Congrès AFSP Aix 2015

ST GRAM/ Les crises dans les négociations internationales

Pascal Razanakoto
Université de Toulouse
pascal_29@hotmail.com

Crises et défis du multilatéralisme dans les négociations du commerce mondial: Vers une réforme de l'OMC après le Cycle de *Doha*?

Résumé

La crise du système commercial multilatéral a révélé toute sa complexité dans les négociations du Cycle de Doha face aux défis de convergence des politiques publiques mondiales et de régulation de la globalisation économique. Par l'observation du mécanisme de coalitions étatiques et de clivages multipartites à l'OMC, cette communication vise à comprendre les antagonismes et paquets de négociations controversés. Les blocs et coalitions conditionnent la conclusion des accords multilatéraux à leurs enjeux respectifs, d'où le blocage du Cycle de Doha depuis 1994 sur la facilitation des échanges et l'aide au développement durant 10 ans. Les pays riches réclament moins des barrières à l'industrie et aux services, et d'avantages commerciaux réduits accordés aux économies émergentes jugées déjà compétitives. Les pays du Sud sollicitent la flexibilité agricole, et la réforme des subventions dans la négociation du volet de sécurité alimentaire. Acteur institutionnel central du système multilatéral, l'OMC dispose toutefois d'une faible capacité de régulation due aux rapports de forces internes évoluant avec le déclin des Etats-Unis, et la montée en puissance des économies émergentes. En référence aux travaux de Strange et de Kindleberger sur le postulat de prédominance d'intérêts économiques, ainsi que de l'hégémonie des grandes puissances comme moteur des relations internationales, et s'appuyant sur des recherches et investigations à l'OMC, l'approche du modèle multilatéral retrace l'issue de crise en 2013 dans la perspective de cohérence du système commercial multilatéral avec les politiques publiques globales.

Introduction

Les Accords de Marrakech en 1994 ont marqué l'institutionnalisation de la régulation multilatérale du commerce à travers l'OMC impliquant 159 pays, soit près de trois quart des Etats du monde. Mais les négociations entamées dans le Cycle de Doha sont longues et complexes dans cette organisation internationale succédant au GATT[1] car le premier accord de libéralisation du commerce depuis 20 ans, fut seulement conclu après de difficiles tractations et compromis des Etats membres en décembre 2013.

Lors de la 9ème Conférence ministérielle de Bali fin 2013, le message du nouveau Directeur général de l'OMC était évocateur de la crise du système multilatéral: «*Pour conclure le Cycle de Doha, il faudra trouver des solutions dans les domaines qui ont été la principale cause de l'impasse des négociations: l'agriculture, l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, et les services…. Si nous pouvons progresser dans ces trois domaines,*

[1] Les négociations de l'Uruguay Round (1986-1994) dans le cadre du GATT ont été conclues en 1994.

les chances de parvenir à un accord sur les autres questions du Cycle de Doha seront considérablement améliorées.»[2].

Les accords commerciaux multilatéraux relèvent de consensus difficiles, étant donné le principe démocratique, et égalitaire de prise de décision d'*une Nation, une voix* à l'OMC. La souveraineté de chaque Etat membre dans les décisions de régulation du commerce international en est une des particularités. La vulnérabilité de l'organisation réside dans le blocage de ce processus de décisions en l'absence de consensus de tous les Etats; les décisions sous forme de textes ayant force de loi, devant être prises à l'unanimité des voix à l'OMC.

D'une part, les grandes puissances dont principalement les Etats-Unis se sont imposé dans les accords internationaux, même si le *leadership* américain s'est érodé peu à peu avec le déclin de sa position et de son poids dans l'économie mondiale ces dernières décennies. D'autre part, l'accession d'économies émergentes comme la Chine (2001), la Russie (2012) et le Vietnam (2007) à l'OMC a fait évoluer considérablement les rapports de force à travers les alliances et les coalitions au sein de l'institution. Une telle reconfiguration des pouvoirs au sein de l'organisation est alors devenue l'une des causes de la paralysie de l'organisation dans le Cycle de négociations de Doha: «Coalition diplomacy is a critical element in the Doha Round…. Coalition diplomacy predates the WTO»[3]

Si l'on se réfère à l'économie politique hétérodoxe, c'est «l'affaiblissement des Etats-Unis» qui provoque l'instabilité du régime de libre-échange international (Kindleberger, 1973). Mais, à cela s'ajoute la montée en puissance de nouveaux Etats, notamment l'Union Européenne et le Japon dans les années 80 et 90, puis les pays émergents dans les années 2000.

Pour Strange, l'influence des Etats-Unis n'a pas décliné, car le concept d'*hégémon* américain subsiste et qu'ensuite, cette puissance est amenée à substituer l'ordre multinational institué par une diplomatie de marchandage (*bargaining)* qui représente tel à l'OMC[4] un *accord ou un arrangement établi entre les acteurs influents du système international*, en particulier dans les bureaucraties internationales ou les institutions intergouvernementales (Strange, 1998).

Cet article vise à analyser la problématique de la crise du système commercial multilatéral à l'OMC, à travers le jeu d'alliances et de coalitions étatiques autour des volets de négociation controversés du Cycle de Doha, axés sur la facilitation des échanges et l'aide au développement. Notre recherche s'inscrit dans le croisement de l'économie politique internationale (Kindleberger, Strange), et de la sociologie des relations internationales.

