

Une Analyse Prospective de la Mondialisation

A Prospective Analysis of Globalisation

Aly Badara SAMASSEKOU

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG)
Université des sciences sociales et de gestion de Bamako (USSGB)

Fassory SANGARE

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG)
Université des sciences sociales et de gestion de Bamako (USSGB)

Date de soumission : 07/08/2026

Date d'acceptation : 10/10/2026

Pour citer cet article :

SAMASSEKOU. A.B. & SANGARE. F. (2026) « Une Analyse Prospective de la Mondialisation », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 10 » pp : 812- 843.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Cet article propose une analyse prospective de la mondialisation et de ses effets sur la souveraineté économique des États-nations. Partant du constat que le passage d'une économie structurée par les frontières nationales à une économie de flux a fait émerger de nouveaux acteurs internationaux — firmes multinationales, opérateurs financiers, organisations supranationales — dont les logiques dépassent le cadre étatique, il interroge la capacité d'action résiduelle des États en matière de politique économique et structurelle. À partir d'une revue documentaire mobilisant la pensée économique classique (Smith, Ricardo) et les controverses contemporaines (Krugman, Reich, Thurow), l'étude montre que la libéralisation des échanges, la globalisation financière et les stratégies de conquête de marchés des firmes réseaux ont nourri une recrudescence des conflits commerciaux internationaux. L'analyse des mécanismes juridiques du GATT puis de l'OMC établit que le mémorandum d'accord de 1994 constitue un véritable système quasi juridictionnel de règlement des différends, dont l'efficacité demeure toutefois entravée par le coût croissant des procédures, le non-respect des délais, l'absence de mesures provisoires et la persistance de représailles unilatérales. L'article conclut que la mondialisation est structurellement porteuse de conflits et formule huit recommandations visant à pacifier les relations commerciales et à renforcer les mécanismes de règlement, notamment le renforcement des capacités de négociation des PMA, l'encadrement des oligopoles transnationaux et l'introduction de compensations financières.

Mots-clés : mondialisation ; conflits commerciaux ; État-nation ; firmes multinationales ; règlement des différends (OMC)

Abstract

This article offers a prospective analysis of globalisation and its effects on the economic sovereignty of nation-states. Taking as its starting point the shift from an economy structured by national borders to an economy of flows — one that has given rise to new international actors such as multinational corporations, financial operators and supranational organisations whose rationales exceed state boundaries — it examines the residual capacity of states to conduct economic and structural policy. Drawing on a documentary review that mobilises classical economic thought (Smith, Ricardo) alongside contemporary controversies (Krugman, Reich, Thurow), the study shows that trade liberalisation, financial globalisation and the market-conquest strategies of network firms have fuelled a resurgence of international trade disputes. An examination of the legal mechanisms of the GATT and subsequently the WTO establishes that the 1994 Dispute Settlement Understanding constitutes a genuine quasi-judicial system, whose effectiveness nonetheless remains hampered by rising procedural costs, missed deadlines, the absence of interim measures and the persistence of unilateral retaliation. The article concludes that globalisation is structurally conflict-generating and sets out eight recommendations to pacify trade relations and strengthen dispute settlement, including capacity-building for LDC negotiators, regulation of transnational oligopolies and the introduction of financial compensation.

Keywords: globalisation; trade conflicts; nation-state; multinational corporations; WTO dispute settlement.

1. Introduction

Véritablement, la mondialisation poursuit son envol après une période de tassement durant le COVID 19. Il est crucial de noter qu'elle a provoqué sur une longue période une hausse des conflits commerciaux, et par ricochet un affaiblissement du pouvoir des Etats-Nations.

Encouragée par les durs libéraux de la planète, vilipendée par les partisans du forum social, la mondialisation suscite des débats et des polémiques. Les Etats-Nations, d'alors principaux acteurs des politiques économiques sont aujourd'hui géographiquement limités par des frontières politiques qui déterminent un espace au sein duquel s'exerce l'essentiel de leur pouvoir, tandis que sont apparus dans le cadre de la mondialisation et de la globalisation de nouveaux acteurs internationaux (firmes multinationales, opérateurs financiers internationaux, organisations supranationales) dont les objectifs dépassent les frontières nationales et dont les effets nuisent à la souveraineté des Etats-Nations. La mondialisation est le passage d'une économie qui fonctionne essentiellement dans le cadre des Etats-Nations à une économie où les acteurs privés agissent et raisonnent à l'échelle du monde. Cela se traduit par l'internationalisation des entreprises qui vont aller produire et chercher des débouchés hors de leurs frontières. Au-delà des échanges internationaux qui progressent plus rapidement que le produit mondial depuis 1945, c'est ce mouvement qui symbolise le développement de l'activité économique dans une optique non plus internationale, c'est-à-dire entre les nations, mais globalement mondiale. Autre facteur de la mondialisation économique, le développement de la finance internationale qui semble s'opérer en quelque sorte contre les Etats. Ces derniers dans la poursuite de leurs objectifs internes de politiques économiques ou de cohésion sociale doivent prendre en compte la capacité des acteurs économiques à mettre en concurrence les territoires. Cet état se traduit dans certains Etats par des mesures de baisse de la fiscalité pour attirer les entreprises et les capitaux. Ce mondialisme soulève des remarques et des interrogations au sujet de l'Etat : qu'en est-il de cette figure insaisissable face à la mondialisation ? Quelles formes a-t-il prises, prend-il et prendra-t-il avec l'internationalisation et la globalisation ? L'analyse de ces questions relève que les Etats perdent de plus en plus leurs pouvoirs décisionnels face à la mondialisation. Cette mondialisation des économies nationales s'explique principalement par le processus de libéralisation des échanges (diminution des droits de douane, constitution des zones de libre-échange) qui a véritablement changé les fonctions de l'Etat à travers ses interventions dans l'activité économique. Aussi, les avancées réalisées dans le domaine des transports des biens et services (baisse du coût), les stratégies de développement envisagées par les firmes multinationales (implantation à l'échelle mondiale) ont favorisé cet

essor des échanges mondiaux. Sur un plan purement financier, elles ont engendré la globalisation financière qui se traduit par une déréglementation, une désintermédiation et un décloisonnement. Ces progrès intervenus dans le commerce international par le fait des firmes multinationales ont contribué à éroder l'ampleur du pouvoir des Etats. Le monde est devenu un village, un lieu d'échange traversé par des flux d'hommes, de biens et services, de signes monétaires car la production industrielle délocalisée représentait 25 % de la production mondiale en l'an 2000. Cette tendance se prolonge malgré le contexte compliqué, à la fois de guerre en Europe, d'inflation généralisée, de resserrement des politiques monétaires, des fluctuations financières, l'économie mondiale n'aura pas si mal résisté en 2022-2023. Egalement depuis le milieu des années 1980, le développement des investissements directs a pris le relais du commerce international comme moteur de la mondialisation. L'affaiblissement du pouvoir des Etats se présume par l'existence d'un monde au sein duquel s'opèrent des acteurs insaisissables : les firmes réseaux, c'est-à-dire que les symboles du pouvoir existent certes, mais nul n'y prête attention. Cette économie de flux affranchis des ancrages nationaux et de l'autorité politique engendre des craintes au sujet de la perte de souveraineté des Etats. Aussi ils ont perdu la maîtrise de l'emploi alors qu'ils demeurent comptables devant leur opinion publique puisque l'échange inégal entre pays à bas salaire et pays à haute protection sociale ne peut que provoquer la destruction de l'emploi et le déclassement social dans les pays nantis et que aussi la libéralisation à outrance dans les secteurs jusque-là protégés du transport aérien, de l'énergie et des télécommunications ne peut qu'augmenter l'insécurité et remettre en cause le service public. Pour les Etats, la mondialisation est d'abord un facteur de réduction de leur capacité d'action en élargissant l'espace du marché au-delà du territoire sur lequel s'exerce leur pouvoir. On le constate en matière de politique économique, mais le constat vaut en matière de politique structurelle. Or, paradoxalement la nouvelle situation requiert l'intervention de l'Etat plus nécessaire que jamais face au désordre de l'économie mondiale et aux logiques opportunistes suivies par les entreprises en matière de localisation de leurs activités. Sinon, les gouvernements sont plus sensibles aux doléances des firmes multinationales qu'à celles de leur propre peuple. C'est fondamentalement la raison pour laquelle les syndicats, les contre-pouvoirs dans la société aux niveaux national et international se mobilisent davantage pour bien orienter la dynamique de la mondialisation et lui donner une valeur positive, sinon tout semble indiquer que la mondialisation menace les Etats. D'aucuns parlent de nos jours de la sanction des marchés dans la mesure où sur le marché des changes, les banques centrales ont perdu la bataille du quantitatif. Les réserves des banques centrales sont devenues une fraction

négligeable de l'ensemble des capitaux. L'expérience nous indique que dans les interventions des autorités sur le marché des capitaux, si elles peuvent être occasionnellement nécessaires, n'atteignent pas en général des objectifs escomptés. Elles sont inefficaces car elles ont peu de moyens à mobiliser face aux sommes colossales qui s'échangent chaque jour sur les marchés. Donc, ça coûte cher aux Etats et par conséquent aux contribuables. A l'opposé de ce défi quantitatif, les Etats sont contraints de se rabattre sur le terrain du qualitatif c'est-à-dire celle de la crédibilité. Elle peut être définie comme un ensemble de mesures prises par les autorités pour inspirer la confiance des agents privés. Pour résister à la globalisation de l'économie mondiale qui les dépasse et qui démontre chaque jour leur relative impuissance, les gouvernements tentent de renforcer leur autorité nationale au sein d'instances plus larges. C'est ainsi qu'il faut comprendre la coopération des pays les plus riches du monde (G7). C'est également le sens qu'il faudrait donner à la coopération des grandes conventions internationales : MONTEGO BAY (sur le droit de la mer), déclaration de RIO (sur la protection de l'environnement). Ce processus de renforcement des fondements de base de l'Etat se déroule au travers de l'Union Européenne. Nous sommes en droit de souligner qu'à défaut d'un gouvernement mondial, la coopération demeure la voie de sortie pour les Etats.

