sous la conduite du Conseil général. Tous les États membres pourront participer à ces Conseils, lesquels peuvent établir des organes subsidiaires ;
- le *Secrétariat* de l'OMC est dirigé par un *Directeur général* nommé par la Conférence ministérielle.

C. Prise des décisions, amendements, membres originels, nouvelles adhésions et réserves

L'OMC a conservé la pratique du consensus qu'utilisait le GATT de 1947. Dans les cas où il n'est pas possible d'arriver au consensus, l'Accord OMC a prévu un système de différentes majorités renforcées en fonction des questions examinées ; si aucune majorité n'est précisée, la décision est prise à la majorité des votes émis.

L'Accord OMC confirme le *statut* spécial, tant au sein de l'OMC que des autres Accords, des pays les moins avancés, lesquels ne sont tenus de contracter des engagements et de faire des concessions que dans la mesure compatible avec les besoins du développement, des finances et du commerce de chacun d'eux ou avec leurs capacités administratives et institutionnelles.

Les États membres et les divers Conseils peuvent présenter des propositions d'amendement des dispositions des différents Accords ; la procédure et les votes varient selon les accords et les annexes concernées mais la Conférence ministérielle est tenue de les approuver par consensus ou, s'il n'y a pas consensus, à une majorité renforcée des deux tiers ou des trois quarts.

Les membres originels de l'OMC et de ses Accords sont les parties contractantes au GATT de 1947 (124 États) qui acceptent le nouveau cadre conventionnel. Celui-ci a été ratifié par 140 États (en novembre 2000).

Les Communautés européennes, qui ont une compétente exclusive en matière de politique commerciale, ont succédé *de facto* à leurs États membres en tant que partie au GATT de 1947. De plus, à côté de leurs quinze États membres, elles sont également un membre originel de l'OMC et de tous ses Accords, ainsi que du GATT de 1994. Pour ce qui est des matières régies par l'AGCS/GATS et l'ADPIC/TRIPS, la compétence est partagée entre les Communautés et leurs États membres, comme l'a indiqué la Cour de justice des Communautés européennes dans son avis 1/94 du 15 novembre 1994. Les Communautés européennes disposent d'un nombre de voix égal au nombre de leurs États membres qui sont membres de l'OMC et il est prévu que les droits de vote seront exercés alternativement par la CE et par ses États membres.

Tout État ou territoire douanier peut accéder à l'OMC ; l'accession vaut pour l'Accord OMC et pour les Accords commerciaux multilatéraux. L'accession aux Accords de l'Annexe 4 est séparée et régie par les dispositions pertinentes de chaque accord. L'admission des membres et ses conditions est approuvée par la Conférence ministérielle à la majorité des deux tiers. La procédure d'adhésion n'est ni facile ni rapide, dès lors qu'elle requiert la vérification que les structures juridico-commerciales du candidat lui permettront de respecter les principes de l'OMC et ses accords. L'examen de près de trente candidatures était encore en cours en janvier 2001.

L'Accord OMC, parce qu'il est l'acte constitutif d'une organisation internationale, ne peut pas faire l'objet de réserves ; les accords annexes prévoient quant à eux la possibilité de formuler des réserves. Tous les Accords sont susceptibles d'être dénoncé avec effet à l'expiration d'un délai de six mois après la notification.

3. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

L'Accord général sur les tarifs et le commerce de 1994 (GATT de 1994) comprend le texte du GATT de 1947 ainsi que les modifications ultérieures et les décisions des parties contractantes. Le GATT de 1994 est incorporé dans l'Accord de Marrakech parmi les Accords commerciaux multilatéraux (Annexe 1A).

L'Accord général comporte quatre parties. Dans la première, les parties contractantes s'accordent le traitement de la nation la plus favorisée et établissent une liste de concessions. La deuxième partie contient réellement un code complet de bonne conduite commerciale. La troisième reprend les règles d'application de l'accord et le fonctionnement du système, et la quatrième, introduite en 1965 et intitulée "Commerce et développement", vise à permettre aux parties contractantes les moins avancées de bénéficier d'un *statut* qui les dispense de l'application de certains principes.

A. Principes du GATT

L'Accord général est né dans le but de réaliser une plus grande *libéralisation du commerce international* et de transformer un système traditionnellement bilatéral en un système conventionnel multilatéral. Ces objectifs sont réalisés grâce au principe de base de l'*égalité de traitement*, qui a une portée multiple :

1) L'octroi du *traitement de la nation la plus favorisée*, en vertu duquel, conformément à l'article I, "tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays, seront immédiatement et sans condition étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes". Le simple fait d'être des parties contractantes entraîne le bénéfice de la clause de la nation la plus favorisée, qui s'applique de manière multilatérale, inconditionnelle et automatique.

2) L'octroi de *l'égalité de traitement en matière fiscale et de réglementations intérieures* ou, en d'autres termes, le traitement national des importations afin que les produits en provenance de l'une des parties contractantes ne soient pas soumis sur le territoire d'une autre partie à un traitement différent de celui accordé aux produits similaires d'origine nationale, en matière d'impôts et de taxes intérieures (art. III.2).

Cette clause du traitement national accompagne généralement la clause de la nation la plus favorisée ; son objectif est de garantir et de renforcer l'égalité de traitement entre les parties contractantes. Elle implique que les produits étrangers, importés légalement, se trouvent dans les mêmes conditions concurrentielles que les produits nationaux.

3) La *réduction générale et progressive des droits de douane* est l'engagement des membres du GATT de tendre à une plus grande liberté du commerce. Ces réductions sont obtenues grâce aux négociations entre les membres de l'OMC : toute réduction négociée par deux ou plusieurs membres est étendue aux autres membres par l'effet de la clause de la nation la plus favorisée. Les concessions douanières accordées lors de chaque Cycle sont intégrées dans des annexes au GATT et consolidées (art. II).

4) L'*élimination des restrictions quantitatives*, qu'il s'agisse de contingentements, de licences d'importation ou d'exportation et de toutes autres mesures (art. XI).

B. Dérogations aux principes

Le principe de l'égalité de traitement comporte de nombreuses dérogations, prévues par la convention elle-même, introduites ultérieurement par des amendements à celle-ci ou résultant de l'accord des Parties. Mentionnons notamment :

1) la compatibilité et la primauté des systèmes de préférences douanières antérieurs au GATT : l'accord du Benelux ou la Commonwealth, notamment, ne sont pas affectés ;
2) la compatibilité et la primauté des accords portant création d'une union douanière ou d'une zone de libre échange, sous certaines conditions (art. XXIV) : c'est le cas, par exemple, des Communautés européennes et de l'Association européenne de libre échange (AELE) ;
3) les États peuvent adopter des mesures restrictives des importations en cas de difficultés de balance des paiements ;
4) les États peuvent adopter des *clauses générales de dérogation* (pour des raisons d'ordre public, de moralité, de santé publique, de conservation du patrimoine artistique et des ressources naturelles, de pénurie des approvisionnements, art. XX), des *clauses de sauvegarde* de caractère général (en cas de désorganisation du marché, art. XIX) et accorder des *dérogations* dans des circonstances exceptionnelles qui ne sont pas définies (*waiver*, art. XXV) ;
5) en dépit du principe de l'égalité de traitement, les États parties développés peuvent, depuis 1971, appliquer des préférences tarifaires généralisées en faveur de produits originaires de pays ou de territoires en voie de développement.

La raison d'être de cette dernière dérogation (système de préférences généralisées, SPG) est d'encourager les exportations et d'accélérer la croissance économique de ces pays ou territoires, étant donné que le principe de l'égalité de traitement favorise les États dont les niveaux économiques sont similaires mais porte préjudice aux États moins développés. C'est pourquoi, ces États ont obtenu grâce aux efforts de la CNUCED, en 1971, l'acceptation des SPG sans réciprocité. A cause de leur nature discriminatoire, l'application de ces systèmes a dû être autorisée par le GATT, dans un premier temps en tant que dérogation temporaire et, à partir du Tokyo Round de manière permanente (clause d'habilitation).

4. Les négociations commerciales multilatérales

Une des activités les plus importantes du GATT créé en 1947 sont les Cycles de négociations tarifaires qui poursuivent un objectif d'expansion et de libéralisation du commerce mondial par la diminution progressive des droits de douane et des obstacles au commerce.