La globalité des enjeux et des politiques publiques dans différents domaines (droits humains et de propriété intellectuelle, protection de l'environnement, accès aux marchés, etc..) a conduit au dépassement du clivage traditionnel Nord-Sud, vers la multiplication d'alliances conformistes, sinon plus ou moins hybrides d'Etats dans les négociations d'accords multilatéraux.

Notre analyse s'appuie sur l'approche systémique du modèle multilatéral de l'OMC en crise. Cette approche met en évidence la pluralité d'acteurs constitués d'Etats souverains en interaction dans le système, ainsi que des normes, règles et procédures communes pour le fonctionnement (libéralisation multilatérale) de ce système.

La première partie de cet article retrace le mécanisme de coalitions et de regroupements, ainsi que la complexité des volets de négociations dans le cycle de Doha. Une seconde partie sera consacrée à l'analyse de la logique de puissance et de la reconfiguration

[2] OMC, 2014, Rapport annuel 2014, Genève, p.2

[3] Van Grasstek (2014), p.102

[4] Pour l'analyse approfondie des stratégies de marchandage dans les blocs et coalitions de l'OMC, voir l'ouvrage de John S. Odell (Odell, 2006).

des pouvoirs à l'OMC qui expliquent la paralysie de l'institution, et la pertinence de réforme ou la possibilité de résilience du régime commercial multilatéral.

I. Coalitions, divergences et crises dans le Cycle de Doha

La disparité d'intérêts des Etats membres a été aggravée par la crise de globalisation à la fin des années 2000. Ce contexte aura favorisé le regroupement des membres autour de coalitions, de blocs et de forums dans les négociations. Cependant, le mécanisme de coalitions, bien que fondé sur des intérêts économiques communs, relève de processus diplomatiques complexes, de marchandage et de conviction recherchée des membres. Dans le Cycle de Doha, les volets de négociations déterminants dans ces coalitions ont concerné les implications commerciales de la globalisation, l'accès des marchés, et l'aide au développement. Ces alliances et coalitions, accentuées par la montée en puissance de nouveaux acteurs, en particulier les économies émergentes, s'accompagnent donc d'une reconfiguration de pouvoirs dans le système multilatéral.

Contexte du multilatéralisme et crises de globalisation

Les négociations sur le système commercial multilatéral entamées avec le cycle de Doha en 2001 étaient fondées sur l'hypothèse de croissance soutenue du commerce mondial, mais aussi dans un contexte de crise de globalisation dès la décennie 2000. De taux élevés de croissance du commerce mondial de 14,5% en 2010 (une hausse record), et de 6,5% en 2011 sont atteints (OMC, 2011). Plus récemment encore, la hausse du volume du commerce mondial de 4,7% en 2014, et celle de 5,3% prévue en 2015 évoquent les enjeux de plus en plus stratégiques des acteurs dans les négociations et la régulation de ce système (OMC, 2014).

Si la tendance globale révèle une hausse généralisée du commerce mondial dans les années 2000, et une reprise après la crise de 2008, la structure de ces échanges met néanmoins en évidence des contrastes entre les membres, notamment des importations de matières premières et de produits énergétiques augmentant très rapidement pour les pays émergents, surtout la Chine afin d'approvisionner leurs industries grandes consommatrices de ces intrants. De ce fait, ces économies émergentes ont tendance à réclamer plus d'avantages commerciaux et plus de libéralisation des échanges.
Concernant les pays en développement (PVD), le volume de produits du secteur manufacturier exporté stagne, voire régresse car la consommation intérieure ne croît plus dans les pays riches et émergents tels que l'Allemagne, le Japon, même la Chine, pays à balance commerciale excédentaire. Une telle situation risque de nuire à leurs industries manufacturières naissantes, et à leurs économies sans une certaine faveur sur l'accès aux marchés.

Les pays en développement et les économies émergentes, en formant une coalition large de diverses Nations (en majorité de petits pays) font face au *leadership* des grandes puissances dans les négociations des produits d'exportations, notamment l'agriculture et certains domaines de l'industrie manufacturière. Ces pays (PVD et émergents) représentent à aux seuls plus de 45% des exportations mondiales en 2011 (OMC, 2011), les exportations chinoises ayant connu un accroissement important de 28,4% entre 2010 et 2011.

Dans le contexte de la globalisation, la division «mondiale» du travail conduit à certaines évolutions souvent peu favorables aux stratégies industrielles nationales (des

grandes puissances notamment), et s'accompagne de volets socioéconomiques contraignants et de conflits d'intérêts entre les Etats:
.le respect des droits du travail et humains dans les pays émergents manufacturiers devenus les «usines» du monde.
.les mouvements de biens intangibles (capitaux, services, connaissance, compétences et propriété intellectuelle, etc..) augmentant avec la globalisation, alors que les flux mondiaux étaient surtout limités aux mouvements de biens tangibles dans le GATT.
.les subventions (et exemptions de taxes), les soutiens aux producteurs nationaux en général sont de plus en plus contestées, et nécessitent la révision des critères d'octroi.
.la non-prise en compte des «biens publics mondiaux» dont le climat, la biodiversité,…, aggravent la crise de globalisation par les externalités qui en découlent.

La globalisation a donc conduit également à la nécessité d'étendre les domaines concernés par les échanges aux services et aux propriétés intellectuelles. La régulation de ces échanges, ou transferts de droits de propriété au moyen d'accord (*Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights* ou TRIPS) divise alors les pays riches et les pays en développement. Le renforcement des capacités d'innovation protégées à l'exemple des brevets médicamenteux est un enjeu strict pour les pays riches (licence), tandis que les opportunités d'application (et d'usage) des droits de propriété pharmaceutiques dans les PVD pour la promotion de la santé publique requièrent plus de flexibilité des accords.