2. Méthodologie

Pour démontrer de façon concrète que la mondialisation a engendré les conflits commerciaux, nous tenterons d'aborder ce sous aspect du thème conflictuel en se fondant sur la revue documentaire qui souligne l'importance du commerce mondial avant de démontrer le dépassement des Etats-nations par les actes posés par les autres acteurs de la mondialisation. Nous garderons toujours à l'esprit que ce phénomène a joué un rôle certain dans le développement des désaccords internationaux. L'exemple le plus connu date de fin 1999 à Seattle où les divergences fondamentales sont apparues entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement ainsi que les conflits d'intérêts concernant les subventions agricoles.

3. Revue de littérature

L'ancienneté du commerce mondial est largement documentée grâce à l'apport théorique de la pensée économique, qui témoigne de son étonnante évolution.

L'émergence du commerce mondial n'est pas du tout récente. Dans l'antiquité déjà, les échanges pratiqués entre les Grecs et les romains étaient intenses. Plus tard, la richesse des cités comme Gênes ou Venise a reposé en somme sur les relations commerciales. Au XVIII^e siècle, la politique du commerce extérieur de quasiment tous les pays Européens était guidée par la conviction selon laquelle : Un pays qui exporte le plus de bien possible, enregistre un excédent

commercial qui augmente sa fortune. Pour ce faire il fallait favoriser les marchandises locales et frapper les importations de taxes élevées. Cette conviction, connue sous le nom du mercantilisme, a jeté les bases de l'économie politique et a été vigoureusement combattue par les pères fondateurs de celle-ci. Actuellement, les consommateurs ne peuvent pas par chauvinisme renoncer totalement aux produits étrangers, de la même sorte les entreprises ne peuvent renoncer aux marchés étrangers. Le Mexique importe des logiciels Etatsuniens tandis qu'il vend des vêtements aux Etats-Unis. La théorie de l'avantage comparatif (David Ricardo) explique les raisons et décrit comment un pays qui souffre d'un désavantage concurrentiel absolu, c'est à dire dont les branches font toutes preuve d'une productivité plus faible que celles du partenaire gagne à commercer. Ce pays va se concentrer sur la production et l'exportation des biens sur lesquels il est relativement le plus productif. Ce faisant, il réalise des gains sur ses revenus, parce qu'il n'a pas besoin de mobiliser des ressources pour fabriquer des biens qu'il peut se procurer à moindre frais sur le marché mondial. Avant lui, Adam Smith avait déjà mis au point la théorie des avantages absolus, mais c'est celle des avantages comparatifs qui est plus largement acceptée parmi les économistes. C'est aussi celle qui donne lieu au plus grand malentendu chez les non économistes, qui la confondent avec l'avantage absolu. Les théories classiques ne suffisent plus, à expliquer les flux commerciaux. Il arrive en effet souvent et de manière répétitive que deux pays vendent des biens similaires. Ceux-ci prennent conscience des avantages d'un système commercial libéral que quand leur pays est la proie de monopoles ou d'entente. Le cas échéant, les importations exercent la pression concurrentielle pour que les prix baissent, voire que la qualité augmente. Dans la théorie, la concurrence est supposée accroître l'innovation, mais dans la pratique elle est source de conflits entre les entités économiques.

4. Discussions

L'influence grandissante des firmes multinationales Indéniablement une réalité économique. Elles ont vu le jour en Europe avant de connaître une explosion de par le monde. Les coûts des innovations technologiques, l'exigence du renouvellement rapide des équipements poussent les entreprises à élargir leur sphère d'évolution. En effet, les firmes multinationales à but lucratif (possédant la nationalité d'un Etat et possédant des filiales dans d'autres Etats) procèdent à une internalisation de leurs activités de production, mais avec un centre unique de décisions. Elles ont un pouvoir économique énorme compte tenu de leur influence et de leur poids économique et financier. Au fait, sur les cent plus grandes entités économiques dans le monde, il existe 51 firmes et 49 Etats. Le chiffre d'affaires de la Général Motors est supérieur au produit national

brut des pays comme l'Arabie Saoudite, la Turquie et la Pologne. De même, le chiffre d'affaires des cinq premières sociétés mondiales est supérieur au produit national brut cumulé de 132 pays Etats membres des Nations unies. D'après la CNUCED (conférence des nations unies pour le commerce et le développement), il existe 145000 mastodontes qui contrôlèrent le tiers des avoirs productifs du secteur mondial. Les pays de la triade sont le siège de la plupart des firmes (soit 88% des 500 premières mondiales par la capitalisation boursière). La libre transférabilité des capitaux admet une incidence sur la politique économique des Etats. L'autonomie de la politique économique et financière est donc largement entamée par le poids des investisseurs. Bref, le capital peut faire facilement jouer la libre concurrence entre les pays, puis aller où son intérêt est le mieux servi. Elles peuvent de cette manière, jouer un rôle important et s'opposer aux Etats. Les compagnies Américaines installées en Amérique latine et du sud jouent un rôle dans la vie politique et économique de ces zones. Elles font l'objet de diverses critiques de la part des anti-globalisations et des partisans de la globalisation.

Pour les uns, elles favorisent la destruction de l'environnement, la recherche effrénée du profit au détriment de l'emploi, la présence des firmes agropastorales qui jouent avec la santé publique, les entreprises pharmaceutiques qui jouent avec les souffrances des pauvres. De plus, certaines d'entre elles font travailler des enfants dans les pays à bas salaires. Pour les seconds, elles forment un vecteur de modernité, une source inévitable des transferts de technologies.

Auparavant la capacité des Etats - Nations était liée au contrôle des flux matériels et immatériels qui circulaient dans leurs territoires. Aujourd'hui, l'ouverture des frontières a entraîné un court-circuitage au moins partiel de l'Etat. Le processus d'internalisation qui s'est traduit par un développement des échanges mondiaux et des firmes multinationales, l'extraversion des économies de plus en plus dépendantes a provoqué l'émergence des nouveaux acteurs sur lesquels les Etats disposent peu d'emprises réelles. A cet effet, ils semblent être débordés par tous les effets de la mondialisation dans la mesure où ils sont débordés par le haut du fait de la transnationalisation financière, des informations transmises par satellites, des pratiques des entreprises, l'accroissement du secteur informel dans certains Etats, sans compter les Etats contestés dans leurs limites et leur légitimité territoriale par des groupes armés. De façon générale, les politiques libérales entreprises forcent les Etats à se désengager de certains domaines économiques (entreprises publiques ou formes de contrôle et d'encadrement social) qui contribuaient à l'équilibre de la cohésion sociale. Face aux stratégies adoptées par les firmes réseaux et leurs logiques de domination (quand 200 sociétés font mieux que 150 pays), les Etats ne peuvent que se trouver démunis. Sans doute disposent-ils de moyens dont ils peuvent faire

usage : contrôle des investissements étrangers, soit sous la forme d'un simple enregistrement, soit d'une autorisation préalable, mesures de protection de l'industrie nationale, exigence de participation des nationaux, comme actionnaires ou sous-traitants etc., mais ces actions n'ont qu'un impact limité avec la montée des vagues de déréglementations au niveau de toutes les sphères de l'économie. Ils dépendent des firmes car ils tentent de les attirer pour favoriser le développement, et soutenir l'emploi (le cas des pays en développement) en facilitant leur implantation (régime fiscal favorable, prise en charge d'équipements, les exonérations). Les Etats-Nations dépendent des firmes multinationales pour l'équilibre de leurs échanges, pour le renforcement du tissu industriel.

Pour les pays africains, l'influence des firmes réseaux peut être appréhendée comme une intervention politique directe, une ingérence dans les affaires politiques du pays. Par ailleurs, le mondialisme a connu un véritable saut qualitatif suivi du changement d'échelle depuis les années quatre-vingt-dix.

Les Etats - Nations sont pris au piège dans une économie désormais mondialisée, d'où une impuissance de leurs actions. Les fragiles barrières qu'ils cherchent à rétablir tendent à être emportées comme des feux de pailles ; et les politiques économiques nationales sont vouées à n'être plus qu'un simple accompagnement de mouvements qui se déploient à une échelle infiniment plus large. Le court circuitage de l'Etat par les firmes a provoqué une résurgence du courant radical. Le mouvement anti-mondialisation comprend maintenant non seulement la vieille gauche antiimpérialiste, mais aussi les souverainistes de droite ou de gauche pour dénoncer l'ultra libéralisme et la mondialisation destructrice des valeurs et des structures (emploi, régions, mentalités, etc.) de l'Etat. Ajoutons à cette mouvance « anti » la grande majorité des mouvements écologistes et les inquiétudes de larges courants politiques dans les pays en voie de développement. On comprend alors pourquoi à Davos, les riches de la planète ont insisté pour que l'effort pédagogique puisse se poursuivre pour obtenir une adhésion populaire au monde tel qu'il est, c'est à dire animer par un accroissement des pratiques commerciales et des échanges mondiaux. Au total, la mondialisation entraîne une croissance globale, mais reste beaucoup de pays sur la touche. La pauvreté et l'inégalité de la répartition des revenus sont, en effet en croissance. Pour le courant radical, il s'agit d'un mécanisme intrinsèque à la nouvelle économie : précarisation du travail, sur rémunération du capital, exploitation accrue. Ils estiment que seul un arrêt de la machine infernale libérale permettrait d'humaniser l'économie. Les libéraux, quant à eux, disent qu'il s'agit des effets collatéraux de l'ouverture des économies. Au départ ils pensaient qu'ils se résorberaient spontanément par le

fait de la croissance. Cependant la crise a perduré et les institutions mondiales sont aujourd'hui obligées d'inscrire dans leurs champs d'évolution la lutte contre la pauvreté.