Le premier Cycle a eu lieu à Genève (Suisse) en 1947 ; les autres à Annecy (France) en 1949, à Torquay (Royaume-Uni) en 1951, à Genève en 1956, à nouveau à Genève en 1960-1961 (c'est le *Dillon Round*, en hommage au secrétaire des finances nord-américain), à Genève de 1964 à 1967 (*Kennedy Round*), à Tokyo (Japon) de 1973 à 1979 (*Tokyo Round*) et la huitième qui a commencé à Punta del Este en septembre 1986 (Cycle de l'Uruguay) et s'est terminée officiellement à Marrakech en avril 1994 (l'ensemble des accords a toutefois abouti en décembre 1993).

La méthode suivie pour les cinq premiers Cycles (jusqu'au *Dillon Round*) était bilatérale, et produit par produit ; cependant, à partir du sixième Cycle (*Kennedy Round*), une méthode de réductions linéaires est adoptée. L'objectif de ces six négociations était d'abaisser les droits de douane des produits manufacturés.

A partir du septième Cycle, celui de Tokyo, les négociations multilatérales visent à une plus grande réduction des droits de douane les plus élevés en harmonisant les systèmes tarifaires dans les différents pays, ainsi qu'à l'élimination des obstacles non tarifaires, tant pour les produits industriels que, et pour la première fois, pour les produits agricoles, y compris les produits tropicaux et les matières premières à l'état brut ou transformées. Jusqu'alors, la plupart des parties contractantes refusaient d'appliquer les règles du GATT ou de toute autre discipline multilatérale à leurs échanges agricoles.

Il y a eu, en outre, plusieurs accords sur des *mesures non tarifaires*, auxquels les États parties étaient libres d'adhérer, notamment :

- le *Code de subventions et mesures compensatoires* (qui interprète les articles VI, XVI et XXIII du GATT) : son objectif est de veiller à ce que les subventions aux produits industriels et aux produits de base ou primaires (de l'agriculture, de la pêche et des forêts) ne portent pas préjudice ou ne compliquent pas de manière indue le commerce international, grâce à l'établissement d'un mécanisme de surveillance et de règlement des différends ;
- il y a eu également un accord sur les obstacles techniques au commerce, appelé *Code de normes*, dont l'objectif était de supprimer les obstacles au commerce qui ne sont pas nécessaires, grâce à des règles obligatoires dans le domaine de la normalisation des produits industriels et agricoles ;
- l'accord sur les procédures *de licences d'importation*, dont l'objectif était d'empêcher que les formalités aient pour effet de restreindre les importations, en prévoyant un mécanisme de consultation et de gestion par le biais du Comité des licences d'importation ;
- l'accord intitulé *Code anti-dumping* (relatif à l'application de l'article VI du GATT), qui a été révisé afin de tenir compte des intérêts particuliers des pays en voie de développement. Il y a lieu de mentionner dans ce code la notion de "préjudice très important" résultant de la vente de produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix très inférieur à sa valeur normale ainsi que l'autorisation d'établir des droits anti-dumping.

En règle générale, diverses modalités de traitement spécial et différencié en faveur des pays moins développés ont été reprises dans bon nombre de ces accords qui ont servi de base juridique au système généralisé des préférences et aux relations commerciales préférentielles entre pays en voie de développement.

Signalons également qu'une autre réalisation importante du GATT est d'avoir favorisé l'établissement de l'Accord relatif au commerce international

des textiles de 1974, mieux connu sous le nom d'*Accord multifibres* (AMF), qui a été renouvelé par des protocoles successifs. Il était basé, apparemment, sur les principes du GATT de libéralisation et de suppression des obstacles ; dans la pratique, cependant, il a limité les exportations massives de la part des nouveaux pays industrialisés de textiles à très bas prix en provenance notamment de Corée du Sud, Hong-Kong, Macao, Taiwan, Turquie, Tunisie, Maroc, et a favorisé également la conclusion de nombreux accords bilatéraux d'autolimitation entre les États exportateurs et les pays développés. Outre un Comité des textiles, un organe de surveillance a reçu des fonctions de contrôle et de conciliation.

A la demande des États-Unis, de nouvelles négociations commerciales multilatérales connues sous le nom de *Cycle de l'Uruguay* ont commencé en septembre 1986 à Punta del Este et se sont terminées en 1994 à Marrakech.

5. Le cycle de l'Uruguay

L'Acte final de l'Uruguay Round a été signé solennellement le 15 avril 1994 à Marrakech (Maroc), après sept années de négociations difficiles. Les objectifs fixés au départ étaient les suivants :

- améliorer les échanges commerciaux, y compris ceux des produits agricoles, par une réduction de 36 pour cent des droits de douane ;
- entreprendre la libéralisation des services (banques, assurances, transports, investissements financiers) et garantir une protection minimale des droits de propriété intellectuelle – droits de brevets et de marques –, notamment. Cette négociation a rencontré une forte opposition de la part de pays en voie de développement, menée par le Brésil et l'Inde qui refusaient cette libéralisation, à l'encontre de la position des États-Unis, exportateurs nets de services tels que les produits financiers, d'assurances ou de télécommunications et partisans d'une libéralisation complète des *autres* marchés internationaux.

A. Le contexte international du cycle de l'Uruguay

La position nord-américaine a polarisé l'attention sur les sujets de l'Uruguay Round considérés comme importants, en utilisant une stratégie de division et d'hostilité envers l'Union européenne (UE), notamment sur la question des subventions agricoles, alors que l'agriculture ne représentait que 13 pour cent du commerce mondial. La tactique nord-américaine consistait à distraire l'attention d'autres chapitres importants en discussion (services, textiles, brevets, marques, etc.) sur lesquels l'intention des États-Unis était d'accorder peu de concessions et d'obtenir l'appui d'un nombre important d'États (d'Amérique latine et du tiers-monde) qui reçoivent une part significative des recettes issues de leurs exportations agricoles.

Le double standard nord-américain (défense de la liberté du commerce en dehors des États-Unis mais protection radicale du marché nord-américain, comme le prouvent les "Buy American Acts", le marché fermé des télécommunications, les subventions agricoles directes, les taxes appliquées sur les voitures européennes, les difficultés de pénétration du marché américain des services – banque, assurances, télécommunications, transports aériens et maritimes – et discrimination de la propriété intellectuelle – brevets et marques –) est à l'origine, au cours des dernières années, de divers conflits commerciaux entre les États-Unis et la Communauté européenne.

La liberté du commerce a augmenté la prospérité générale après la deuxième guerre mondiale. Les mesures successives de "représailles" nord-américaines ainsi que les normes isolationnistes étaient, par conséquent, préoccupantes. Les politiques protectionnistes constituaient une menace plus grande que de simples intérêts commerciaux individuels du fait qu'elles impliquaient un appauvrissement général. De plus, l'étape finale du Cycle de l'Uruguay affrontait le défi prometteur d'intégrer au commerce libéralisé de nombreux pays du tiers-monde fortement protectionnistes dans le passé, ainsi que des pays du bloc communiste.

L'étape finale des négociations de l'Uruguay Round (1991-1993) s'est déroulée dans un contexte de récession de l'économie mondiale qui a accentué les affrontements entre les pays industrialisés, en particulier entre l'UE et les États-Unis en ce qui concerne les conditions de l'intégration de l'agriculture et des services dans lesquels les États-Unis ont un avantage évident. Il n'y a pas eu véritablement d'opposition Nord-Sud car, depuis l'effondrement des pays communistes, la confrontation est surtout d'ordre économique et tend à un réaménagement des grandes puissances et des ensembles régionaux dans le Nord. La fin de ce Cycle multilatéral a été accueillie incontestablement avec grand soulagement.

B. L'accord sur l'agriculture

Les États-Unis accordent des aides importantes – le double des aides communautaires – directement sur les revenus des agriculteurs alors que leurs produits agricoles sont excédentaires. C'est pour cette raison qu'ils ont fait pression sur la Communauté européenne afin que celle-ci supprime ses subventions à l'agriculture, suscitant ainsi les résistances de l'UE et d'autres pays à prédominance agricole. Sous la pression nord-américaine qui demandait une réduction de 75 pour cent, la Communauté européenne a accepté en 1990 de réduire de 30 pour cent ses subventions agricoles aux céréales, riz, huile d'olive, sucre et oléagineux et de 10 pour cent dans le cas des semences, coton, lin, vin, fruits, etc. ; ces réductions comprennent celles qui ont été appliquées jusqu'en 1986.