Les crises de globalisation économique aggravent les divergences d'intérêts, et représentent des facteurs de complexité des négociations multilatérales; les accords requièrent souvent des concessions réciproques difficiles sur certaines négociations, surtout que les participants se rallient autour des domaines d'intérêt stratégiques propres.

Coalitions, blocs de pays et principaux volets de discorde

Les coalitions et les blocs regroupent (et divisent aussi) les pays membres autour de catégories et domaines d'échanges en fonction de la sensibilité de leurs économies, mais aussi compte tenu d'intérêts communs dans certains secteurs stratégiques ou sur l'accès aux marchés. Les particularités de l'OMC sont le caractère plus ou moins hybride, tacite, informel, diplomatique, parfois non réellement intentionnel des coalitions, ce qui rend la tentative de typologie des coalitions difficile et imprécise. Malgré une certaine stabilité des alliances préconisée d'ailleurs lors de la Conférence de Cancun (2003) pour la facilitation des négociations, de nombreux Etats peuvent relever de plusieurs groupes distincts, et avoir des positions différentes de son groupe d'origine, voire opposées sur certains volets de négociations**.**

> « … Regarding the power of small states in the WTO, especially in a system in which most decisions are made by consensus, even the smallest and poorest countries can confederate or form coalitions in defence of their common interests. Coalitions are the hallmark of WTO diplomacy.»[5]

Dans les coalitions et les blocs de pays, les alliances traditionnelles des grandes puissances (G8, OCDE, Quad,…) prédominent les négociations commerciales, même si l'hégémonie américaine tend à s'effacer à l'OMC. En parallèle, des coalitions hybrides, et des regroupements à base d'intérêts sectoriels spécifiques ou économiquement stratégiques tendent à se formaliser et à disposer d'une certaine notoriété.

[5] Van Grasstek (2014),op.cit. p.92

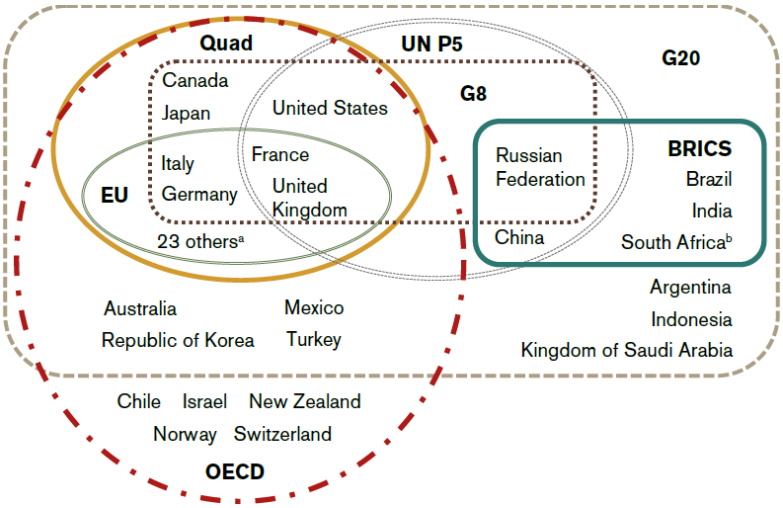
Fin 2013, les pays membres se repartissent en tout dans huit blocs de pays, et dix-sept coalitions lors des négociations du Cycle de Doha au sein de l'OMC.

- Les alliances traditionnelles

Les groupes (blocs ou coalitions) leaders évoluent dans leur composition avec le contexte politique international (conflits, crise politique,..) et les stratégies des relations internationales (à l'exemple de la coalition des Alliés dans le Golfe Persique). À l'OMC, l'adhésion de la Russie (2012), et de la Chine (2001) ont aussi renforcé ces alliances des grandes puissances. La « Quad » (Quadripartite) constituée des Etats-Unis, du Canada, de l'Union Européenne, et du Japon dirige *de facto* l'organisation multilatérale et y impose leurs propres volets d'accords stratégiques aux Etats membres, à l'exemple de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) négocié depuis 1995.

> «L'AGCS est le résultat d'un *art* du lobbying clairement mis en évidence incluant de puissants acteurs économiques nord-américains (TABD, etc.) mais aussi européens (UNICE, ERT, etc.) et au premier rang desquels les FMN et les acteurs financiers. L'intrication entre ces acteurs décisifs avec le Nord est profonde….»[6]

Schéma 1: Modèle et Imbrication des Coalitions et blocs de pays du Nord, et des pays émergents



Source: www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm

Ces Nations riches s'opposent dans les différends Nord-Sud au Groupe des 77 (G77) comprenant 77 pays du Sud, ou dans une certaine mesure au G90 regroupant une large majorité de pays en développement. En réalité, le commerce des produits agricoles, ayant conduit au clivage Nord-Sud, et à de larges coalitions des membres, reste le principal volet de discorde du Cycle de Doha.

Les volets fédérateurs du Plan de Doha sur le développement (PDD) dont l'aide au développement, l'agriculture et la facilitation des échanges, auraient dû aboutir à un accord depuis 2005, mais il fut surtout bloqué par les différends Nord-Sud. L'accord final entre les 151 pays membres prévu fin 2008 n'a pu être conclu.