L'argent, la technologie, l'information jouent un rôle propulseur car ils franchissent les frontières avec une rapidité et une facilité sans précédent. Le coût du transport et les télécommunications dégringolent. Dans la plupart des pays développés, les transferts de capitaux ne sont plus contrôlés, même les drogues, les immigrants et les armes pénètrent. Ultérieurement, le Fonds Monétaire International a lui-même reçu mandat de tenir compte des effets inégalitaires de la croissance dans la surveillance ou la définition des politiques économiques. Dans le même ordre, la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement a joué un rôle majeur dans la détermination de ce diagnostic auquel s'est rallié, tardivement l'OCDE. En matière économique, le cadre national est supplanté par les réseaux mondiaux d'entreprises. Le développement des flux se fait par le biais de la disparition des obstacles technologiques, géographiques, politiques à leur mouvement. La preuve de cette réalité se matérialise par la représentation de l'espace qui ne cesse de changer. Son absence de dimension devient la véritable mesure, non seulement le temps se contraste et s'accélère, mais est apparu tout un secteur technologique (la nouvelle économie) qui du fait de la connaissance est devenu la clé de la production au même titre que le travail et le capital. Les flux, qu'ils s'agissent d'information ou de capitaux deviennent immédiats et sans limites. C'est d'ailleurs ce phénomène temps, qui pour beaucoup d'économistes, fait la différence entre l'économie et l'économie globale. En gros, le rôle de l'Etat dans les relations internationales est remis en cause. On estime que la nation est dévaluée, sous le triple effet de nouveaux acteurs internationaux qui viennent de façon directe le concurrencer sur la sphère internationale, d'où la naissance d'un débat portant sur l'analyse de la mondialisation et de l'essoufflement du modèle de l'Etat nation. L'ancien modèle est critiqué parce qu'il ne peut plus être appliqué universellement à tous les cas. Nous avons des Etats qui n'ont pas les moyens de la souveraineté. De ce fait, ils ne disposent pas du monopole, qui selon Max Weber, appartient aux Etats et constitue même leurs caractéristiques. Ils ne sont pas en mesure d'exercer les compétences qui devraient être les leurs. Ce sont les colapsed states « Etats faillis ». D'autres sont pris en otage par les mafias internationales grâce à l'existence des paradis (soit 3% de la richesse mondiale). L'Etat n'est plus l'instance vers laquelle chacun se tourne naturellement lorsqu'un défi doit être résolu. Les grandes questions économiques, budgétaires, sociales ne peuvent plus être traitées par la seule entité Etat. Un exemple entre 1981 et 1983, la relance économique Française a échoué car elle était isolée par rapport aux autres partenaires et allait

donc à contre-courant. Dans la même foulée, la gestion de l'environnement, la résolution des crises internationales, la régulation des marchés boursiers, l'immigration, le développement des biotechnologies requièrent des débats et des implications interétatiques. La globalisation vient également contester la pertinence de l'échelon national en retirant à l'Etat tout une partie des moyens ou du pouvoir de décisions sur son territoire. La multiplicité des flux, des réseaux se fait en concurrence et souvent par la soustraction de l'Etat. La donne actuelle démontre cette assertion relative au changement : « au système international fondé sur la logique stato-nationale s'est superposé désormais un réseau de flux transnationaux ». L'économie internationale traverse une crise de gestion car les diverses tentatives de mener une politique fiscale indépendante, une politique sociale, de l'emploi et une politique de taux d'intérêt sont frustrées par le régionalisme des marchés des produits et par l'internalisation des capitaux. Les firmes ont poussé les Etats à supprimer les barrières au commerce et au libre mouvement des biens et des services, de façon à exploiter les économies d'échelle. En effet, elles sont les gagnants des politiques macroéconomiques compétitives. Alors que les gouvernements se battent pour attirer les investissements au travers des prêts à faible taux, de subventions ou de dégrèvements fiscaux, les firmes engrangent les bénéfices. Ainsi, la théorie et la pratique factuelle reconnaissent dans une large mesure cette réalité. Par conséquent, le rôle de la firme est conçu d'une manière globale (multi produits, multifonctions, multi unités). La séparation des fonctions à l'intérieur de la firme par l'utilisation d'une combinaison du marché et de l'organisation intra firme est bien établie et est gérée par les dirigeants d'une façon qui peut entrer en conflit avec les politiques gouvernementales. Elles créent des situations d'asymétrie informationnelle du marché puisque ces dernières sont perçues comme une source de contrôle de l'information et de son meilleur usage. Les relations entre les frontières ne passent plus nécessairement à travers le filtre du contrôle Etatique. L'Etat reconnu souverain par le droit international n'accepte aucune autorité supérieure. Maintenant il doit composer nécessairement avec les acteurs internationaux. Donc, l'influence des firmes, la mise en place des stratégies de conquête de marchés ont provoqué l'essor des conflits commerciaux mondiaux.

5. Résultats

Depuis la deuxième mondiale, l'évolution multidirectionnelle du commerce international est visible. La règle non écrite du chacun pour soi a succédé au désarmement douanier des années soixante et la condamnation solennelle des pratiques commerciales déloyales entre les Etats, elles même renforcées par la mise en œuvre de négociations générales. Elles restent dominées par les pays industrialisés malgré l'invasion asiatique tant décrite par les analystes. Ce contexte

n'exclut pas le fait qu'on soit passé d'une stabilité à une période conflictuelle. Qu'en n'est-il de la tendance ? La réponse à cette interrogation s'articulera autour des causes des conflits et une présentation de quelques nouveaux différends, qui font la une à l'institution Genevoise. En effet, les années allant de 1960 à la fin de la décennie 1970 ont été marquées par la volonté réelle ou une fuite en avant des Etats de vouloir poursuivre, sinon respecter dans leur intégralité, les objectifs initiaux du GATT à savoir la poursuite des rounds, élaboration laborieuse de codes antidumping et des règles en matière de subventions. Par la suite, les années quatre-vingt et plus encore les années quatre-vingt-dix portent le sceau de la querelle et des conflits, d'abord larvés, puis ouverts entre les pays. De façon générale, plusieurs facteurs ont détérioré le caractère multilatéral du système commercial international pourtant toujours aussi ardemment, mais de façon impuissante défendu par l'institution Genevoise. Les dernières négociations de l'Uruguay round témoignent de cette impasse et de la déviation des règles originelles du GATT. Par rapport aux autres cycles, les négociations multilatérales englobent trois traits négatifs bien spécifiques: La montée des pressions protectionnistes (l'instauration des barrières non tarifaires aux échanges, une tendance accrue de la régionalisation, les accords d'autolimitation volontaire des exportations liés au renforcement des blocs existants (l'acte unique Européen) et la naissance de nouveaux pôles de croissance (ALENA en 1994) et enfin le recours à des mesures étatiques de rétorsion ouvrant le lit à l'unilatéralisme en matière de politique commerciale dénommée activisme commercial unilatéral (USA). De ces pratiques énumérées ci-dessus, en découlent deux grandes conséquences, notamment Aux Etats- Unis, la célèbre section 301 du trade act de 1974 renforcée et amendée en 1998 par le super 301 et le spécial relatif à la violation des droits sur la propriété intellectuelle est un exemple concret. La création de facto de règles et de pratiques commerciales prétendument provisoires mais qui perdurent et qui sont opposées aux principes de multilatéralisation sans exclusive des rapports commerciaux internationaux. Secundo, certaines conclusions et prises de positions ont dénaturé ou surtout conduit à une marginalisation du poids de l'ancien GATT dans la poursuite de la dérive des échanges commerciaux. Une approche critique de l'accessibilité des marchés montre par exemple que l'union Européenne est la zone la plus ouverte devant les Américains et les Japonais. Les Etats d'Asie arrivent de loin derrière cet univers trilatéral. Au global, le commerce mondial constitue une véritable jungle dans laquelle presque tous les coups sont permis à l'image d'un célèbre film hollywoodien. Déjà en 1992, on dénombrait plus de quatre-vingt -cinq plaintes au GATT relatives aux rétorsions unilatérales. Les accords d'autolimitations de contingents nationaux (le cas USA et japonais relatif aux semi-conducteurs et celui limité ou nul au marché du riz, vital

pour l'agriculture japonaise) sont un exemple. Egalement le dumping social des pays en développement, une allusion faite à la concurrence déloyale a aussi pris de l'ampleur ainsi que le monétaire caractérisé par une hausse substantielle des taux d'intérêt nominaux à des niveaux proches de 3% pour relancer la croissance et réduire la surévaluation de leur monnaie. L'objet du GATT était d'identifier ces obstacles afin de mieux les combattre ou de les contourner. D'où la récurrence des conflits est la manifestation logique de l'existence d'une multitude de cas conflictuels. En effet, les rapports de force, les empoignades et les menaces sont devenus le lot quotidien des relations commerciales. Les nombreux litiges sur la table de L'OMC reflètent l'ampleur de cette nouvelle guerre commerciale, qui à notre sens a atteint son point de paroxysme. Le dossier agricole, pierre angulaire des négociations commerciales l'emporte sur tous les autres tant il est assez représentatif des antagonismes entre les Etats. Dans la poursuite dans ce travail, nous nous intéresserons aux conflits en particulier, avant d'expliquer les méthodes utilisées par les deux institutions (GATT et l'OMC) pour les résoudre.

Dans cette logique, il est utile de définir les conflits à l'aide de quelques exemples anciens et nouveaux, puis essayer de réactualiser le débat des économistes et des managers autour de l'existence réelle des conflits commerciaux.

Il s'avère dorénavant vrai que la globalisation a augmenté le rythme des conflits dans beaucoup de branches et de secteurs de l'économie internationale. Par exemple le conflit commercial entre le Japon et les USA vient du déficit commercial vis à vis du Japon. Il est une traduction de la tendance et de l'amplitude des conflits. Un moyen utilisé par les Américains pour contrecarrer les importations des produits Japonais et réduire le déficit a été l'imposition aux Japonais la réévaluation du Yen pour rendre les produits Japonais moins compétitifs par rapport aux produits Américains.

Un conflit est une situation dans laquelle, un Etat ou un regroupement d'Etats, c'est à dire ayant des intérêts tiers dans une affaire accuse un autre ou un ensemble de pays de faire preuve de concurrence déloyale. Il découle de cette situation la mise en œuvre de par ces entités économiques de contre-mesures recouvrant plusieurs facettes de réactions unilatérales : qu'il s'agisse des mesures de représailles, des mesures de rétorsion, des mesures de réciprocité, des sanctions institutionnelles ou des mesures de suspension ou d'extinction d'un traité. Aussi, il est important de définir ces notions de guerres qui sont liées à l'existence des différends pour mieux cerner les contours du thème car il existe une différence d'acceptation entre ces trois pratiques. En effet, la définition la plus communément admise par les juristes en ce qui concerne la notion de représailles est celle que l'institut du droit international a adoptée.