Pour débloquer le Cycle de l'Uruguay, l'UE a accepté de nouvelles concessions sous la pression des États-Unis dans l'*Accord de Blair House* (décembre 1992) sur la limitation des cultures et le commerce des produits agricoles :

- le volume des exportations subventionnées est réduit de 21 pour cent en six ans ;

- la valeur des subventions à l'exportation est réduite de 36 pour cent ;
- les aides internes à l'agriculture sont réduites de 20 pour cent ;
- l'UE réduira de 10 pour cent le plafond des superficies d'oléagineux (tournesol, soja et colza).

Cela signifie que les grands exportateurs communautaires de céréales – les français –, de viandes – les allemands, les danois et les hollandais –, qui ont pu exporter grâce aux aides communautaires, sont les premiers à avoir été affectés ; cela étant, l'augmentation des excédents sur le marché de l'UE a contraint à placer ceux-ci sur le marché intérieur : l'Espagne, qui est un pays dont les exploitations sont peu compétitives, pourrait en être affectée.

Il a fallu, par conséquent, réformer la PAC, en exigeant notamment des agriculteurs qu'ils abandonnent 15 pour cent des superficies herbagères et qu'ils réduisent de 15 pour cent la production de viandes, céréales et produits laitiers.

Si la protection agricole est de loin supérieure aux États-Unis (le double), les systèmes d'intervention sont différents (aides directes – *deficiency payments* – et quotas à l'importation aux États-Unis ; protection sur les prix par l'octroi de subventions à l'exportation et de restitutions à l'importation dans l'UE). Le système communautaire a quant à lui permis à l'UE de gagner des parts de marché au niveau mondial. En 1970, les États-Unis fournissaient 36 pour cent des ventes mondiales et la CE seulement 2 pour cent, alors qu'en 1990, la proportion est passée respectivement à 26 et 18 pour cent.

Pour freiner ce rythme d'expansion du commerce extérieur communautaire, l'Accord de Blair House a établi le principe de transformation en droits de douane des prélèvements variables à l'importation, que l'UE a traditionnellement appliqués dans le secteur agricole. Parallèlement, le fait que le système nord-américain d'aide directe aux revenus agricoles n'ait pas été réduit porte préjudice à l'UE, alors que les subventions à l'exportation (relativement faibles aux États-Unis puisque les prix sont bas) doivent être réduites de 36 pour cent dans l'UE. En raison de la taille des exploitations agricoles nord-américaines, de loin supérieure à celle des exploitations européennes, qui pratiquent des prix inférieurs, les États-Unis sont en mesure d'exporter de plus en plus facilement.

L'Accord sur l'agriculture du Cycle de l'Uruguay reprend l'engagement de tous les États membres de discipliner et de contrôler le commerce agricole conformément aux principes fondamentaux du GATT ; ils sont tenus de contrôler et de réduire tant les aides internes que les aides à l'exportation, tout en maintenant des régimes séparés.

Outre les réductions figurant dans l'Accord de Blair House, il a été décidé d'agir avec transparence et, par conséquent, d'entreprendre un processus de "tarification" des barrières non tarifaires (restrictions quantitatives, prix minimaux, restitutions variables) des produits agricoles afin de supprimer un grand nombre de techniques protectrices.

Les États membres de l'UE ne sont pas les seuls à avoir été lésés par le nouvel accord car les pays moins développés, qui importent des produits alimentaires, ont vu le prix de leurs importations augmenter (du fait de la diminution des subventions à l'exportation de ces produits).

Par ailleurs, les États producteurs de produits alimentaires, parmi eux de nombreux pays en voie de développement, seront également lésés, dès lors que le secteur agricole n'est pas complètement libéralisé dans les domaines dans lesquels ils sont plus compétitifs. Les bas salaires qu'ils pratiquent, la faible protection sociale garantie par leurs législations et l'absence de sensibilité à l'environnement leur permettent d'être compétitifs pour l'exportation de leurs produits, en tant que producteurs à faibles coûts. C'est pourquoi ces pays nourrissaient de grands espoirs dans le succès final de l'Uruguay Round.

C. Autres accords multilatéraux sur le commerce des marchandises

a) *Mesures tarifaires*

Le Cycle de l'Uruguay a convenu de supprimer les droits de douane et les mesures d'effet équivalent dans le commerce des produits pharmaceutiques, machines et équipements de construction, matériel scientifique médical, bière, et produits sidérurgiques. Les droits de douane sur les machines agricoles, les meubles et les boissons spiritueuses seront également supprimés mais avec certaines dérogations.

En ce qui concerne les autres produits tels que les produits chimiques, les États sont convenus d'harmoniser leurs droits de douane ; ils ont décidé que, d'une manière générale, les droits de douane supérieurs à 15 pour cent seraient réduits de 50 pour cent. Pour tous les autres produits, les droits seront abaissés d'au moins 33 pour cent.

Le régime est différent pour les pays en voie de développement : même s'ils se sont engagés à effectuer plusieurs réductions, le fait important est qu'ils s'engagent à consolider leurs droits de douane élevés à un taux unique (entre 30 et 50 pour cent).

b) *Mesures non tarifaires*

Il ne faudrait pas insister seulement sur les droits de douane car, depuis plusieurs années, les barrières non tarifaires telles que les normes techniques, phytosanitaires, fiscales ou les préférences légales pour les fournisseurs nationaux ont des effets négatifs plus grands sur la liberté du commerce. L'ensemble de ces obstacles est susceptible d'entraîner une plus grande augmentation du prix d'un produit que le droit de douane lui-même.

De surcroît, les barrières non tarifaires sont plus discriminatoires que les droits de douane et, dès lors, plus dangereuses ; elles sont principalement utilisées par les pays qui ont un pouvoir économique fort, lorsque l'un de leurs sous-secteurs est menacé (par exemple, l'automobile).

Dans le domaine des *réglementations techniques,* le Code du Tokyo Round est maintenu dans ses grandes lignes. Il est recommandé aux États de reconnaître les réglementations techniques et les examens de conformité effectués par le pays importateur. Il est également suggéré d'admettre l'équivalence des

réglementations techniques et de tenir compte du principe de proportionnalité lorsqu'il s'agit d'exiger une certaine réglementation.

La contribution du Tokyo Round en matière de *valeur en douane* et de *licences d'importation* est confirmée, elle aussi, sans grandes nouveautés. Deux nouveaux accords ont, par contre, été élaborés : le premier concerne *l'inspection avant l'expédition,* qui permet de vérifier avant l'embarquement la conformité de la qualité et du prix des marchandises ; l'autre accord, qui a trait aux *règles d'origine,* est fondé sur la transparence et la publicité mais aucun régime particulier n'a été convenu car les règles sont très différentes dans l'UE et aux États-unis.

En matière de mesures *sanitaires* et *phytosanitaires*, qui font l'objet d'un accord, les États s'engagent à ne pas introduire ni maintenir d'autres exigences que celles qui sont fondées sur des principes scientifiques et sur les normes internationales applicables en la matière. Néanmoins, des normes plus strictes pourront être exigées si elles répondent à un objectif scientifique ou si elles sont conformes à une évaluation adéquate des risques sanitaires. Il y a lieu de tenir compte du principe de proportionnalité et de reconnaissance mutuelle ainsi que de l'adaptation sanitaire du produit aux caractéristiques de la région d'origine ou de destination du produit.

Certaines restrictions que subissent les entreprises qui investissent directement dans des pays en voie de développement (l'exigence d'acheter des produits d'origine nationale ou les limitations des importations) ont également été abordées. *Ces mesures relatives aux investissements liés au commerce* (MIC ou "Trade-related investment measures", TRIM) sont déclarées incompatibles avec les articles III et XI du GATT (égalité de traitement des produits importés).

c) *Mesures de défense commerciale*

En ce qui concerne l'Accord sur les *subventions et mesures compensatoires,* le Code du Tokyo Round a été actualisé. Il y est question de subventions interdites (celles qui sont subordonnées aux résultats de l'exportation ou à l'utilisation de produits nationaux plutôt que de produits importés), considérant également comme subventions les apports de capitaux par un organisme public ainsi que les subventions qui ont des effets négatifs sur la production d'autres pays. Les subventions qui n'affectent pas le commerce et celles qui concernent la recherche (R & D) ou le développement régional dans des zones à faibles revenus *per capita,* PIB, ou dans lesquelles le chômage est élevé, ou encore les aides à la reconversion tenant compte des impératifs environnementaux sont cependant légales.

Lorsqu'une aide est illégale, l'État lésé a le droit de prendre des mesures compensatoires. En définitive, le contrôle international des aides d'État s'est amélioré considérablement.