D'une manière générale, le clivage Nord-Sud entrave fondamentalement les négociations. En effet, les pays du Sud persistent à dénoncent les subventions agricoles des pays riches à l'instar du *Farm Bill* américain de 2002 autorisant encore la hausse du soutien et de subventions nationales indirectes aux fermiers américains de la part du gouvernement

[6] Rosière (2010), p.9

fédéral[7]. Les pays riches réclament de leur côté une baisse significative des barrières douanières pour le commerce des produits industriels et des services, déjà entamée avec l'AGCS en 1995.

Face à ces grandes puissances, les pays pauvres se joignent de plus en plus aux économies émergentes ou en transition asiatiques et d'Amérique Latine (MERCOSUR), surtout des pays principaux exportateurs mondiaux de produits manufacturés et agricoles. A côté du clivage traditionnel Nord-Sud, les pays du BRICS formant un bloc économique, réclame des mesures d'exception en considérant leur niveau de développement toujours insuffisant, et nécessitant une protection de leurs secteurs encore fragiles. Mais les pays riches de la Quad entendent limiter dans les accords de Bali les concessions en matière d'avantages commerciaux accordées à ces pays émergents qu'ils considèrent déjà assez compétitifs et aptes à la même concurrence qu'eux.

Dans la signature des traités de l'OMC depuis sa création à Marrakech en avril 1994, les normes de travail et les droits fondamentaux éthiques et sociaux sont aussi parmi les volets de négociations les plus controversés entre pays riches et pays du Sud. Les contenus des textes incluent peu de dispositions sur les salaires et les droits sociaux (syndicaux, conditions de travail, etc..) des salariés et travailleurs des pays pauvres. Les grandes firmes des pays riches, même contribuant aux IDE dans ces pays du Sud, restent cependant jusqu'ici les principales bénéficiaires. L'OMC, en s'alignant souvent en faveur des grandes firmes des pays riches, est régulièrement dénoncée par les Etats membres (en particulier les pays du Sud) du fait de cette partialité.

Finalement, peu d'avancées notables ont été réalisées en une dizaine d'années sur la libéralisation et la facilitation des échanges commerciaux du cycle de Doha lancés en 2001, du fait d'oppositions Nord-Sud, mais aussi en raison de l'influence de coalitions composites.

- Les coalitions hybrides

Le mécanisme de coalitions est plus complexe dans la réalité car il dépasse ainsi le clivage traditionnel Nord-Sud (grandes puissances et pays en développement), cette transversalité des alliances est une situation rare et spécifique au Cycle de Doha.

> «The mixture of interests is… a general pattern for the Doha Round, especially notable in the case of agricultural trade, the most divisive topic in the round.»[8]

Parallèlement aux blocs de pays, il existe autant de coalitions «hybrides» que de domaines controversés qui émergent en intégrant aussi bien des pays du Nord que des pays du Sud, et émergents: coalitions et regroupements d'Etats du volet agricole (Groupe de Cairns, G33, G20, G77, G90, etc..), coalition de pays favorables à l'accès aux marchés des produits non agricoles (AMNA ou *NAMA 11*[9]), coalition de pays favorables aux accords anti-dumping (Etats-Unis et Europe en particulier), le Groupe des Etats du Paragraphe 6 de la Déclaration

[7] Même si le récent *Agricultural Act of 2014* (*2014 Farm Bill*) a introduit des changements majeurs dans les politiques agricoles et alimentaires pour la réduction des couvertures aux risques agricoles et à la baisse des prix, voire l'élimination de programmes de subventions (laitières), des programmes de soutien du gouvernement fédéral aux agriculteurs américains sont maintenus par le Congrès, et restent nombreux.

[8] Van Grasstek (2014), p.102

[9] *Non-Agricultural Access Market ou NAMA*: Groupe de 11 pays en développement ou émergents (généralement de nouveaux pays industriels ou manufacturiers comme le Brésil, l'Egypte, les Philippines, l'Inde, la Tunisie, l'Afrique du Sud,…) réclamant plus de flexibilités dans la limitation de l'accès aux marchés pour les échanges de produits industriels, et des biens non agricoles en général.

de Doha ou Accords TRIPS, le Groupe des pays d'optique commune (*Like-minded Group*) les économies émergentes ou en transition à faibles revenus (*Low-Income Economies in Transition*), etc..

Les regroupements d'Etats membres dénoncent dans une large majorité d'une part les distorsions possibles du marché nées de prix de soutien aux échanges, et d'autre part des pratiques de protections et de subventions (agricoles) nationales de la part des pays riches.