En effet le Japon a accepté cet engagement, mais leurs sociétés s'installent aux USA avec les usines de montage de voitures et il continue à exporter des pièces détachées et les composants. A cela, le gouvernement Américain a répondu en obligeant les usines Japonaises implantées à produire un certain pourcentage de composants sur place. Elles y sont définies comme étant « des mesures de contraintes, dérogatoires aux règles ordinaires du droit des gens, décidées et prises par un Etat, en réponse à des actes illicites commis à son préjudice par un autre et ayant pour finalité d'imposer à celui-ci, par pression exercée au moyen d'un dommage, le retour à la légalité ». Cette définition montre que les représailles enfreignent une obligation internationale exercée par un Etat en réaction au comportement d'un autre Etat. Ce fait illicite constitue le motif du recours à des représailles. En effet, le principal objectif d'une mesure de représailles, c'est de contribuer activement au retour de la légalité. Que ce soit pour faire cesser la violation d'une obligation internationale ou pour contraindre au respect de l'obligation de réparer découlant de l'engagement de la responsabilité internationale de l'Etat contre lequel sont exercées les représailles. Quant aux rétorsions, elles se définissent comme des mesures légales, mais peuvent par occasions devenir discourtoises, rigoureuses et dommageables. Pour mieux expliquer la nature des conflits, nous ferons abstraction de la nuance juridique qui existe entre ces pratiques dans la mesure où elles ont qu'une seule finalité. La guerre commerciale existe-t-elle fréquemment ? Le concept de guerre commerciale n'a pas été toujours bien précisé par les pouvoirs publics dans le passé. En France par exemple, le gouvernement a toujours éprouvé des difficultés à se prononcer sur ce concept économique. Son cadre référentiel est déjà ancien puisque c'est une ordonnance de 1959 qui a précisé le concept. Les auteurs de ce contexte sont partis du principe que la défense économique s'appliquait avant tout à une situation de crise, non pas une crise économique comme il serait logique de l'entendre dans le contexte actuel, mais une crise internationale d'ordre idéologique ou territorial, plus conforme au texte de l'époque. Cette vision a été très influencée par une lecture militaire des faits historiques qui ne prend pas en compte l'émergence des nouvelles formes de conflits dues à la machine de la globalisation. De ce point de vue, les tentatives d'expansion en temps de paix ont été passées sous silence. Aujourd'hui, elles font partie des problèmes majeurs sur lesquels butent la plupart des négociations commerciales en cours à l'OMC. Pour faire face donc, à la multiplication des conflits, certains Etats ont mis en place de nouveaux instruments dans le cadre de leurs diplomatie commerciale. Présentement en France, l'administration fait le distinguo entre le temps de paix régi par la concurrence et le temps de guerre où le recours aux sanctions économiques devient une arme complémentaire aux opérations militaires. En limitant le

concept de défense économique à un contexte de crise internationale, l'ordonnance 1959 a laissé dans le flou les nouvelles formes d'économies de marché. Les économies nationales offensives apparues depuis la fin des années 1960 n'ont pas Américanisé leur économie pour imiter la stratégie du pays guide du libéralisme. Elles ont assimilé son savoir et savoir-faire pour mieux le concurrencer. Cette pratique porte le vocable de l'illusion de la guerre commerciale internationale. Ce courant est symbolisé par Paul Krugman (1987) à travers les critiques qu'il a adressées aux théoriciens soutenant l'existence des conflits commerciaux. A la question de savoir si la concurrence économique entre les économies de marché a pris la place de la compétition de la guerre froide ; il rétorque vivement que cette remarque a de quoi susciter la perplexité d'un économiste professionnel, qui trouvera tout à fait étrange que l'on puisse envisager le commerce international comme une compétition qui ressemble à la rivalité militaire. Cette vision soutient que les conflits existent, mais que l'on tendance à les dramatiser puisque à chaque fois que l'on essaie de fournir des chiffres, on n'est obligé de constater que les enjeux sont très faibles, de l'ordre de quelques dixièmes de pourcent du revenu national, c'est à dire que nous sommes loin de la question de vie ou de mort qui est l'enjeu de la compétition militaire. Personnellement, Paul Krugman (1987) a livré trois réflexions pour soutenir cette position, dont la teneur peut être interprétée. Primo, l'idée selon laquelle le commerce est une question quasi militaire émane des hommes politiques, des capitaines d'industrie et des intellectuels les plus écoutés, c'est à dire chez les gens dont les opinions ont un impact. Ce n'est pas seulement que les économistes aient perdu la maîtrise des débats, mais c'est aussi que les théories figurant dans les manuels économiques traditionnels n'entrent pas dans ce discours. Secundo, le refus d'accepter la sagesse partagée par les économistes (conventional economic wisdom), d'après laquelle le commerce est en règle générale anodin, ne vient pas, comme on pourrait le croire, d'un scepticisme justifié quant au réalisme des modèles économiques habituels. Au contraire, il y a une compétition commerciale entre les agents qui se croient sophistiqués si l'on n'a pas compris que leurs thèses sont fondées sur une incapacité à comprendre les réalités et concepts économiques les plus simples. In fine, comme la plupart des débats entre gens influents, sur les questions du commerce international sont marqués d'une profonde ignorance étant donné qu'il faille comprendre que les risques d'une véritable confrontation économique mondiale n'émanent pas tant de l'existence de vrais conflits d'intérêts entre les nations que d'ombres et de mirages. Au total, le vrai danger vient de l'illusion du conflit économique, lequel n'a rien à voir avec la réalité. Considérer l'économie mondiale comme un champ de lutte pour les marchés et pour le capital paraît comme une erreur

d'appréciation. A ce titre un certain nombre de reproches peuvent être faits à ces différentes analyses. Avant de broser ces critiques acerbes, nous nous permettrons de ressortir les différences d'approches utilisées par les analystes. Elles se différencient dans leur manière d'envisager la guerre commerciale. Par exemple Reich (1993) la décrit comme une lutte pour attirer un pool de capital très mobile, tandis que Thurow (1999) paraît plus préoccupé d'établir la liste des industries stratégiques. Elles diffèrent aussi par l'accent mis sur tel ou tel ingrédient de politique : Reich (1993) veut plus d'éducation et de formation, alors que Thurow (1999) réclame la définition d'une politique industrielle. D'autres aussi recommandent plus de fermeté dans la politique du commerce extérieur. Quant aux similitudes, elles sont tournées autour de la notion de concurrence, qui est perçue comme un jeu à somme nulle. De plus les métaphores militaires sont nombreuses et le ton martial apparaît dans les manuels de ces auteurs. Le manque d'allusion aux théories du commerce international, l'élaboration des analyses empruntées au monde des affaires constituent les principaux griefs à l'endroit des Théoriciens de la guerre commerciale. A présent, nous développerons l'analyse de l'autre courant en s'appuyant sur les faits et quelques éléments de la théorie économique.

Nous dénombrons les conflits liés à l'accès des marchés, à la défense commerciale, aux pratiques anticoncurrentielles, et ceux d'origines géopolitiques.

Les conflits liés à l'accès des marchés sont nombreux. Cet accès des produits étrangers aux marchés nationaux se heurte aux obstacles d'ordre tarifaire et non tarifaire. Généralement, ils concernent les droits de douanes. Mais la réduction considérable des droits de douane depuis la mise en place du GATT a réduit de façon importante le poids des obstacles tarifaires dans les relations internationales. De ce fait, ces obstacles n'occupent plus, dans les échanges qu'une partie négligeable. Quant aux obstacles non tarifaires, ils sont des mesures d'ordre public autres que les droits de douanes, dont l'effet est de freiner l'accès des produits d'origine étrangère sur un marché local. L'arsenal des mesures protectionnistes non tarifaires est particulièrement riche et diversifié. La connaissance du commerce international montre et permet d'identifier les moyens, les méthodes les plus appropriés destinés à freiner les importations ou à créer d'autres distorsions dans les échanges internationaux. Certaines organisations internationales ont relevé plus 20000 obstacles non tarifaires. Les plus utilisés sont : les restrictions quantitatives unilatérales, les restrictions volontaires d'exportation (RVE), le recours abusif aux normes techniques et sociales, le harcèlement administratif.

Les conflits liés à la défense commerciale résultent du fait que tous les pays ont l'habitude de recourir à des mesures de représailles économiques (contremesures pour se protéger contre ce

qu'ils jugent être des pratiques déloyales ou simplement pour faire face à des difficultés momentanées de tel ou tel secteur d'activité, qu'ils attribuent aux importations). Par le jeu des réactions en chaîne, ces pratiques risquent d'être rapidement très dommageables pour le commerce international. D'où la nécessité de les réglementer. Ceci fut fait dans le GATT de 1947 et assez nettement amélioré par le GATT 1994. Il existe des règles permettant de faire face aux pratiques déloyales des entreprises, au dumping, comme celles des Etats, aux subventions. Pour ce qui concerne les mesures d'urgence que les Etats peuvent être amenés à prendre en cas de désorganisation des marchés, un accord spécifique a été conclu sur les sauvegardes. Le dispositif des sauvegardes Il constitue à cet égard une soupape de sécurité à la viabilité du multilatéralisme et à ce titre, il se trouve au cœur même du système commercial international. En effet, il rassure les nations en leur permettant de prendre, sous certaines conditions, des mesures de protection urgentes contre les importations qui désorganisent leur marché et qui risquent de porter un dommage grave à leur production nationale de biens similaires. Souvent, les mesures de sauvegardes déclenchent des réactions hostiles de la part des pays qui en subissent les conséquences (l'affaire des métaux entre les USA et l'Europe). Pour constater l'ampleur des conflits suscités par les clauses de sauvegardes, il suffit de se focaliser sur l'affaire du « bœuf aux hormones ». Elle concernait la France, stricte quant à la qualité de la viande, et les USA qui brandirent la menace de restrictions à l'importation du vin. C'est ainsi que le vin français est fréquemment dans le collimateur de l'administration américaine. La food and drugs Administration découvrait opportunément que le vin français contenait un produit de conservation nuisible. Egalement l'affaire de la « vache folle » a été interprétée par les anglais comme une mesure destinée à protéger les éleveurs français.