Pour ce qui est du nouvel Accord *anti-dumping,* celui-ci consolide l'expérience engrangée par les Codes des Kennedy et Tokyo Rounds. Une grande cohérence a été conservée par rapport aux Accords sur les subventions et sur les réalisés. On considère qu'un produit fait l'objet d'un *dumping,* lorsqu'il est introduit sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à sa valeur normale, de sorte que son prix à l'exportation est inférieur au prix comparable d'un produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur. Des lignes directrices fondées sur la transparence et la publicité sont établies afin de prouver l'existence d'un rapport de cause à effet entre les importations et le préjudice. Ce n'est que lorsqu'un préjudice est occasionné dans le pays importateur que celui-ci peut exiger des droits *anti-dumping.*

L'Accord sur les *sauvegardes* réglemente les mesures susceptibles d'être adoptées, lorsque l'importation d'une marchandise déterminée occasionne (ou menace d'occasionner) un préjudice grave pour la production du pays importateur, en raison de la fréquence, du volume de l'importation, du marché absorbé, du dommage pour les ventes et la production, l'emploi, etc. Les mesures de sauvegarde sont temporaires, non discriminatoires et proportionnées au préjudice à réparer ou à prévenir. L'accord condamne expressément les "accords d'autolimitation des exportations" (*voluntary export restraints* ou VER) et prévoit la suppression des accords existants dans un délai de quatre ans.

D. L'accord sur les textiles et les vêtements

Il a été décidé d'intégrer les produits textiles dans le GATT dans le délai de dix ans, pour donner satisfaction à l'une des revendications des pays moins développés. La fin des limitations imposées par l'Accord multifibres (AMF) et des restrictions aux importations de produits textiles implique une reconversion industrielle ainsi que l'accès aux marchés des produits plus compétitifs des pays du tiers-monde.

Les restrictions existantes devront être notifiées à l'organe de surveillance des textiles et aucune nouvelle restriction qui ne soit conforme aux règles du GATT ne pourra être introduite. Depuis le mois de janvier 1995, les États se sont engagés à déjà soumettre 16 pour cent de leurs importations textiles aux principes du GATT et l'autre partie au cours des années suivantes. En échange de la libéralisation progressive, les pays importateurs ont obtenu certaines garanties (mesures de sauvegarde en cas de préjudice pour l'industrie du pays importateur). Après dix ans, toutes les règles et les mesures générales de défense commerciale prévues dans le GATT seront applicables.

E. Les accords commerciaux plurilatéraux

Ces accords font partie de l'Acte final du Cycle de l'Uruguay mais chaque État décide s'il y souscrit, indépendamment des autres accords.

Le Code des marchés publics de 1979 (Tokyo Round) a été amélioré pendant le Cycle de l'Uruguay. L'Accord sur les *marchés publics* maintient les principes classiques de traitement national, non discrimination entre les signataires du code, publicité, transparence, et y ajoute la prestation de services et les

achats effectués par des organes dépendant de l'État et par des entreprises publiques.

L'Accord sur le *commerce des aéronefs civils* de 1979 régit ce secteur ; il s'applique également aux moteurs, pièces et autres composants, et a pour objectif de supprimer les droits de douane ainsi que les taxes à l'importation pour ces produits (énumérés dans l'annexe à l'Accord) et les réparations, en affirmant le libre choix des fournisseurs et la non application des restrictions quantitatives. Le nouvel Accord sur le commerce *des aéronefs civils* est le fruit, non pas de l'Uruguay Round, mais d'un accord *partiel* conclu entre l'UE et les États-Unis sur le commerce des aéronefs commerciaux de grande capacité : les parties s'engagent à ne pas chercher à imposer leurs préférences, à ne plus consentir d'aides à la production (sauf pour la R & D), à réglementer et à limiter les aides indirectes. Cependant, l'Accord est incomplet en raison du différend existant entre les États-Unis et l'UE concernant l'application de l'accord sur les subventions et mesures compensatoires ; la politique de l'UE est de subventionner ses programmes de R & D grâce à des aides directes alors que les États-Unis participent au financement de leurs entreprises par le biais des programmes de la NASA et du département de la défense.

F. L'accord général sur le commerce des services (GATS)

L'approbation du GATS est l'une des contributions les plus originales de l'Uruguay Round. Son objectif est ambitieux puisqu'il s'agissait de transposer aux services les règles multilatérales qui régissent les marchandises depuis 1947. Les difficultés ont été considérables et ont contribué à retarder le Cycle des négociations ; seul un accord incomplet a été obtenu dans des secteurs très conflictuels, tels que les transports maritimes, les télécommunications, les services financiers et la circulation des personnes. Or, dans certains de ces secteurs, télécommunications et services financiers notamment, les négociations visant à l'ouverture concrète des marchés des États membres se sont poursuivies après la clôture du Cycle de l'Uruguay.

Le commerce des services comprend le commerce transfrontalier de services entre deux pays, la consommation ou l'acquisition de services dans un autre pays ainsi que le déplacement des personnes physiques ou morales dans un autre pays pour y fournir un service (présence commerciale).

Outre les principes de non-discrimination (clause de la nation la plus favorisée) et de transparence, les principes du traitement national et de la réglementation nationale ainsi que l'engagement de supprimer les mesures restrictives sont consacrés, comme dans le GATT Les dérogations au GATT ont été adaptées au GATS en ce qui concerne les pays les moins avancés, les unions douanières ou les zones de libre échange, les mesures de défense commerciale, etc.

Le GATS comporte, bien évidemment, d'autres dispositions visant à répondre à des problèmes spécifiques tels que la reconnaissance des diplômes, les monopoles, les pratiques commerciales anticoncurrentielles. Les États se réser-

vent également la possibilité de prendre des mesures destinées à protéger l'ordre public, les bonnes mœurs, la santé des personnes et des animaux ainsi que le respect des lois.

Les marchés publics de services ne relèvent pas de cet accord mais de l'Accord plurilatéral sectoriel que nous avons déjà décrit.

Cependant, dans certains secteurs, il n'a pas encore été possible d'arriver à un accord. C'est le cas du *secteur audiovisuel* qui présente un grand intérêt. En effet, les États-Unis avaient exigé le démantèlement du système des quotas minimums qui régit dans l'Union européenne la projection de films et de séries télévisées, et dans certains pays également le cinéma. Aux États-Unis, ce secteur occupe la deuxième place des exportations après la production aéronautique. Face aux prétentions nord-américaines, la plupart des milieux culturels européens, dont la France, ont opposé la fameuse "exception culturelle" dans le but de laisser le secteur audiovisuel en marge des négociations commerciales. Le motif théorique invoqué à juste titre était que la culture n'est pas seulement une marchandise, mais le symbole et la réalité de tout un peuple. L'auteur et l'ensemble de la société ont un droit moral sur le produit audiovisuel qui n'a pas d'équivalent économique et l'œuvre cinématographique devient leur patrimoine commun.

G. L'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC/TRIPS)

L'objectif fondamental de l'Accord ADPIC est de garantir une protection minimale harmonisée des droits de propriété intellectuelle sur les marchés des pays en développement ou à économie émergente. Il s'agit de faciliter les exportations des pays développés, en créant les conditions nécessaires à une augmentation future éventuelle du transfert des technologies.

Comme c'est la règle pour l'OMC, le principe de non-discrimination par l'application de la clause inconditionnelle et multilatérale de la nation la plus favorisée y est consacré ; d'autre part, le principe du traitement national, le principe de transparence (publicité des règles), le principe de protection juridictionnelle (protection efficace et adéquate des droits de propriété intellectuelle par des procédures justes et équitables, courtes et non coûteuses), la reconnaissance du traitement le plus favorable aux pays les moins avancés ainsi que certaines dérogations accordées au titre de la santé et de la sécurité y sont développées.

La protection des droits de propriété intellectuelle accordée par l'Accord se présente sous la forme de garanties minimales que les États membres peuvent étendre. L'Accord fixe les objectifs à atteindre par les moyens que les États jugent opportuns.

Les droits d'auteur, y compris les programmes informatiques, bénéficieront d'une protection de cinquante ans. Les droits "apparentés" des interprètes, producteurs et organismes de radiodiffusion sont protégés pendant la même période. Les marques sont, elles aussi, protégées, qu'elles concernent les mar-

chandises ou les services, ainsi que les appellations géographiques dans la mesure où elles permettent d'identifier un produit et d'éviter d'induire en erreur par une concurrence déloyale. La protection des brevets a une durée de vingt ans ; le régime des licences obligatoires est réglementé de manière détaillée.