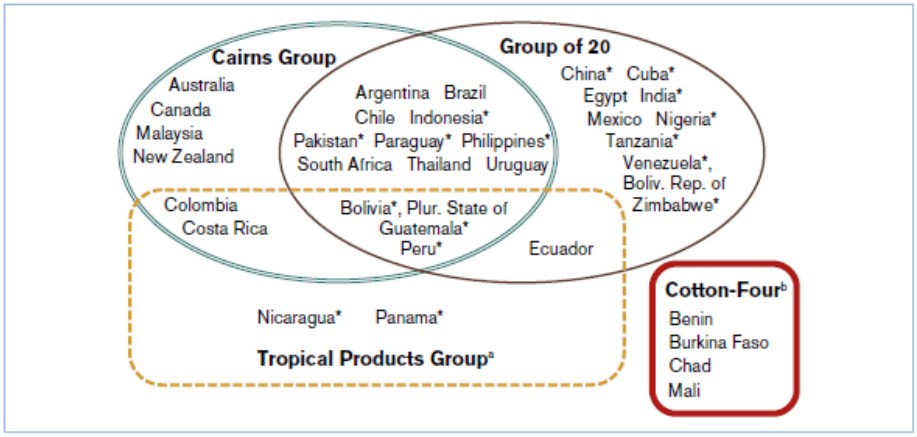
Les pourparlers ont fait naître une coalition formée d'un groupe de pays en développement sensibles aux importations incarnée par le G33. Il s'agit d'une vaste coalition de Nations (en développement et économies émergentes) liée au fait qu'il existe de nombreux pays membres, dont le volet agricole comporte une grande sensibilité politique et sociale. Ces pays comprennent un grand nombre de petits producteurs qui ne seraient pas en mesure de concurrencer l'agriculture industrielle, souvent massivement subventionnée en particulier dans les grandes puissances comme aux Etats-Unis.

Ce groupe G33 a plaidé en faveur d'une plus grande flexibilité sur les règles d'accès aux marchés en faisant valoir la nécessité de constituer des stocks agricoles importés pour sauvegarder la sécurité alimentaire, les moyens de subsistance, et le développement à long terme de leurs populations rurales. La flexibilité réclamée pour l'agriculture vise la constitution de stocks alimentaires à des prix de soutien, sans être cependant contraints par les seuils admis. Les consultations et les négociations ont alors eu pour enjeu la réduction des distorsions du commerce des produits agricoles dues aux tarifs élevés et à d'autres obstacles, aux subventions à l'exportation et au soutien interne des pays riches.

Globalement, les coalitions d'un large groupe de pays du Nord et du Sud ont soutenu la flexibilité sur les règles d'accès aux marchés (G33 et G10) avec un mécanisme de « sauvegarde spéciale » pour répondre à des considérations non uniquement commerciales telle la sécurité alimentaire et le développement (réduction de la pauvreté). En réalité, cette position n'a pas été formellement controversée, car la plupart des Etats membres étaient *in fine* convaincus qu'il n'y a pas de réels effets de distorsions sur les échanges dès lors qu'il s'agit de subventions publiques internes à des fins «*d'utilisation des sols, de réforme foncière, de gestion de l'eau, de garantie des moyens d'existence en milieu rural, et à d'autres fins liées au développement et à la réduction de la pauvreté.*» (OMC, 2014)

Mais à l'opposé, des coalitions de pays exportateurs agricoles conduites par le Brésil (Groupe de Cairns et G20) exigent aussi désormais plus de critères de subventions dans les pays riches à secteur agricole fortement subventionné et protégé, induisant des risques de distorsions des échanges (Schéma 2). Ces revendications sont justifiées par ces pays afin de ne pas compromettre la compétitivité et la sécurité alimentaire d'Etats n'adoptant pas de soutiens agricoles nationaux.

Schéma 2: Un modèle de coalitions dans les négociations sur le volet agricole du Cycle de Doha



Source: www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm

En parallèle, malgré la légitimité des coalitions et de leurs doléances, l'*oligarchie* du groupe G20 dont les puissants Etats membres[10] ont encore préservé d'importantes mesures restrictives du commerce persiste dans l'objectif de protection de leurs industries et de leurs avantages commerciaux, pour certains cas contraires aux réglementations et dispositions relatives à l'environnement par exemple (Grenelle de l'environnement en France).

- Les Regroupements fondés sur d'enjeux stratégiques communs

Des Groupes se sont plus ou moins formellement constitués sur la base d'intérêts stratégiques (économiques ou géopolitiques) communs; ce sont des regroupements relativement homogènes avec des ralliements plus intentionnels. Le cas de la coalition sur les Indications géographiques (GIs) reflète cependant par exemple la transversalité des alliances; il s'agit ici d'une alliance de pays du Vieux Continent (Europe) contre ceux du *Nouveau Monde* (Amériques, Nouvelle Zélande, Australie, Afrique du Sud, etc..) et de mélange de pays riches et de PVD pour la protection de la provenance des vins et spiritueux, fromage,… Mais d'autres groupes font également montre d'initiatives de stratégies sectorielles spécifiques, et réclament des faveurs commerciales en termes d'accès au marché ou de subventions à l'exportation. C'est à l'exemple le Groupe des Petites économies vulnérables (*Small, Vulnerable economies* ou *SVEs*) réclamant l'accès aux marchés en franchise de droits et sans quota pour leurs exportations. De même, le Groupe «Coton-4» (*Cotton-Four*) est formé de PMA africains et soutenu par plusieurs Etats membres; ce secteur étant reconnu par l'OMC comme étant vital et stratégique à leurs économies. Le coton est devenu un volet transverse apparenté aux causes des PMA, il a été alors intégré dans les négociations sur l'agriculture, mais aussi celles de l'aide au développement et des subventions à l'exportation.

Dans ces alliances fondées sur d'enjeux stratégiques communs, leur influence va être fonction, non pas du poids économique des participants, mais de la capacité de ralliement des Etats membres à leurs causes. En amont, le rôle facilitateur de négociations des blocs et coalitions en interne (au sein des coalitions) reste évident, car ils fédèrent des volets stratégiques importants (agriculture, services), mais les compromis deviennent difficiles dès

[10] Le G20 est le groupe de pays riches formés des grandes puissances et des économies émergentes, les membres sont en 2014 les pays suivants: Argentine, Australie, Brésil, Canada, Chine, France, Allemagne, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Corée du Sud, Mexique, Russie, République d'Arabie Saoudite, Afrique du Sud, Turquie, Royaume Uni, Etats-Unis, Pays de l'Union Européenne.

lors que les blocs ou coalitions s'affrontent pour la conclusion d'accords importants lors des Conférences ministérielles.