S'agissant des droits anti-subsidiation (compensateurs), ils désignent les droits spéciaux que perçoit l'Etat importateur en vue de neutraliser les effets de subventions accordées, selon lui, à la fabrication et à l'exportation d'un produit. Son but est rétablir les conditions plus proches de la concurrence normale. Dans la pratique, ils sont parfois utilisés comme une arme protectionniste particulièrement redoutable. On remarque que les pays importateurs ont tendance à appliquer cette mesure à l'encontre des produits les plus compétitifs en provenance des pays les plus dynamiques. Cet usage est très développé aux USA. D'où le concept des droits anti-subsidiation est donc directement lié à celui des subventions. Quels rôles reviennent-ils aux pouvoirs publics dans le soutien des investissements et de la production ? Cette question ne relève pas directement des relations commerciales internationales. En revanche, les subventions que l'Etat accorde aux exportations, avantages fiscaux et tarifaires, crédits d'exportation

préférentiels, aide à la commercialisation, réduction des charges sociales... constituent une des principales sources de conflits entre les nations commerçantes.

-Les droits anti-dumping consistent à exporter sur les marchés étrangers des produits à un prix inférieur à leur valeur normale. Le GATT de 1947 prévoyait que si cette pratique causait ou menaçait de causer un préjudice important à la production nationale, l'Etat importateur pourrait imposer un droit anti-dumping, c'est à dire la différence entre le prix à l'exportation du produit en question et son prix sur le marché intérieur du pays exportateur au plus égal à la marge de dumping. La mise en œuvre de cette disposition avait été difficile. Le dispositif a été amélioré dans les accords OMC, par l'introduction de nombreuses précisions, notamment sur la notion même de dumping. La recrudescence des conflits liés au dumping et l'anti-dumping constitue de nos jours une des caractéristiques des relations commerciales internationales.

-Les Conflits liés aux pratiques anticoncurrentielles sont le dumping monétaire, le dumping social, le dumping écologique, le piratage, la contrefaçon, la corruption et les pratiques anticoncurrentielles des entreprises créant des tensions importantes dans les relations commerciales internationales.

-Le dumping monétaire consiste à manipuler l'instrument monétaire au service des objectifs commerciaux. Il s'agit d'une pratique ancienne. L'inexistence d'un système monétaire international digne de ce nom favorise cette pratique. La philosophie du système commercial international, dès sa création, était liée à celle de Bretton woods, selon laquelle seul un régime de parités fixes peut assurer le développement du système multilatéral des échanges. L'avènement du système des changes flexibles des monnaies fortes a eu un impact considérable sur le mode de régulation de l'économie mondiale. Depuis les accords de la Jamaïque (1976), la gestion concertée des taux de change est assurée avant tout par les autorités monétaires des grands pays industriels. Aussi, les accords de 101 piazza de Septembre 1985, signés par les ministres des finances du groupe des cinq (Etats-Unis, Grande-Bretagne, RFA, Japon, France), et les accords du Louvre de Février 1987 du G7 ont organisé une véritable coopération entre les banques centrales et les directions du trésor des grandes puissances industrielles. Mais cette coopération peut difficilement remplacer le système de Bretton-woods.

-Le dumping social : Il est basé sur la notion de concurrence déloyale des pays, dont la participation aux échanges internationaux ne s'accompagne pas d'un développement comparable des conditions sociales. Dans cette condition, la compétitivité des produits en provenance de certains pays émergents ne serait fondée que sur le très faible niveau des coûts salariaux essentiellement dû au non-respect des normes sociales : la liberté syndicale pour les

employeurs et les salariés, droit à la négociation collective, interdiction du travail des enfants, interdiction du travail forcé. Présentement, les puissances occidentales veulent introduire une « clause sociale » dans le système commerce multilatéral. Elle vise à prendre des mesures commerciales sanctionnant les violations des normes d'emploi.

-Le dumping écologique : Les firmes qui n'intègrent pas les coûts écologiques dans leurs activités de production peuvent offrir des biens plus compétitifs. En arrivant sur les marchés internationaux, ces biens entrent en concurrence avec ceux fabriqués par des entreprises qui, elles, ne peuvent pas ignorer les considérations environnementales et en subissent donc les contraintes financières. Dénonçant avec la dernière énergie cette sorte de dumping, certains groupes d'influence demandent l'introduction d'une clause environnementale dans le système commercial. Il s'agit d'appliquer des sanctions commerciales aux Etats dont les coûts environnementaux n'ont pas été intégrés dans les activités exportatrices. Dans cette optique, seuls les biens dont la production serait conforme à certains critères d'ordre écologique pourraient se voir attribuer des « écolabels » leur permettant de bénéficier des avantages du système commercial international.

-La contrefaçon : L'ouverture grandissante des frontières a aussi favorisé le développement du piratage. Il se développe surtout dans les produits de luxe. Les copies de haute gamme parviennent à imiter 102 le dessin, le poids, l'étiquette, etc. Ces plagiats sont souvent tellement parfaits qu'ils nécessitent l'examen approfondi des techniciens de la marque spoliée pour découvrir la fraude. Généralement, les produits imités s'échangent à un prix compris entre 5% et 70% de celui de l'authentique. Les produits grossiers proviennent d'Asie du sud-est, ceux plus raffinés proviennent d'Europe. Elle est un délit qui consiste à porter atteinte aux différents droits de la propriété intellectuelle. Pour les entreprises victimes de contrefaçon l'achat d'un produit contrefait se substitue à un achat du produit authentique de l'entreprise victime. Elle est plus grave et dangereuse pour la santé publique car certains médicaments circulent et mis en vente par certains pays.

-La corruption : Dans les transactions internationales, elle constitue une entrave à la concurrence, provoque des distorsions dans les échanges et nuit aux consommateurs ainsi qu'aux contribuables.

-Les pratiques anticoncurrentielles des entreprises : Le champ d'intervention du système commercial international ne s'étend qu'aux relations interétatiques. Il ne couvre donc pas les pratiques des entreprises privées qui, elles, mettent de plus en plus en cause la libéralisation des échanges commerciaux en dressant des obstacles privés se substituant aux obstacles tarifaires

et non tarifaires d'ordre public. Les vagues successives de fusion-acquisition et l'accélération du processus de concentration des entreprises à l'échelle universelle favorisent le recours aux pratiques anticoncurrentielles échappant aux disciplines nationales et régionales. Dans ces conditions la concurrence se trouve restreinte, les prix sont augmentés et les marchés sont répartis sur la base des ententes illicites, au détriment des consommateurs (le commerce captif). Parmi les pratiques anticoncurrentielles, les échanges intra-firmes occupent une place de choix. Malgré leur poids grandissant dans les échanges internationaux, les firmes multinationales échappent pour l'essentiel aux règles du commerce international. En effet, une partie importante des échanges (plus de 30%) est composée de flux intra-firmes s'effectuant entre la maison mère et ses différentes filiales. Soumis à des jeux de facturation et de surfacturation, ces flux « intra-firmes » obéissent à des règles fort différentes des principes habituels de l'offre et de la demande. Par ailleurs, nous avons aussi des conflits commerciaux d'origine géopolitique (boycott et embargo) : Certains conflits dépassent la sphère commerciale proprement dite. La guerre des oléoducs dans la zone Caspienne ou les tensions économiques liées à l'adoption des lois extraterritoriales sont d'origine géopolitique.

Le boycott et l'embargo sont imposés pour des raisons généralement non économiques. Ce sont des restrictions globales ou partielles de commercer avec un pays ou une région du monde. Souvent présentés par ceux qui en réclament l'imposition comme indispensables pour faire triompher un point de vue ou régler un problème, ils sont rarement efficaces. Au pire l'embargo, s'il est efficace est capable d'envenimer le conflit. Le puni ayant tendance à jouer le tout pour le tout

6. Recommandations

L'OMC en qualité d'arbitre tente d'amener les pays vers une solution négociée (équilibre des intérêts). Pour atteindre cet objectif, elle ciblera les mesures d'incitation mises en branle par l'organisme de règlement des différends (ORD) en vue de stopper la dynamique des conflits commerciaux internationaux. En règle générale, L'O.M.C se fonde sur son principe de réciprocité pour choisir un meilleur équilibre permettant aux litigants d'adopter une politique commerciale de libre échange plutôt que des mesures restrictives. Lorsqu'il existe une multiplicité des équilibres il lui revient de choisir un meilleur équilibre qualifié de favorable à l'amélioration des relations commerciales entre les membres. La création des équilibres se fait par les membres à travers les échanges commerciaux. Puis l'O.M.C à travers les rounds de négociations invite les membres à trouver un équilibre qui satisfasse les préoccupations de chaque membre. Elle favorise un équilibre qui concourt au développement des échanges

commerciaux. Tout accord tendant à promouvoir le protectionnisme est de facto annulé par l'O.M.C. En somme, ce sont les Etats membres qui apportent des équilibres, puis il revient à l'arbitre en dernier ressort de sélectionner le meilleur. Elle vise avant tout l'atteinte de la coopération entre les Etats membres. Cette coopération de son point de vue défend l'intérêt de tout le monde : elle correspond à une symétrie mathématique (partage équitable du Gâteau). La réalisation de cette coopération exige l'omniprésence d'une institution neutre capable d'impulser la libéralisation du commerce international. A ce titre, l'O.M.C est comme un centre de communication et de coordination des négociations commerciales. Malgré, son guidage certains pays continuent d'utiliser les barrières non tarifaires en vue de capter un large gain du commerce international. Pour éliminer ces pratiques qui relèvent du néoprotectionnisme, elle se doit de promouvoir ses mesures incitatives. Elles ont essentiellement pour finalité de supprimer toutes les barrières tarifaires et non tarifaires et de promouvoir le succès des négociations commerciales.