Étant donné qu'il existe une Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), la nouvelle OMC est tenue de coopérer avec elle et de respecter les conventions internationales conclues dans ce domaine.

Bien que cet Accord ait été négocié sur l'initiative des États-unis, c'est la Communauté européenne qui a présenté les propositions qui ont abouti au texte final.

6. Accords postérieurs. La préparation du cycle du millénaire

L'Accord de Marrakech est à peine en vigueur depuis quelques années que le souhait de réaliser de nouvelles libéralisations dans d'autres domaines incite à organiser un nouveau Cycle dit du *Millénaire*.

La Conférence ministérielle a favorisé la conclusion de nouveaux accords. Mentionnons, à l'issue de la Conférence tenue à Singapour (1996), l'*Accord relatif au commerce des produits des technologies de l'information*, par lequel une cinquantaine de signataires se sont engagés à supprimer à partir du 1er janvier 2000 les droits de douane et autres taxes appliquées à ces produits, même si certains désaccords sur la classification des produits et les barrières douanières pourraient retarder son entrée en vigueur et imposer de le reprendre à l'agenda du Cycle du millénaire.

D'autres Accords pertinents sont ceux de 1997 sur l'ouverture des marchés aux *télécommunications* et la *libéralisation des services financiers* (Accord CE-OMC, *JOCE*, n° C 271, du 31 août 1998).

La pression nord-américaine et d'autres États ayant une agriculture forte vise à obtenir la suppression des dernières barrières douanières pour les produits agricoles. Les États-Unis veulent également une libéralisation complète des produits industriels et du commerce électronique, pour réaliser ainsi une grande zone de libre échange. L'Union européenne souhaite, quant à elle, maintenir plusieurs contrôles sur les échanges. Devant la prétention nord-américaine d'ouvrir le nouveau Cycle en 1999, l'Union européenne accepta de l'ouvrir en 2000, en dépit de la position des pays en développement qui demandaient la libéralisation immédiate des marchés agricoles. Cependant, l'échec de la Conférence ministérielle de Seattle (USA) à la fin de l'année 1999, quant au lancement d'un nouveau cycle, est dû à l'opposition des pays en développement ; depuis lors, l'UE fait en sorte que le nouveau cycle puisse démarrer le plus tôt possible. Les points susceptibles de figurer à l'ordre du jour du *Cycle du millénaire* sont, notamment, les marchés publics, les investissements, le commerce électronique, la concurrence, la protection sociale minimale, l'environnement.

7. La procédure de règlement des différends

La préoccupation de résoudre les différends commerciaux entre États remonte déjà à la Charte de La Havane, au GATT de 1947 et aux Cycles de négociations qui se sont succédés. C'est à partir du Tokyo Round que l'engagement des parties de résoudre leurs différends commerciaux par des procédures spécifiques est formalisé dans les divers Accords et Codes. Le système général du GATT de 1947 (art. XXII et XXIII) consistait essentiellement à prévoir que, lorsque les parties concernées par un différend ne parvenaient pas elles-mêmes à le résoudre, la procédure pouvait se dérouler, soit devant un comité formé de représentants des gouvernements impliqués (règlement "politique"), soit devant un "groupe spécial" ou comité de représentants d'États étrangers aux intérêts en présence (règlement "quasi-judiciaire", au sens très large du terme), dont les rapports soumis au Conseil pour approbation à l'unanimité ont acquis force obligatoire et formé une jurisprudence qui a contribué à interpréter et à compléter plusieurs dispositions de l'Accord général.

C'est incontestablement l'Uruguay Round qui a généralisé et perfectionné la procédure de règlement des différends dans tous les Accords, à la lumière de l'expérience des procédures susmentionnées. Ce système ne se limite plus au règlement des seuls différends relatifs au commerce des marchandises mais s'étend à tous les nouveaux domaines de compétence de l'OMC (par exemple, les services et la propriété intellectuelle).

L'Annexe 2 de l'Accord OMC ("Mémorandum d'accord concernant les règles et procédures régissant le règlement des différends") réglemente le système intégré, lequel est applicable entre les États membres de l'OMC en ce qui concerne les Accords des quatre annexes, y compris les Accords plurilatéraux sectoriels ; les annexes peuvent toutefois prévoir des règles additionnelles spéciales.

Les dispositions générales de règlement des différends se fondent sur l'obligation de rechercher des solutions de conciliation, ce qui implique d'agir de bonne foi dans un effort de coopération afin d'éviter tout contentieux. Lorsqu'une violation de l'Accord est constatée, il est présumé que les droits de la partie plaignante sont compromis. La procédure peut également être mise en œuvre dans le but d'arriver à un arrangement, si le différend provient, non pas de la violation des Accords, mais d'une application de ceux-ci qui a pour effet de compromettre ou d'annuler les avantages résultant du système commercial.

Le système organique du Mémorandum est constitué d'un *Organe de règlement des différends* (qui est le Conseil général de l'OMC) ; un président peut toutefois être nommé spécifiquement pour ces réunions.

La procédure se caractérise par une grande flexibilité mais des *consultations* doivent être engagées entre les parties au différend avant d'avoir recours à toute procédure de bons offices, de conciliation et de médiation (la médiation du Directeur général de l'OMC peut, par exemple, être demandée). Il faut utiliser l'une de ces procédures volontaires avant de recourir au système du *groupe spécial* (comité réduit d'experts dont le rapport est soumis à l'approbation de

l'Organe de règlement des différends (ORD)). La grande nouveauté consiste dans le fait que la condition de l'adoption à l'unanimité du rapport du *groupe spécial* est supprimée ; le rapport est désormais approuvé, sauf consensus en sens contraire (méthode du consensus négatif).

Dans son rapport, le *groupe spécial* décide s'il y a eu ou non violation des obligations souscrites au titre de l'OMC (d'un des accords visés) et fixe un délai pour rétablir la situation. L'ORD surveille la mise en œuvre du rapport qui a été approuvé. Dans les cas où il n'est pas possible de rétablir le droit violé, l'octroi d'une compensation aux États membres lésés est prévu. Si l'auteur de l'infraction est un pays moins avancé, l'État lésé sera tenu de faire preuve de modération (de même que les organes saisis du différend particulier).

Si la partie condamnée ne rétablit pas le droit violé ou n'exécute pas les compensations fixées, la partie lésée peut prendre des mesures de rétorsion, après y avoir été autorisée par l'ORD, et suspendre temporairement ses obligations dans le même secteur, si c'est possible, sinon dans d'autres secteurs au titre du même Accord, et si ce n'est pas possible non plus, au titre d'un autre Accord du système OMC ("rétorsions croisées") pour une valeur équivalente à celle du préjudice subi. Si l'ORD n'autorise pas les mesures de rétorsion demandées, le "groupe spécial" peut être saisi de la question et procéder à un arbitrage qui liera les parties ; l'arbitrage pourra également être assuré par une personne désignée par le Directeur général, qui rendra une décision définitive.

Toutefois, lorsque les parties au différend décident volontairement de demander un arbitrage, elles n'ont plus la possibilité de recourir au système du *groupe spécial*.

Etant donné que les rapports du *groupe spécial* qui sont acceptés par l'ORD interprètent l'Accord sur l'OMC et créent du droit, les parties peuvent former un recours devant l'*Organe d'appel permanent*. Cet organe est composé de sept personnes qui ont un mandat de quatre ans (renouvelable), dont trois siégeront pour une affaire donnée. Seules les parties au différend pourront faire appel et celui-ci sera limité aux questions d'interprétation du droit. L'Organe d'appel émettra son rapport dans les soixante jours et le présentera directement à l'ORD, lequel ne pourra le refuser que par consensus dans le délai de trente jours.

Plus de deux cents réclamations ont été présentées jusqu'en fin d'année 2000, ce qui prouve la confiance accordée à la procédure de règlement des conflits. Certaines sont très célèbres, comme par exemple le différend relatif aux mesures communautaires relatives à l'importation de viande aux hormones des États-Unis et du Canada, au commerce des bananes ou aux restrictions commerciales à l'égard de Cuba imposées par la loi Helms-Burton. Dans ce dernier cas, la procédure a été interrompue car un accord est intervenu entre l'Union européenne et les États-Unis, en avril 1997, pour limiter les effets de cette "loi Helms-Burton" adoptée par les États-Unis dans le but de faire pression sur les chefs d'entreprise européens qui ont des relations commerciales avec Cuba tout aussi légales que celles des chefs d'entreprise nord-américains avec la Chine, la plus grande dictature au monde.