Divergences inhérentes au système commercial multilatéral

Les divergences tout autant que les convergences, résultent d'abord du système multilatéral et de ses principes même. Dans son élaboration en 1993, le multilatéralisme commercial de l'OMC se décline en 3 principes fondateurs.

Primo, le principe de l'organisation repose sur les intérêts communs des Etats membres, en particulier dans le libre échange considéré comme moteur de la croissance économique mondiale. Ce libéralisme du commerce multilatéral a surtout comme principaux enjeux la facilitation des échanges, et l'accès aux marchés. Or, ce sont surtout les principaux volets de discorde, voire de rivalités entre les Etats membres.

Secundo, la construction de règles et le processus de régulation collective (processus normatifs définissant l'organisation) ont été instaurés comme principe fondateur dans l'esprit de Marrakech en 1993. Après le GATT, il s'agit surtout de la création par réformes institutionnelles de nouveaux accords commerciaux et une nouvelle architecture institutionnelle dans l'ordre multilatéral[11], et qui va à l'encontre de la logique de puissance unilatérale (Etats-Unis).

Tertio, son statut institutionnel confère à l'OMC une émanation des relations politiques internationales. La caractéristique de cette institution est la représentativité des 159 Etats du monde, fonctionnant avec le principe démocratique, et égalitaire de prise de décision d'«une Nation, une voix».

Cette personnalité *forte* de l'organisation est vite devenue une source de paralysie de son fonctionnement par le blocage des mécanismes de décision en l'absence de consensus et d'unanimité des voix.

La puissance des pays riches comme les Etats-Unis reste influente, même dans les accords commerciaux multilatéraux, mais peu à peu le changement institutionnel va dans le sens de l'évolution des pouvoirs et des règles de jeu à l'OMC. Si le GATT a toujours été toujours dominé par le *leadership* des grandes puissances, le déclin de la position américaine dans l'économie mondiale ces dernières décennies a réduit son «hégémonie» à l'OMC, tout en accentuant les clivages internes nés de la montée en puissance des pays émergents.

Les vertus du multilatéralisme sont de plus en plus insuffisantes pour contenir les divergences d'intérêts, et la capacité de mobilisation des économies émergentes se traduit par le ralliement de nombre de pays de plus en plus à des causes de politiques publiques globales (sécurité alimentaire, droits humains et du travail, biens environnementaux, etc..).

Ainsi, les blocs ou coalitions ont-ils un rôle facilitateur des négociations ou au contraire un facteur d'aggravation des oppositions sur les volets d'accords? Les compromis, concessions et marchandage diplomatiques sont souvent devenus les approches adoptées par les Comités de négociations (commerciales) et autres comités spécialisés de l'OMC à travers les coalitions et blocs, au lieu de l'obtention de véritables consensus d'Etats sur les accords commerciaux. Sans compromis notable, le système tend rapidement vers la paralysie de l'organisation comme c'était le cas de l'impasse des négociations en 2003 (Cancùn), en 2008 et 2011 (Conférences ministérielles de Genève) dans trois domaines: l'agriculture, l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, et les services.

[11] Les accords de Marrakech consacrant l'OMC en 1994 auront transformé le GATT par «substitution» des règles en organisation internationale de plein exercice (Nay et Petiteville, 2011, Mahoney et Thelen, 2010)

II. Vers la nécessité de réforme ou de résilience du système multilatéral

Les divergences sur certains volets stratégiques ont caractérisé le régime commercial international. Elles se traduisent dans les difficultés d'issue des négociations, et de compromis formels sur les volets agricoles et de développement en particulier, et ce durant 10 ans jusqu'à la Conférence Ministérielle de Bali. Pour les théories institutionnelles et néo-institutionnelles, la difficile substitution du GATT par l'OMC en 1994 peut s'expliquer dans son évolution par *équilibre ponctué*, c'est-à-dire que la transformation des institutions est graduelle, et elle n'est pas toujours contrôlée par les Etats membres (Mahoney et Thelen, 2010). Les nouveaux accords commerciaux amenés à s'adapter à la globalisation, tout comme la nouvelle architecture institutionnelle de l'OMC sont des changements auxquels le système multilatéral fait face pour prétendre à la stabilité et à l'équilibre du régime international.

Logiques de puissance et reconfigurations de pouvoir dans le cycle de Doha

Les logiques du multilatéralisme évoluant du GATT à l'OMC font que les coalitions évoluent aussi, et chaque coalition ou bloc n'a pas le même dynamisme dans les différents Cycles de négociations (Tokyo, Uruguay, Doha,…). Cette situation se traduit par le changement des rapports de force dans l'institution en fonction des enjeux économiques respectifs, du contexte des échanges mondiaux, et de la globalisation des politiques publiques.

La reconfiguration de pouvoirs au sein des institutions internationales (ou des structures intergouvernementales) constitue un des principaux changements actuels des organisations comme l'OMC. Selon certains analystes, ce sont les grandes puissances, en position dominante dans une institution, qui donnent une impulsion à des réformes ou à un nouveau régime (Nay et Petiteville, 2011). Pour d'autres, les Etats ne maîtrisent plus le pouvoir des institutions internationales dominées soit par les nouvelles puissances émergentes, soit par des forces multipolaires (Nord, Sud, émergents, économies en transition, etc…).