Incontestablement, elle apparaît comme la seule organisation internationale capable de ramener la stabilité et la sécurité sur le front commercial. Elle dispose de l'expérience requise pour atteindre ce but car depuis le temps du GATT jusqu'à maintenant elle n'a cessé d'organiser des négociations pour régler les différends. Cependant dispose-t-elle des atouts pour devenir le régulateur et l'arbitre des conflits commerciaux ? Ce rôle d'arbitrage consiste à trouver un équilibre des intérêts entre les intérêts divergents des pays. Donc, c'est elle qui doit juger et proposer des solutions quand les différends opposent les pays membres. Durant ces cinquante dernières années, elle a joué ce rôle avec quelques succès à l'appui. C'est ainsi qu'avec la libéralisation du commerce, le taux de croissance du commercial mondial est devenu supérieur à celui de la production. Grâce aux efforts qu'elle a mis en route, le commerce mondial est devenu plus réglementé et plus libre en tous les cas meilleurs que les années 1930 (dépression économique causée par des mesures protectionnistes). De nos jours, elle doit encore promouvoir ses mesures incitatives pour ramener l'accalmie parce que la mondialisation a provoqué une recrudescence des différends (conflit de l'acier, les subsides, banane, etc.) Ce travail consiste à ramener les Etats membres à respecter les règles du jeu du commerce international en menaçant les mauvais joueurs de sanctions en cas de non-respect. Sa finalité est de créer un cadre favorable aux conditions commerciales loyales : ces règles et principes visent à garantir une libre concurrence des biens, des services et des capitaux. Par ce biais, elle opte pour l'élimination des causes des différends commerciaux. Les pratiques restrictives ont fait l'objet de négociation dans tous les rounds organisés par l'O.M.C. Elle incite fortement les Etats-

Nations à solliciter son arbitrage à travers l'O.R.D plutôt que d'entreprendre des sanctions unilatérales (critiques de la section 301 du trade act des Etats-Unis). L'O.M.C, principal incitateur, constitue donc une base solide apte à supprimer l'incertitude et le désordre dans l'environnement commercial. L'incitation à la stabilité et à la prévisibilité de l'environnement commercial est sans nul doute un moyen permettant à l'O.M.C de mieux contrôler le jeu du commerce international. La perpétuation des négociations vise clairement à établir un environnement stable, caractérisé par moins de conflits commerciaux, et de pratiques restrictives. L'introduction du principe de non-discrimination vise les mêmes résultats. Par conséquence, nous déduisons que les mesures incitatives tendent à diminuer les guerres commerciales tout en favorisant la recherche de la coopération. La coopération exige la présence d'un arbitre capable de fixer les règles du jeu. Donc pour résoudre les différends, les parties au conflit doivent mener une série de négociation sous la houlette de l'O.M.C. Cependant, son arbitrage nonobstant ses succès manifestes est de plus en plus confronté aux critiques. Ces dernières proviennent des Etats membres, mais aussi des milieux universitaires, syndicaux et associatifs (les alter mondialistes). Dernièrement, une analyse statistique¹²⁰ des conflits soumis à l'arbitrage de l'O.M.C a donné naissance à diverses interprétations (s'agissant de l'efficacité de son système arbitrale). En effet, il est pertinent aussi de relever les insuffisances du système de règlement des différends.

Nonobstant la mise en place par l'O.M.C de la procédure de règlement des différends pour pacifier les relations commerciales certaines mesures unilatérales persistent. Certains pays comme les Etats-Unis ont accepté que les principes généraux de transparence, de réciprocité, de clause de la nation la plus favorisée et de transparence s'appliquent, mais ils ont préféré garder leur instrument de représailles (la section 301). Des secteurs, comme les transports aériens ou maritimes, l'investissement et les services professionnels ne font pas partie de réglementations satisfaisantes, laissant du coup la porte ouverte aux pratiques abusives et discriminatoires. Les méthodes de calcul des dommages utilisées suite à la mise en œuvre de politiques jugées déloyales sont contestées par les pays en conflit. Il en va de même pour ce qui concerne l'amplitude des sanctions décidées par l'O.M.C au terme d'un litige. Les représailles exercées en vue d'amener la partie adverse à se conformer aux règles du commerce sont devenues de véritables instruments de politique commerciale pour pouvoir renforcer le pouvoir de négociation. Pour expliquer amplement les limites des mesures prévues pour atténuer et trancher les conflits, nous déclinons respectivement les principales critiques adressées à son système de résolution des conflits de façon spécifique et à la structure même de l'O.M.C de

façon générale. Si Anciennement la règle de droit était peu applicable dans le commerce avant la naissance de l'O.M.C, la logique a évolué de nos jours. Car non seulement, elle existe, mais elle s'applique et contraint les Etats membres. Le droit est devenu un niveleur entre les grands pays et les petits. Pour preuve, le règlement des différends qui a vu le jour à Marrakech en 1994 et entré en force en 1995 a introduit des changements importants par rapport à l'ancien système du GATT : la règle « du consensus négatif », (les panels sont formés automatiquement si les consultations échouent et leurs rapports sont adoptés systématiquement à moins que tous les Etats membres se prononcent contre), la fixation de délais aux différentes étapes du règlement du conflit. Cependant, cette judiciarisation des relations commerciales admet quelques lacunes.

Le problème du choix des experts, le coût de la procédure et la collecte de l'information sont souvent une gageure. Pour qu'un pays porte plainte à l'O.M.C encore faut-il qu'il sache qu'un membre viole une règle commerciale.

Cette situation fut le cas des pays Africains producteurs de Coton concernant la nature des subventions Américaines et Européennes durant les quarante dernières années.

Ce sont les entreprises exportatrices qui font remonter les informations à leurs pays. Ceci explique pourquoi et comment les pays les plus riches se retrouvent comme principaux plaignants ou défendeurs. Le marché mis en cause doit aussi être suffisamment lucratif pour justifier le coût de la procédure des différends. Une condition plus difficile à respecter par les pays pauvres, hormis un petit nombre de méga marchés qui concentrent souvent l'essentiel de leurs exportations. Certains experts évoquent la possibilité d'une procédure allégée (un expert, trois mois maximum) pour les marchés qui représentent une part importante des exportations du pays plaignant (5% par exemple). Certains membres stigmatisent le recours à des nouveaux experts. Les panels appelés groupes spéciaux sont constitués au cas par cas. Une réflexion tendant à former un groupe disponible continuellement de 20 à 50 panélistes est en cours. Cette professionnalisation des arbitres serait sans doute une garantie d'indépendance et de rapidité. Puisque, nous remarquons souvent une lenteur dans le règlement de certains litiges. Les limites de cette proposition existent : la formule semble lourde budgétairement parlant et la composition du panel risque de créer des tensions entre les membres. De façon classique, un panel est constitué de 3 experts, ou 5 si les Etats au conflit le souhaitent. En théorie, il ne peut pas s'agir de ressortissants des Etats parties au conflit, mais les Etats tolèrent de plus en plus facilement des exceptions à cette règle. Les experts sont le plus souvent des membres des délégations officielles, mais aussi des fonctionnaires extérieurs à l'O.M.C, des juristes du commerce international, les universitaires, etc. Les pays pauvres sont sous représentés, faute

d'une capacité d'expertise nationale et de ressources financières suffisantes. Quand un conflit oppose un pays pauvre à un pays riche, le secrétariat de l'O.M.C exige à ce qu'un membre du panel provienne d'un pays en développement. Quant aux membres de l'organe d'appel, ils sont nommés pour quatre ans, et un par continent.

La multiplicité concernant les choix des sanctions s'avère comme l'une des critiques, même si par ailleurs la meilleure façon de contraindre un membre qui viole une règle a toujours été une préoccupation de l'O.M.C. De manière basique, le mécanisme de règlement des différends privilégie les règlements à l'amiable entre les parties. Donc à chaque moment, une conciliation est possible. Si un compromis n'est pas obtenu, il faut bien en passer par la mise en œuvre du jugement du panel. Or l'article 22 du mémorandum d'accord sur le règlement des différends est ambigu : il ne dit pas si une partie doit absolument amender une règle jugée non conforme aux normes du commerce international ou si elle peut se contenter d'accorder une compensation à l'Etat plaignant. La décision dépend d'un calcul coût/ avantage de la violation de la norme. Généralement au terme du « délai raisonnable » si la partie mise en cause reconnaît ne pas avoir modifié la règle ou pratique invalidée par le panel, le gouvernant plaignant peut demander des compensations. Si la partie mise en cause continue à enfreindre la norme et ne négocie pas une compensation dans les vingt jours, l'Etat plaignant peut prendre des mesures de rétorsions commerciales. Donc un système qui reproduit les inégalités de pouvoir de négociation et de pouvoir économique entre les Etats : Une mesure de rétorsion commerciale mise en œuvre par un petit pays n'a guère de poids si elle est exercée contre un grand partenaire commercial comme les Etats-Unis. La problématique relative aux asymétries de pouvoir entache tout le système de règlement des différends. Les Etats en développement hésitent de porter plainte à l'O.R.D par crainte de réactions que cela peut provoquer. A titre d'exemple, la crainte de voir les mesures préférentielles contestées ou de constater une diminution progressive de l'aide au développement. Enfin le manque de transparence est également reproché à la procédure de règlement des conflits car les délibérations de l'organe d'appel demeurent confidentielles.

De nombreuses organisations non gouvernementales, les corporations et les syndicats souhaitent faire valoir leurs arguments, sans avoir à convaincre d'abord leurs Etats.

Maintenant, force est d'admettre que l'O.M.C défend une conception de l'accalmie sur le front du commerce international. Ce qui veut dire qu'elle incite les Etats-Nations à respecter les engagements pris. En terme ludique, sa fonction est de préserver la coopération. Les négociations qui ont été menées sous sa houlette ont connu des succès remarquables : l'Uruguay Round. Dorénavant, sa compétence couvre d'autres domaines qui, jusqu'alors échappaient à

l'accord du GATT. Dès lors, il semble étonnant de mentionner ses lacunes. Il existe des secteurs qui, tout en ne relevant pas stricto sensu du domaine commercial, admettent une incidence notable, positive ou négative sur les échanges mondiaux. Pour autant, il apparaît certains manquements qui ne cessent de faire l'objet de controverses et qui ont pour nom : monnaie, emploi, environnement, fiscalité, investissement, et surtout la concurrence. Il est donc reproché à l'O.M.C de ne tenir qu'imparfaitement compte de la réalité économique. D'abord, la déclaration sur la contribution de l'O.M.C à une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial est très imprécise. Ensuite, l'absence de toute réglementation efficace touchant les aspects monétaires est d'autant plus regrettable que l'instabilité des taux de change crée des perturbations dommageables. D'où certains Etats souhaitent que l'O.M.C de concert avec les institutions financières internationales, développe une action efficace visant à contrecarrer les mouvements spéculatifs qui déstabilisent les économies nationales. Si la question du contrôle des mouvements internationaux de capitaux n'est pas nouvelle, les dernières crises financières (en Asie du sud-est, Mexique, Argentine) lui ont donné une plus grande pertinence. Malheureusement, cette solution pose le problème de champs de compétence car à priori sa vocation est purement commerciale. Donc, étendre la compétence de l'O.M.C à tous les aspects commerciaux et financiers qui ont une incidence sur les échanges multilatéraux de biens et services reviendrait à faire de celle-ci une institution internationale globale, dénuée de spécificité et empiétant sur les compétences dévolues à d'autres organisations internationales bien établies comme le F.M.I et la Banque Mondiale. Un tel scénario, malgré les contraintes de la mondialisation semble difficile à réaliser. Telle a été l'approche adoptée pour déterminer la compétence de l'O.M.C. Elle a seulement la capacité de s'intéresser qu'indirectement aux questions de monnaie, de fiscalité, d'emploi. D'autres faiblesses méritent d'être citées ici en raison de leur importance théorique et pratique. Ainsi, aucun droit dérivé n'est prévu dans l'accord d'Uruguay Round. Cette situation entraîne l'inexistence d'un effet direct. Elle a aussi du mal à contrôler les opérations des firmes multilatérales. -absence de droit dérivé : Elle est privée du pouvoir d'adopter des actes unilatéraux obligatoires. Dans l'incapacité de pouvoir créer du droit dérivé, elle reste sous le contrôle des Etats membres. Le système ne pêche pas par excès de droit, mais par défaut. Des zones de non droit existent, qui appellent des réglementations nouvelles. - l'effet direct en question : Durant le processus d'approbation des accords de l'Uruguay round, les principaux partenaires commerciaux à savoir l'Union Européenne et les Etats-Unis ont indiqué que ces derniers (accords) ne sauraient produire le moindre effet direct.