8. Appréciation d'ensemble

Il est indéniable pour la plupart des analystes que le modèle économique issu de l'après-guerre subit de grandes mutations en raison de l'internationalisation des flux financiers incontrôlés, de l'accès aux marchés internationaux des puissances asiatiques émergentes qui pratiquent le *dumping* social et monétaire ainsi que de la libération économique et politique des anciens pays communistes qui commencent déjà à faire valoir leur capacité de production.

A l'évidence, les secteurs peu compétitifs devront se reconvertir pour survivre dans un monde dans lequel la liberté du commerce continue à gagner du terrain au détriment des politiques protectionnistes du passé. Dans ce processus, les nouvelles technologies ont joué un rôle fondamental en permettant aux entreprises d'augmenter considérablement leur capacité de production et les contraint à chercher de nouveaux marchés pour écouler leurs excédents auprès de consommateurs avides d'avoir accès à des produits attrayants.

Les effets du Cycle de l'Uruguay seront perceptibles entre 2000 et 2004, lorsque les périodes de transition convenues dans de nombreux secteurs importants auront pris fin. Il n'en demeure pas moins que l'effet psychologique de l'Acte final (adopté matériellement en décembre 1993) s'est déjà fait sentir puisque le volume des échanges internationaux a doublé en 1994 par rapport à 1993. Selon les données fournies par l'OMC, la croissance du commerce mondial a été de 10 pour cent approximativement en l'an 2000, soit le double du pourcentage enregistré en 1999, l'un des plus élevés de la décennie ; c'est à la fin de l'année 1999 précisément que se terminait l'application de la plupart des réductions tarifaires décidées dans le cadre de l'Uruguay Round.

Les périodes transitoires convenues et les longs délais généralement prévus pour leur application, ainsi que certaines questions pendantes, sont susceptibles de retarder de plusieurs années les résultats de ces longues négociations sur la croissance économique générale attendue pour la dernière étape des années quatre-vingt-dix. Quoi qu'il en soit, il ne faudra pas escompter de conséquences positives ni automatiques dans tous les secteurs car elles dépendent de nombreux facteurs, tels que les capacités d'exportation de chaque pays, les conditions de concurrence, la législation sociale et du travail, l'activité des multinationales et les grands monopoles, l'ouverture du marché à l'extérieur...

La libéralisation du commerce des produits agricoles peut profiter aux pays en développement, de même que l'accord sur les textiles, l'accord sur les subventions et la libre commercialisation des produits sidéro-métallurgiques et des services navals.

La libéralisation profite également aux détenteurs des capitaux et des centres de production, où qu'ils se trouvent. La bataille du futur se pose néanmoins en termes de propriété industrielle et intellectuelle, de services audiovisuels et d'"échange de services" (tourisme, logiciels informatiques et finances – banque, assurances et intermédiaires financiers). Depuis 1992, le commerce des services est en augmentation et dépasse le volume du commerce des marchandises. Il ne faut pas non plus perdre de vue que deux des marchandises les

plus vendues dans le monde échappent pour des raisons évidentes aux règles du GATT (drogues et armements).

L'Accord profite bien entendu aux pays industrialisés, les anciens comme les nouveaux, et entraînera un appauvrissement des pays les moins avancés en raison des réductions tarifaires et d'une plus grande ouverture de leurs marchés. Ces derniers (les pays d'Afrique), dont le développement industriel n'a pas commencé, auraient besoin de certaines protections venant compenser leur position désavantageuse d'accès aux marchés ; cependant, il s'avère également que le bilatéralisme les pénaliserait plus encore que le système multilatéral.

Nous sommes en présence d'un nouveau modèle social et économique dans lequel les capitaux et le travail ne sont plus les seuls facteurs créateurs de richesse ; les usines peuvent être situées en Thaïlande ou au Maroc, ce qui intéresse les nations industrialisées, c'est l'enseignement, les communications, l'audiovisuel, l'informatique et le savoir-faire. La libéralisation constitue un défi pour les pays développés parce qu'ils seront tenus d'améliorer leur compétitivité face à l'agressivité des nouveaux pays industrialisés ; ils pourront toutefois vendre aux pays émergents des biens d'équipement, des services et une assistance technique, en même temps qu'ils participent aux processus de privatisation de leurs entreprises industrielles, en s'assurant l'approvisionnement en matières premières, en produits agricoles et en main d'œuvre bon marché pour le nouveau modèle de société fondé sur la technologie et sur les services.

D'autre part, il faudra observer si le protectionnisme des États-Unis et leurs pratiques commerciales dans des secteurs tels que la sidérurgie, l'automobile, les semi-conducteurs, la défense, l'électronique professionnelle, les communications, seront maintenus sous d'obscures formules. Parallèlement, la politique commerciale fortement protectionniste du Japon persiste par l'existence de nombreuses autres barrières, notamment des réglementations gouvernementales qui empêchent pendant des années l'apparition de certains produits, du fait d'une augmentation considérable du coût des articles en raison de l'exigence excessive de justificatifs (pour les produits pharmaceutiques, par exemple). On assiste, dès lors, en même temps que l'effondrement des systèmes d'économie d'État à des pressions publiques exercées par de grandes puissances commerciales qui imposent des "limitations volontaires aux importations" (VER) renégociées chaque année ou des "augmentations volontaires des importations" destinées à garantir à ces États des parts de marché dans d'autres pays (c'est le cas des voitures nord-américains ou des semi-conducteurs sur le marché japonais).

Il est particulièrement appréciable que la nouvelle Organisation ait une vocation d'arbitrage dans les conflits commerciaux internationaux pour éviter les mesures unilatérales qui, par définition, sont contraires au principe fondamental de l'OMC : le multilatéralisme. Néanmoins, de sérieux doutes surgissent quant aux possibilités réelles pour l'OMC d'exercer son autorité à l'égard de mesures unilatérales éventuelles de la part des États-Unis ; ce pays a déployé toutes les

comme ceux de l'acier, de l'automobile, des machines, des semi-conducteurs ou des textiles, auxquels il a octroyé des aides d'État importantes en matière de R & D (recherche et développement).

En outre, pour important et positif que soit le nouveau cadre institutionnel du commerce international mis en place par l'Accord de Marrakech, il ne pouvait, semble-t-il, ni réglementer ni contrôler les nouveaux et grands défis de l'économie mondiale. Les *autres* données du présent et de l'avenir n'ont pas été ignorées lors des négociations de l'Uruguay Round et ont même suscité de vives discussions. Rappelons les éléments du débat.

A. Les problèmes sociaux ("la clause sociale")

Divers milieux sociaux et politiques ont défendu le maintien, voire le renforcement, des barrières commerciales afin de lutter contre la concurrence déloyale brutale des bas-salaires dans les pays du tiers-monde et, ce qui est plus grave, dans des pays qui ne peuvent plus être considérés comme tels en raison de la forte industrialisation qu'ils connaissent. C'est le cas des pays de l'Est de l'Asie comme le Singapour, la Malaisie, le Taiwan, la Corée du Sud, la Thaïlande, et d'autres encore tels que le Pakistan, Sri Lanka (Ceylan), Hong-Kong, l'Inde, l'Ile Maurice, ou la Chine. Les anciens pays d'Europe de l'Est cherchent, eux aussi, à attirer les grandes entreprises européennes par une main d'œuvre très bon marché et, de plus, très qualifiée, habituée au travail industriel et désireuse d'avoir accès à tous les biens de consommation ; ils offrent de meilleures infrastructures de transport et d'autres services que les pays du tiers-monde et ont l'atout de la proximité géographique.

Tant dans les pays du tiers-monde les plus sous-développés que dans les pays émergents, la production repose sur une main d'œuvre très bon marché, résignée, surexploitée dans des proportions qui sont éthiquement inacceptables (des journées de travail interminables, sans repos hebdomadaire ni congés annuels, une enfance réduite à l'esclavage et exploitée commercialement, situation qui est pleinement tolérée et acceptée dans tous ces pays, le cas des enfants pakistanais étant tristement célèbre). Les entreprises (occidentales ou autochtones) qui s'établissent dans ces pays obtiennent des aides importantes des gouvernements locaux pour y investir, produire, vendre et exporter sur place. C'est le phénomène de la *délocalisation des industries* et des centres de production, qui entraîne la fermeture des usines d'Europe occidentale et, partant, le chômage, le recul de la protection sociale et l'alarme sociale et politique, en même temps que la crainte que ces pays nous exportent leurs systèmes socio-économiques.