Il est observé qu'au départ, le système a fonctionné et s'est développé en tant que principal régime commercial international (Kindleberger, 1973); et ce, grâce au *leadership* de grandes puissances qui assurait ainsi la stabilité du libéralisme multilatéral.

Au sein de l'OMC comme dans le GATT, la puissance des Etats-Unis s'imposait *de facto* dans le système multilatéral, aussi bien au niveau des principes qu'à celui des règles et procédures (par exemple le règlement des différends commerciaux souvent en leur faveur malgré l'arbitrage de l'ORD).

Mais, ce schéma semble aujourd'hui quelque peu réducteur dans le Cycle de Doha, car les pays émergents (BRICS), en tant que nouveaux acteurs de la mondialisation, se singularisent aussi de plus en plus face aux grandes puissances par la mise en avant de leurs intérêts économiques, et des enjeux de politiques globales. Leurs coalitions avec d'autres économies en transition et des PVD, forment désormais un contrepouvoir face au *leadership transatlantique* traditionnel dans les organisations internationales comme l'OMC (Nay et Petiteville, 2011). Le glissement des rapports de force est devenu un facteur déterminant susceptible de déstabiliser un régime commercial international institué (Kindleberger, 1973, Krasner, 1981).

La domination ou l'hégémonie traditionnelle des Etats-Unis s'est peu à peu érodée. Si l'on transpose les analyses de Strange au modèle contemporain du système multilatéral, cet auteur réfute le paradigme du "déclin de l'hégémonie des Etats-Unis" (Strange, 1988). Dans son postulat, l'hégémonie étasunienne est à l'origine de l'instabilité du système (financier ou commercial) international (Strange,1988). En fait, pour cet auteur, il y a la responsabilité

engagée des Etats-Unis en adoptant -et en adaptant- le régime international tel à l'OMC, comme substitut de l'hégémon.

Les auteurs de l'économie politique internationale convergent pour évoquer qu'en réalité, les Etats-Unis eux-mêmes (ainsi que les grandes puissances) ont accordé plus de liberté aux pays en développement leur permettant la participation et les stratégies dans le système (commercial, financier,…) international (Krasner, 1981).

D'une part, les pays émergents ont entamé leur entrée dans le jeu de la compétition mondiale, en ce qui concerne les produits manufacturiers, mais aussi de plus en plus les services. La part de marché mondial des grandes puissances, et donc la position de ces Etats dans le commerce mondial décline graduellement depuis les années 90 alors que celle des pays en développement croît continuellement. D'autre part, ce déclin des grandes puissances, à l'instar des États-Unis, est prévisible et déterminant au sein de l'institution multilatérale:

> «Du GATT à l'OMC, l'évolution du régime commercial international a encore fait reculer la position hégémonique des États-Unis. Malgré leur statut d'hyperpuissance de l'après-guerre froide, les États-Unis ne sont à l'OMC que l'un des États membres d'une organisation devenue quasi universelle… »[12]

Aussi, des conflits d'intérêt entre les grandes puissances et les économies émergentes (plus ou moins alliées aux PVD) surviennent pour bloquer les accords commerciaux multilatéraux, concernant la protection du secteur industriel domestique, et les avantages commerciaux pour les échanges industriels et manufacturiers favorables aux PVD par exemple. Les stratégies nationales protectionnistes sont alors accentuées à l'OMC plus que pour le GATT, non seulement avec la multiplicité des membres, mais aussi avec la grande divergence d'intérêts et de sensibilité économiques, éloignant le consensus dans les accords sur la facilitation des échanges.

Enfin, des enjeux stratégiques économiques, politiques globaux et géostratégiques sont aussi de nature à affirmer la reconfiguration des pouvoirs à l'OMC, sans pour autant contribuer à avancer les négociations. Les accords sont souvent assortis de contreparties politique ou stratégique de certains Etats réclamés sous peine de blocage des négociations.
Ainsi, par exemple des pays d'Amérique Latine (Cuba, Venezuela, Bolivie et Nicaragua) s'étaient opposés à l'accord de facilitation commerciale en dénonçant les restrictions imposées par le blocus américain sur Cuba. Ils ont finalement obtenu une référence à une disposition déjà existante sur le traitement non-discriminatoire du transit des marchandises, ce qui n'a pas modifié fondamentalement le contenu des accords négociés, mais a entravé la conclusion de l'accord (OMC, 2014).

Le cas de l'OMC en tant que régime international illustre le fait que les Etats ne se livrent pas à un jeu à somme nulle comme le supposent les théories réaliste et néoréaliste (Nye, Keohane). Un certain degré de coopération et d'opportunités d'avantages commerciaux peut être assuré à travers un régime international (multilatéral) de ce type dans un rapport *gagnant-gagnant*, à condition que chaque Etat –blocs ou coalition d'Etats- ait la capacité d'imposer ses causes économiques ou commerciales (Krasner, 1982).