L'O.M.C s'intéresse davantage aux flux commerciaux réalisés par les Etats-Nations et moins à ceux effectués par les grandes firmes. Une politique de concurrence au niveau mondial comblerait ce manque et serait d'autant plus bénéfique. Chemin faisant, elle contrôlerait les 265 firmes qui profitent déloyalement des différentes politiques de concurrence en s'installant sur des marchés peu régulés. Sinon, il lui est difficile de quantifier les flux intra firmes, les arrangements d'exclusivité, les pratiques de vente liées et les ententes interentreprises en matière de prix. Après avoir démontré analytiquement l'impact négatif des conflits commerciaux sur les échanges, puis signaler les avancées juridiques du dispositif du règlement de l'O.M.C par rapport à celui du GATT, nous développons une réflexion sur l'avenir du commercial mondial au-delà de l'aspect conflictuel. Ce travail consiste à soulever les problématiques de l'inégal développement entre le nord et le sud, liées aux dérives du capitalisme financier (Aglietta.Michel&Reberieux.Antoine, 2004), et d'insister sur la mise en pratique d'une gouvernance mondiale.

Généralement, la plupart des interrogations sur l'avenir du commerce se penchent sur les inégalités que l'expansion des échanges mondiaux a provoqué tout en tentant de proposer un certain nombre de solutions visant à améliorer la gouvernance mondiale. Ainsi, nous énumérerons dans un premier temps ces inégalités, puis dans un second temps, nous indiquerons quelques voies à suivre par l'O.M.C pour intégrer davantage les Pays les Moins Avancés dans le négoce international, notamment en renforçant leur capacité de production et de négociation.

Les inégalités générées par la mondialisation en plus des conflits commerciaux dont elle est porteuse, elle a aussi produit d'énormes difficultés à travers le monde. Dorénavant, la menace est économique, plus exactement géoéconomique. Les rivalités se déplacent du domaine territorial au champ de l'économie qu'il faut investir en se dotant de bases productives performantes, c'est la maîtrise de la technologie des industries de pointe qui conditionne la suprématie industrielle. La mobilisation de toutes les stratégies illustre cette réalité. Par exemple, les armes de la guerre économique sont de plus en plus utilisées par les Etats-Nations : pratiques anti concurrence, réglementations discriminatoires, etc. Si les différends concernent les pays développés, ils impliquent aussi les pays émergents. Donc de nombreux conflits opposent les partenaires du commerce mondialisé. A titre d'exemples : La guerre de la banane, le conflit du bois d'œuvre, le conflit de l'acier, le dossier des organismes génétiquement modifiés. D'où l'objectif des actuels rounds de négociation vise à atteindre un commerce mondial, soucieux d'équité au moins sur trois plans : -commercial : libéraliser progressivement

les secteurs de l'agriculture, des services et mieux définir les droits de propriété intellectuelle puisque certains estiment que la compétition internationale a véritablement changé. Certains économistes à titre d'exemple : « invitent à une politique d'armement économique où les capitaux sont la puissance de feu, les politiques et les subventions sont les munitions et les bases militaires sont remplacées par la pénétration des marchés ».

– Du point de vue institutionnel : faire que les clauses anti-dumping ne soient pas une résurgence protectionniste ; -politique : éclairer le rôle de l'O.M.C en relation aux accords internationaux, aux marchés publics.

- En matière sociale et de propriété intellectuelle : trouver des stratégies visant à lutter contre le dumping social d'une part, et de protéger les inventions et créations contre les piratages de toutes sortes. Malgré, l'existence ces logiques de négociation, d'importantes difficultés demeurent. Ainsi, à l'opposé du bien être qu'elle a procuré aux puissances commerciales, la mondialisation semble laisser sur le bord du chemin la majorité des pays. Les pays développés font l'essentiel du jeu en réalisant ou en capturant la majeure partie des investissements directs à l'étranger. Les 3/4 du commerce mondial sont effectués entre ces derniers. L'ouverture au monde a des effets différentiels puisqu'elle favorise les emplois compétitifs (hautement qualifiés), mais pénalise les exploits exposés et épargne les emplois protégés (fonction publique). Partout, les destructions d'emplois sont induites par des vagues de délocalisations. D'où l'on peut dire que chômage est devenu très complexe et que toute politique tendant à le juguler doit tenir compte des interdépendances liées à la mondialisation. Le libre-échange mondial continue d'entraîner de profonds déséquilibres et d'innombrables désordres en raison du système financier mondial caractérisé par une très forte instabilité potentielle. Le piratage des idées et des produits est un enjeu énorme, mais délicat. L'opinion mondiale a fait reculer les compagnies pharmaceutiques sur 300 médicaments jugés essentiels par les pays pauvres, dont 16 sous brevet. Ainsi, Maurice Allais (prix Nobel d'économie) en 1999 dans son ouvrage « la mondialisation : la destruction des emplois et de la croissance », clément Juglar ;évoqua le même constat : « le chômage est un phénomène très complexe qui trouve son origine dans différentes causes et dont l'analyse peut se ramener , pour l'essentiel , à cinq facteurs : le chômage chronique induit dans le cadre national, indépendamment du commerce extérieur par la structure de la protection sociale ; le chômage induit par le libre-échange mondialiste aggravé par un système monétaire et financier international dépourvu de toute régulation et générateur de déséquilibres ; le chômage induit par l'immigration extracommunautaire, le chômage technologique ; le chômage conjoncturel ». Non seulement ces crises ont montré que la

libéralisation sans précaution était dangereuse, mais elles ont eu des effets en retour sur les pays développés. La perte de confiance qui a saisi les marchés financiers américains en Septembre 1998, et qui a suscité une injection massive de liquidités par la banque centrale Américaine, a démontré que la finance globale connaît des crises globales. Le risque systémique est devenu désormais une préoccupation qui dépasse les frontières des Nations. Le retournement boursier de 2000 et le désarroi provoqué par la crise de la gouvernance des entreprises en 2002 ont confirmé ce diagnostic », la globalisation financière au défi des transformations économiques. Dans le commerce mondial, les cours des changes jouent un rôle majeur puisque le prix de tout produit d'un pays étranger dépend du cours de la monnaie de ce pays. Mais, si les cours ne correspondent pas à l'équilibre des balances commerciales, le libre-échange ne peut être que nuisible et désavantageux par tous les pays participants comme menant à des situations malsaines et fondamentalement instables. C'est le cas de la coexistence des monnaies surévaluées et des monnaies sous évaluées. Le mouvement de la mondialisation de l'économie doit être rationalisé. L'Etat-Nation semble désormais, en tant que tel désarmé en grande partie face à ce mouvement en grande partie destructurant. Ces problèmes suggèrent de remettre l'O.M.C à sa place. Quelle est l'ampleur de cette place dans la gouvernance mondiale ? Manifestement, les membres de l'O.M.C sont présentement d'avis que les travaux entrepris pour contribuer à établir une relation constructive entre le commerce, l'environnement et le développement durable doivent se poursuivre. La problématique globale de l'environnement est d'importance particulière car les responsables sont aussi souvent des victimes. D'où, l'importance de l'aborder de manière globale, ce qui présuppose la participation de tous les pays et un processus de négociation international. Les conventions internationales (Protocole de Kyoto) sur l'environnement déploient des effets non seulement à l'échelle de la planète, mais également aux niveaux régional et local. Mais, pour renforcer la mise en route de ces conventions, il est nécessaire d'inclure des sanctions à l'encontre des Etats défaillants. Une amélioration de la régulation mondiale passe donc par une meilleure implication de l'O.M.C. Cette contribution requiert plus de cohérence et de coopération avec les autres organisations internationales et une clarification de l'articulation des normes. Ainsi, l'O.I.T (Organisation Internationale du Travail) en liaison avec la commission économique et sociale des Nations Unies, la Banque Mondiale, le F.M.I, la CNUCED et l'O.M.C doit s'attaquer au problème, aussi important de la mobilisation des moyens et ressources qui rendront plus efficace l'amélioration du respect des normes fondamentales sans lesquelles nous ne pouvons pas parler de mondialisation heureuse. La consolidation des mécanismes destinés à assurer plus d'égalité

de chances et d'équité entre les nations dans l'achèvement du processus de libération des différentes activités commerciales doit se poursuivre. La prise en compte des engagements en matière d'assistance technique et de coopération interinstitutionnelle des besoins des pays en développement semble être l'une des voies. Le renforcement des capacités des PMA est souhaitable à l'effet d'accélérer le rythme d'intégration de ces pays car ils ne participent pas efficacement au processus de l'O.M.C. Les défis à relever par ces pays sont nombreux. Ils doivent faire en sorte que le système commercial multilatéral et le cadre de l'investissement puissent renforcer le secteur des échanges et les perspectives de croissance. Cette performance peut être obtenue à travers une participation effective et plus active de ces pays à la conception et à la mise en œuvre en application des règles et mécanismes institutionnels qui gouvernent l'économie mondiale. Une reconnaissance de la vulnérabilité de ces pays permet de prendre des mesures appropriées pour remédier leur marginalisation. Dans ce contexte, un meilleur accès au marché, des règles plus équilibrées, ainsi que des programmes d'assistance technique et de renforcement des capacités bien ciblés et disposant d'un financement durable ont des rôles à jouer. Les formations proposées par le secrétariat général doivent être élargies en vue de renforcer les capacités de négociation des pays pauvres. Le processus est comparable à une compétition dans laquelle les concurrents ne sont pas sur une même ligne de départ. Il y a donc là une maldonne traduite par un manque d'équité au détriment des moins forts (Stiglitz, 2000). Les séances de formation sont organisées à Genève, d'autres ont lieu dans les pays concernés. Egalement, un certain nombre de programmes sont mis en œuvre conjointement avec d'autres organisations internationales. En matière de participation aux négociations commerciales internationales, les pays les moins avancés doivent opter pour une coordination des initiatives nationales, sous régionales et internationales.