La liberté du commerce, des législations sociales et des réglementations du travail aussi divergentes que celles d'Europe et des pays dits du "Dragon" asiatique ont des conséquences négatives insoupçonnées sur l'avenir du monde industrialisé. Celui-ci est menacé d'un appauvrissement social encore plus grand et un risque d'instabilité se profile à moyen ou à long terme, si les bénéfices du bien-être et des conquêtes sociales du XXe siècle se perdent.

D'autre part, les promesses de la libéralisation du commerce et la multiplication des échanges sont susceptibles de ruiner le développement, si le rythme de la surexploitation des ressources se fait insoutenable, et d'engendrer de graves problèmes sociaux par des conditions économiques et de travail qui exploitent le tiers-monde et les nouveaux pays en voie d'industrialisation.

C'est ainsi que plusieurs auteurs occidentaux (essentiellement, la doctrine française) ont été amenés à concevoir que la liberté du commerce n'a pas de sens dans des sociétés où prévalent des systèmes de vie et des régimes de protection sociale tellement différents.

Cependant, il ne faudrait pas généraliser, ni condamner indistinctement toutes les puissances émergentes qui prennent part aux nouvelles *formes* de l'économie internationale. Plusieurs États se sont grandement efforcés, en effet, d'investir dans les ressources humaines et les technologies, améliorant de la sorte, outre leur productivité et leur compétitivité, les conditions de vie d'une partie de la population, en particulier de la main d'œuvre qualifiée, ainsi que la répartition des richesses. Tout espoir est donc permis que les vastes couches de la population qui sont surexploitées finissent par accéder, même si c'est lentement, aux bénéfices des nouvelles richesses accumulées.

Comme l'ont mentionné d'autres analystes, ce nouveau contexte a également permis une baisse sur les prix des produits achetés par les consommateurs occidentaux. Il en résulte toutefois un préjudice qui est de loin supérieur aux avantages, en raison de la perte de compétitivité des entreprises européennes occidentales qui s'accompagne dans certains cas d'un arrêt évident du progrès technologique, d'une faible capacité concurrentielle des secteurs protégés grâce à de nombreuses barrières non tarifaires, de coûts de production élevés et de charges fiscales et sociales importantes qu'une faible productivité n'est plus en mesure de soutenir.

C'est pourquoi l'ancien Président de la Commission des Communautés européennes, Jacques Delors, a défendu l'instauration d'un régime d'échanges commerciaux dans des conditions loyales et sous contrôle, au lieu du système actuel de libre échange, qui tienne compte non seulement des règles commerciales mais aussi d'autres faits de la réalité économique, tels que les mouvements de devises, les flux de capitaux et la nécessité de partager le coût de la protection de l'environnement ainsi que d'établir le progrès social auquel tout le monde a droit.

En définitive, la "clause sociale" n'a pas été retenue dans l'Acte final à cause de la violente opposition du tiers-monde qui voyait en elle un obstacle protectionniste destiné à entraver son développement industriel. L'Occident a renoncé à instaurer des restrictions fondées sur le *dumping social* que pratiquent les pays émergents, ce qui pourrait freiner leur développement économique mais, par ailleurs, les pays développés peuvent tirer profit de la réduction tarifaire moyenne de 33 pour cent pour introduire leurs produits sur les nouveaux marchés.

B. La dimension écologique dans les règles consacrant la liberté du commerce

Il est évident que la conservation de l'environnement est une préoccupation des sociétés des pays les plus développés et que cette sensibilité conduit les gouvernements et les entreprises à trouver les ressources et mettre au point les technologies appropriées pour produire en polluant le moins possible ainsi qu'à s'adapter à la préférence des consommateurs pour les "produits écologiques". Outre l'adoption de nombreuses normes de production respectueuses de l'environnement, plusieurs États ont introduit des "taxes écologiques" sur les produits polluants. De la sorte, les coûts sociaux de la protection de l'environnement sont supportés par les entreprises et par les consommateurs, sans pouvoir éviter cependant un renchérissement des produits des pays occidentaux.

Dans les pays du tiers-monde en revanche, en particulier dans ceux qui recherchent une compétitivité illimitée grâce à des prix très bas, cette préoccupation est moindre, voire nulle, et plusieurs d'entre eux vont même jusqu'à considérer que la dimension écologique de la production est un obstacle supplémentaire que l'Occident brandit dans le but de freiner leur productivité et leur compétitivité émergentes, sans prendre conscience que des exportations et une exploitation massive de leur patrimoine naturel ira à l'encontre d'un développement durable.

Une concurrence loyale entre les entreprises établies dans un pays passe donc par l'exigence que les coûts de production reflètent les mesures techniques de protection de l'environnement, même s'ils doivent avoir une répercussion sur le prix final. Les pays du tiers-monde perçoivent également cette exigence de respecter les normes écologiques pour les produits exportés comme un obstacle au libre échange.

Certes, la protection de l'environnement ne saurait constituer un alibi pour l'adoption disproportionnée de mesures restrictives du commerce. Celles-ci ne devraient avoir d'autre finalité que de veiller à un développement durable, s'inscrivant dans le cadre de mesures collectives conformes aux accords internationaux sur la conservation de la nature et la protection de l'environnement (qu'il s'agisse de la réduction des émissions de CO_2 ou des restrictions du commerce des déchets toxiques).

C. Mondialisation de l'économie

Les sociétés transnationales qui contrôlent plus d'un tiers de la production mondiale sont devenues de puissants intermédiaires pour le transfert de technologies et des systèmes de gestion d'entreprise, qui autrefois étaient la chasse gardée de nombreux États. En outre, une grande partie du commerce mondial est le fait d'entreprises multinationales qui réalisent près de 50 pour cent des échanges mondiaux ; de surcroît – et c'est plus surprenant – la plupart de ces échanges ont lieu entre les entreprises filiales d'un même groupe d'entreprises.

Les investissements directs des entreprises à l'étranger remplacent l'exportation de marchandises et augmentent dans une proportion plus grande que le commerce international lui-même. Les critères de la localisation des centres de production sont une main d'œuvre bon marché, des charges sociales, fiscales et écologiques nulles ou très faibles, qui permettent aux entreprises qui s'établissent à la source des matières premières d'enregistrer de grandes plus-values. Outre le fait qu'elles vendent leurs produits directement sur ces marchés, lesdites entreprises exportent ensuite leurs excédents sur les marchés occidentaux en acquittant des droits de douane réduits ou nuls, grâce aux systèmes qui accordent un traitement de faveur aux pays du tiers-monde.

Il ne faudrait pas non plus exagérer les effets de la libéralisation du commerce, étant donné que la spéculation sur les marchés financiers mobilise plus de ressources pour chacune de ses grandes opérations que le commerce international, et entraîne, en outre, de telles fluctuations de valeur à la baisse pour plusieurs devises que le commerce peut s'en trouver déséquilibré. Les nouvelles puissances émergentes du tiers-monde, les "dragons" asiatiques, pratiquent précisément un *dumping monétaire* dévastateur (en plus du dumping social), qui est à la base de leur développement et qui représente un défi pour les pays développés dont la stabilité repose sur la protection sociale ; la population du tiers-monde est, par contre, cruellement exploitée.

A tout cela s'ajoutent le faible coût, la rapidité et la fiabilité des communications et des transports internationaux, qui permettent de relativiser l'importance du facteur géographique lorsqu'il s'agit de produire des biens et qui influent sur la spécialisation régionale croissante du travail.

En définitive, la localisation de la production ("délocalisation") se décide sur la base d'un coût inférieur de la main d'œuvre, de charges fiscales moins élevées et d'une moindre protection de l'environnement. Par conséquent, la libéralisation complète du commerce, des services et des investissements n'est pas sans conséquences pour les pays occidentaux et pour ceux du tiers-monde car un équilibre n'a pas été trouvé – voire même recherché – entre le respect du pacte social en faveur de la société de bien-être et l'exploitation cruelle du tiers-monde

D. Les grands blocs régionaux

D'autre part, le commerce international s'est régionalisé en blocs économiques de divers types (unions douanières telles que l'Union européenne ou le Mercosur – créé entre l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay –, zones de libre échange telles que l'AELE ou le Traité de libre échange conclu entre les États-Unis, le Canada et le Mexique ou encore le projet d'une zone de libre échange dans toute l'Amérique pour le XXIe siècle).