7. Conclusion

De plus en plus, les effets de la mondialisation sont diversement interprétés. Appréciée par les structures internationales et par la plupart des économistes comme un moteur de croissance et aussi comme une solution pour accroître la prospérité mondiale, d'autres la stigmatisent, y voyant la fin des politiques sociales de redistribution ou celles de politiques économiques indépendantes des Etats-Nations. Cependant, ces deux positions admettent le fait que l'accélération des échanges mondiaux, l'apparition de politiques restrictives dans les règles de la concurrence internationale et les stratégies offensives adoptées par les Etats liées à l'accès des marchés étrangers ont conduit à la montée des conflits commerciaux internationaux. Donc, la mondialisation est inéluctablement porteuse de conflits puisque les représailles commerciales

sont devenues de véritables instruments de politique commerciale qui sont moins utilisées pour préserver ou restaurer les conditions d'une concurrence loyale que pour la protection qu'elles fournissent et plus encore pour les pouvoirs de négociation qu'elles procurent. Après avoir identifié les acteurs et les causes des principaux conflits commerciaux, une analyse des moyens juridiques tant du GATT que de l'O.M.C a été menée pour évaluer leur efficacité à vider les conflits. Il ressort que le mémorandum (O.M.C) d'accord de 1994 sur les règles et procédures régissant le règlement des conflits constitue un véritable système de règlement des conflits commerciaux. En effet, les procédures contentieuses de règlement des différends commerciaux internationaux, établies par l'O.M.C, renforcent donc remarquablement celles qui avaient déjà été instituées par le GATT (articles XXII et XXIII). C'est un système quasi juridictionnel. Tout en maintenant la volonté consensuelle qui était la base des mécanismes du GATT, il exprime une volonté de rationalisation des procédures de règlement. Il met en place une procédure générale et des procédures spéciales. La procédure générale est démultipliée afin d'en améliorer l'efficacité : les consultations, les bons offices, les panels, l'appel, l'application des recommandations et décisions de l'organe de règlement des différends. Il est pertinent de souligner qu'il existe une liaison négative entre la recrudescence des conflits commerciaux et le volume des exportations.

En vue de limiter la montée des conflits, l'O.M.C stimule la pratique des négociations afin de choisir un équilibre entre les intérêts des parties. L'objectif assigné aux procédures de règlement des différends de l'O.M.C se manifeste en premier lieu par la place qu'y occupent les négociations. Constituant presque toujours un préalable nécessaire à l'ouverture de la procédure, celles-ci témoignent de l'intention de parvenir, dans la mesure du possible, à un arrangement amiable. Toutefois, l'importance des négociations bilatérales entre les parties au conflit peut sembler peu compatible avec le caractère multilatéral que revêt le différend et que devrait par conséquent, revêtir la procédure. Il existe une contradiction apparente entre le désir de régler les différends bilatéralement et l'exigence de prendre en compte les incidences que ne peut manquer d'avoir la solution donnée à un conflit particulier sur les relations entre les membres de l'O.M.C. Cette tension peut être atténuée par le fait que les négociations bilatérales se déroulent le plus souvent dans un cadre multilatéral. En effet, si elles sont menées par les Etats en litige, elles ont pour toile de fond l'organisation. Egalement, le pouvoir de négociation, qui est fonction de la taille du pays et de ses dotations, peut influencer l'issue d'une négociation puisqu'il est établi que cette capacité est beaucoup plus large chez les grands partenaires commerciaux. En définitive, il importe de souligner que la procédure de règlement des conflits

commerciaux de l'O.M.C, nonobstant son progrès par rapport à celle du GATT de 1947 dans la pratique souffre de quelques faiblesses. Elles ont pour noms : le coût extrêmement croissant de la procédure, le non-respect des échéances dans certains conflits, l'absence de mesures provisoires permettant de sauvegarder les intérêts économiques de la partie lésée durant la procédure de règlement, le non remboursement des dépenses de procédure de la partie gagnante par la perdante. Au terme donc de ce travail, il nous est paru nécessaire d'émettre quelques recommandations pouvant permettre d'une part de pacifier les relations commerciales entre les nations commerçantes et d'autre part renforcer les performances des mécanismes de règlements des différents :

- 1) La nécessité de renforcer les capacités de négociations des pays en transition, et de façon particulière les PMA.
- 2) Inscrire à l'ordre du jour des négociations l'élaboration des règles visant à contrôler les oligopoles transnationaux.
- 3) Donner à l'O.R.D (Organisme de règlement des différends) la capacité d'auto saisine par exemple lors des cas de violations flagrantes des accords.
- 4) L'introduction d'une sanction financière pour décourager les recours abusifs au système de règlement.
- 5) Il est souhaitable d'introduire le mécanisme des compensations financières, qui du reste pourrait être le meilleur garde-fou contre le risque d'escalade de menaces de recourir aux contre-mesures.
- 6) Favoriser la création d'une division de veille et de contrôle des pratiques anticoncurrentielles au sein du secrétariat de l'O.M.C.
- 7) L'approfondissement de la coopération entre l'O.M.C et les autres organisations dans le souci d'améliorer la gouvernance mondiale.
- 8) Concrétiser les promesses d'abandon des subsides à l'exportation ; puis respecter les normes environnementales. La réflexion pourrait toutefois s'orienter vers la prise en compte des variables culturelles et sociales pour limiter les excès de la mondialisation. Cela veut dire que la mondialisation sociale qui est synonyme de règles sociales protectrices généralisées à l'ensemble des Etats peut être une voie permettant de corriger les excès de la mondialisation économique. Au final, l'O.M.C doit maintenant répondre à la suivante problématique : Compte tenu de l'accroissement irréversible des échanges mondiaux, où, quand et par quelle façon les positions consensuelles peuvent être dégagées en vue d'éviter les dommages collatéraux, et

d'instituer des exceptions pour traiter les biens collectifs internationaux que le marché si cher à Adam Smith n'est pas en mesure de gérer efficacement.

9) Accélérer les investissements en matière écologique.

10) Une meilleure préparation des pays en développement, notamment les pays les moins avancés via une mutualisation des expertises et des moyens pour aborder les conflits commerciaux à venir (la subvention du Coton Brésilien ou américain, l'accès aux marchés internationaux).

Références bibliographiques

Aglietta.Michel, Brender. Anton, Virginie.Coudert avec la collaboration de Françoise Hyafil, "Globalisation financière : Aventure obligée ", Economica, Paris, 1990.

Aglietta. Michel, Reberlioux.Antoine "Dérives du capitalisme financier ", Albin Michel, Paris, 2004.

Aglietta.M " La globalisation financière au défi des transformations de l'économie mondiale ", questions internationales N° 22-Novembre-Décembre 2006, P.19-30.

Alter.K "Resolving or exacerbating disputes? The WTO'S dispute resolution, International affairs79(4), 2003, p783-800.

Andrianarivony.M.N.J" L'émergence progressive d'une juridiction internationale des échanges", thèse de doctorat (mention droit), université de la réunion, Saint Denis, 1998.

Arrow. Kenneth, Robert .H, Mnookin Lee Ross, Amos Tversky and Robert wilson "Barriers to conflict Resolution ", stanford center on conflict and negociation", stanford,1995.

Ashenfelter.O.C, Currie"negotiator behavior and the occurrence of disputes", american economic review, vol 80, N°2, 1990, P416-420

Bagwel.Kyle, Staiger.Robert "The theory of the WTO", First world congress of the game theory society, Basque country university and fundacion B,B,V, Bilbao, Spain, 2000.

Bagwell.Kyle, Staiger.Robert "Economic theory and the interpretation of GATT/WTO", American economist, N°46, 2002, p3-19 Balckhurst.R"Capacity Building in Africa for enhanced participation in the WTO", papier présenté à la conférence de diffusion du projet du CREA sur l'Afrique et le système commercial international des 17 et 18 Avril 1999 à Yaoundé (Cameroun).

Baldwin.Robert "Trade policy in a changing World Economy", chicago university press, 1988.

Ballassa.B" L'enjeu des négociations multilatérales pour les pays en voie de développement", Economica, Paris, 1989.

Barbet.Philippe "Les échanges internationaux", collection économie, 1997

Barbieri .K” The liberal illusion, does trade promote peace”, the university of Michigan Press, 2002 Barbieri. K”Economic interdependance: a path to peace or a source of interstate conflict”, journal of peace research, 1996, 33(1): 20-49 276.

Barbieri.K ; Scheineider.G ” globalization and peace : assessing new directions in the study of trade and conflict”, journal of peace research, vol 36, N° 4, special issue on trade and conflict, July, 1999, PP 387-404.

Bearce.D,Fisher.E ”Economic geography, trade and war”, society for computational economics, 2001. Bellenger. Lionel “ la Négociation”, Presse universitaire de France, Paris, 1984.

Bellenger.Lionel “Stratégies et tactiques de la négociation“, t.1, ESF, Paris, 1995.

Bellenger.Lionel ”la négociation” PUF, Paris, 2003.

Berthaud.Pierre, Kebabdjian.Gérard “ la question politique en économie internationale ”, Recherches sous leur direction, découverte, Paris, 2006.

Bhagwati.Jagdish "Protectionnisme", Dunod, Paris, 1990.

Boniface.Pascal "Le monde contemporain grandes lignes de partage", PUF, Paris, 2001.

Bouët.Antoine "Représailles et commerce international stratégique"Economica; Paris, 1994.