Les relations commerciales entre les membres du bloc augmentent notablement au point de se concentrer, à partir de certains seuils de développement, dans le commerce régional ou de chercher une expansion par le biais de divers instruments dans les régions les plus proches géographiquement (ainsi, l'UE se

projette vers l'Est et le bassin méditerranéen) et sous divers buts : éviter les distorsions sociales, stabiliser leur développement et susciter des synergies à long terme.

Le commerce (et les services) entre les membres de chaque bloc n'est pas régi par les règles du GATT (art. XXIV) ; par conséquent, l'importance du commerce en dehors des blocs soumis au GATT est chaque fois moindre.

Un nouveau contexte est créé dans lequel les échanges commerciaux sont très nombreux et où il existe une multiplication exagérée de structures commerciales "supranationales". A l'égard de l'extérieur, ces structures peuvent dégénérer en un protectionnisme de nouveau teint qui a déplacé les frontières existant précédemment au niveau national.

BIBLIOGRAPHIE

Sur l'Organisation mondiale du commerce, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), etc. voyez, outre les sections *20. Ordre économique et social* et *29. Règlement pacifique des différends*, en particulier les sous-sections 20.1, 20.2, 29.4 du catalogue par ordre de matières du *Public International Law. A Current Bibliography of Articles*, publié semestriellement depuis 1975 par le Max-Planck-Institut.

Bagchi S., "The Integration of the Textile Trade into the GATT", *JWTL*, vol. 28, n° 6-1994, p. 31-42.

Bermejo García R., San Martín Sanchez de Muniain L., "Del GATT a la Organización Mundial del Comercio : análisis y perspectivas de futuro", *ADI*, vol. XII, 1996, p. 147-200.

– "La reestructuración del sistema comercial internacional tras la Ronda Uruguay : la OMC", *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz*, Editorial Tecnos, Madrid, 1997, p. 89-126.

Bhagwati J., Hirsch M. (éd.), *The Uruguay Round and beyond : essays in honor of Arthur Dunkel*, University of Michigan, 1998.

Bourgeois J.H.J., Marsal P., "La clause de sauvegarde dans le commerce international de marchandises", *Revue du Droit de l'Union Européenne*, n° 1, 2000, p. 101-115.

Bourgeois J.H.J., Berrod F., Gippini Fournier E. (éd.), *The Uruguay Round Results. A European Lawyers' Perspective*, College of Europe, Bruges, 1995.

Bronckers M., "Une mise en garde contre des tendances antidémocratiques à l'OMC : de meilleures règles pour un nouveau millénaire", *Revue du Marché Commun et de l'Union européenne*, n° 433, 1999, p. 683-695.

Canal-Forgues E. "Le système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce", *RGDIP*, n° 3, 1994, p. 689 à 708.

Charnovitz S., "The World Trade Organization and Social Issues", *JWTL*, vol. 28, n° 5, 1994, p. 17-33.

Clerc D., Delorme H., *Un nouveau GATT ? : les échanges mondiaux après l'Uruguay Round*, Bruxelles, 1994.

Cottier T. (éd.), *Gatt-Uruguay Round*, Bern, 1995.

– "Dispute settlement in the World Trade Organization : characteristics and structural implications for the European Union", *CML Rev.*, vol. 35, 1998, p. 325-379.

Demaret P., "Les métamorphoses du GATT : de la Charte de La Havane à l'Organisation mondiale du commerce", *Journal des Tribunaux Droit Européen*, 1994, sept. et nov., p.121 et 174 et s.

Demiray A.D., "Intellectual Property and the External Power of the European Community : the New Extension", *Michigan JIL*, vol. 16, n° 1, 1994, p. 187 à 239.

Dufour S., "La libéralisation des échanges mondiaux et le respect des règles fondamentales en matière sociale : un lien controversé", *Études Internationales*, vol. XXVI, n° 2, 1995, p. 275 à 289.

Emiliou N., O'Keefe D. (éd.), *The European Union and World Trade Law. After the GATT Uruguay Round*, Chichester, 1996.

Espósito C.D., *La Organización Mundial del Comercio y los particulares*, Madrid, 1999.

Flory T., *La Communauté européenne et le GATT : Évaluation des accords du cycle d'Uruguay*, 1995.

– *L'Organisation mondiale du commerce. Droit institutionnel et substantiel*, Bruxelles, 1999.

González Alonso L.N., *Política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea*, Madrid, 1998.

Jackson J.H., *The World Trading System : Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge, 1997.

– "Observations sur les résultats du cycle de l'Uruguay", *RGDIP*, n° 3,1994, p. 675 à 688.

King M., de Graaf G., "L'Accord sur les marchés publics dans de cadre de l'Uruguay Round", *RMUE*, n° 4, 1994, p. 67 à 82.

Kohona P.T.B., "Dispute Resolution under the World Trade Organization. An Overview", *JWTL*, vol. 28, n° 2, 1994, p. 23 à 47.

Krueger A.O. (éd.), *The WTO as an International Organization*, Chicago, 1998.

Leary V., "The WTO and the Social clause : post-Singapore", *EJIL*, 1997-1, p. 118-122.

Lebullenger J., "La Communauté européenne face au processus de réexamen du système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce", *Revue du Marché Commun et de l'Union européenne*, n° 422, 1998, p. 629-637.

López Escudero M., *El comercio internacional de servicios después de la Ronda Uruguay*, Madrid, 1995.

Lowenfeld A.F., "Remedies along with Rights : Institutional Reform in the New GATT", *AJIL*, n° 3, 1994, p. 477 à 488.

Mengozzi P., "Les droits des citoyens de l'Union européenne et l'applicabilité directe des accords de Marrakech", *RMUE*, n° 4,1994, p. 165 à 174.

Messerlin P., *La nouvelle Organisation Mondiale du Commerce*, Paris, 1995.

Montaña i Mora M., "International Law and International Relations Cheek to Cheek : an IL/IR Perspective on the Uruguay Round Negotiations on Agriculture", *GYIL*, 1994, p. 315-359.

– *La OMC y el reforzamiento del sistema GATT*, Madrid, 1997.

Pace V., "Cinq ans après sa mise en place : la nécessaire réforme du mécanisme de règlement des différends de l'OMC", *RGDIP*, 2000, p. 615-658.

Palmeter D. et Mavroidis P.C., "The WTO Legal System : sources of Law", *AJIL*, 1998-3, p. 398-413.

Pérez A.F., "WTO and UN Law : Institutional Comity in National Security", *The Yale Journal of International Law*, 1998-1, vol. 23, p. 301-382.

Pescatore P., "The GATT Dispute Settlement Mechanism. Its Present and its Prospects", *JWTL*, vol. 27, n° 1, 1993, p. 5 à 20.

Petersmann E.U., "The transformation of the World Trading System through the 1994 Agreement Establishing the World Trade Organization", *EJIL*, vol. 6, n° 2, 1995, p. 161-221.

– (éd.), *International trade law and the GATT/WTO dispute settlement system*, The Hague, 1997.

Rasmussen H., "L'Organisation mondiale du commerce et ses instruments législatifs et juridictionnels", *RMUE*, n° 4, 1994, p. 185 à 194.

Ringo F.S., "The Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement in the GATT and Legal Implications for Sub-Saharan Africa. Prospective Policy Issues for the World Trade Organization", *JWTL*, vol. 28, n° 6, 1994, p. 121 à 139.

Rom M., "Some Early Reflections on the Uruguay Round Agreement as Seen from the Viewpoint of a Developing Country", *JWTL*, vol. 28, n° 6, 1994, p. 5 à 30.

San Martín Sánchez de Munián L., *La Organización Mundial del Comercio (OMC) y la protección del medio ambiente. Aspectos jurídicos*, Navarra, 2000.

Simmonds K.R., "Closing the Uruguay Round", dans Curtin D., Heukels T. (éd.), *Institutional Dynamics of European Integration*, vol. II, Dordrecht, 1994, p. 595 à 608.

Timmermans C.W.A., "L'Uruguay Round : sa mise en œuvre par la Communauté", *RMUE*, n° 4, 1994, p. 175 à 184.

Van De Boosche P., Marceau G., "Le système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce", *Revue du Marché Unique Européen*, n° 3, 1998, p. 29-68.

Vellano M., "Emploi et clause sociale dans le cadre de l'OMC", *RGDIP*, 1998-4, p. 879-914.

WTO Secrétariat, *From GATT to the WTO : The Multilateral Trading System in the New Millenium*, The Hague, 2000.