[12] Petiteville (2004), p.65

Compromis et marchandage face au blocage des négociations

La facilitation des échanges constitue fondamentalement le principal volet d'impasse des négociations, et qui a requis le plus de concessions de la part des Etats membres. À l'instar de la crise des négociations en 2011, ces blocages ont surtout concerné les droits de douanes sur les produits non agricoles (produits manufacturés, énergétiques, produits de la pêche,…), ainsi que les obstacles non tarifaires avec des difficultés d'accès au marché de ces produits. Ces produits représentent aujourd'hui plus de 90% du commerce mondial des marchandises, d'où l'enjeu important pour les protagonistes (OMC, 2014).

Pour les grandes puissances (Etats-Unis), le volet sur la facilitation des échanges pourrait déjà réduire les coûts des exportations des pays en développement de 15% et des pays riches de 10%, et ajouter quelques 1000 milliards de dollars au PIB mondial (OMC, 2014). Ainsi du côté des pays du Nord, l'accord de Bali s'avère être convenable et profitable à la fois aux pays en développement, et aux pays riches.
Or, les enjeux liés au protectionnisme latent des grandes puissances ont tendance à bloquer les négociations par des clivages et rivalités, comme ce fut le cas des lois anti-dumping appelées à être maintenues pour certains pays riches (Etats-Unis, UE), mais dénoncées par d'autres Etats même parmi les pays du Nord (Canada, Japon).

L'instabilité économique induite par la crise de globalisation financière de 2008 a accentué les stratégies protectionnistes délibérées des industries et activités nationales en régime de libre-échange international. Les chocs exogènes sont difficiles à absorber même pour les économies les plus fortes (Etats-Unis, Allemagne, Europe).

Concernant les enjeux, le faible intérêt de l'ensemble des pays membres sur les questions touchant les PMA (*Small, Vulnerable Economies* ou *SVE's*) a conduit à l'abandon d'un «minipaquet» sur les préoccupations commerciales des PMA[13]. Les négociations de ces volets pourtant stratégiques pour les PMA furent rapidement abandonnées, faute d'enjeux pour les pays riches, et aussi faute de consensus sur le contenu des questions PMA à y inclure (OMC, 2014). Cependant, du fait de leur spécificité et leur gravité, elles devraient être intégrées finalement dans les négociations générales sur l'agriculture

De même, le Plan de développement de Doha attendu en 2005 a fait l'objet de la relance du cycle de négociations avec l'accord de Bali, mais celui-ci était lui-même entravé dans son adoption et sa mise en œuvre par de multiples manœuvres aussi bien de la part des pays riches que des pays du Sud. En particulier, l'Inde réclamait, sous l'argument de la sécurité alimentaire, les possibilités d'achat de stocks extérieurs avec modalités et conditions non pénalisantes.
Le blocage de l'accord par l'Inde est révélateur de la défaillance du système multilatéral, car cet Etat membre, avec l'appui de certains PVD, réclame la contrepartie (constitution de stocks alimentaires) conditionnant l'application et l'entrée en vigueur de la facilitation des échanges conclues dans l'accord de Bali en décembre 2013. A l'issue des négociations du «Paquet de Bali», les actuelles questions cruciales de l'aide au développement, et de la transition écologique vers des industries modérées en carbone sont délaissées. Finalement, la question du développement a induit une certaine complexité dans le cycle de Doha par le jeu de compromis et de marchandage:

[13] Ce minipaquet PMA de négociations devrait porter sur l'accès aux marchés en franchise de droits et sans quota pour leurs exportations, l'accès au marché et les subventions internes pour le coton, les règles d'origine, la dispense spéciale de droits pour les PMA dans le domaine des services.

> « In the case of the Doha Round, the developments in the world at large seem to have complicated rather than facilitated the conduct of the round….»[14]

Si l'on examine cette logique de marchandage, l'accord sur l'accès aux marchés agricoles obtenu par les PVD ne constituait pas une faveur acquise définitivement dans l'Accord de Bali, car le lancement des négociations sur l'environnement risquait à nouveau de compromettre cet acquis des PVD, qui se trouvent contraints à des concessions sur cette flexibilité agricole.
Des compromis de la part des blocs et coalitions ont ponctué le Cycle de Doha, avec parfois un marchandage complexe dans la conclusion ou la mise en œuvre des accords commerciaux.

Aujourd'hui, l'évolution du modèle multilatéral sera nécessairement confrontée à une logique de globalité et de cohérence des politiques publiques internationales. Une telle logique est censée intégrer les rapports entre commerce et environnement (réglementation de la pollution et des émissions polluantes), entre commerce et droits sociaux dans la mondialisation (travail des enfants, protection sociale des travailleurs), entre commerce et santé publique (OGM, viandes aux hormones),…

Réforme ou Résilience possible du système multilatéral?

L'incapacité de l'institution à mener à terme le cycle de Doha remet en question son rôle de régulation du système multilatéral, et pose l'éventualité de réformes. Cette impuissance est confrontée à la nécessité de préserver l'ordre multilatéral institué stable, mais en même temps à l'obligation de l'organisation à s'adapter aux changements de l'environnement du commerce et à la globalisation.
En effet, la préservation des règles stables et multilatérales des échanges internationaux figure parmi les objectifs fondamentaux de l'OMC.

> «*The core purpose of the WTO should be to protect a stable, multilateral, rules-based approach to international trade* »[15]

Les principes de l'OMC posent en pratique les réglementations qui doivent conduire les Etats membres à entrer dans un processus de libéralisation de leurs politiques commerciales, dans les normes et procédures, en particulier dans un code de «bonne conduite commerciale» d'une quarantaine d'articles.

Cependant, compte tenu de la complexité de la mise en œuvre de ces «règles» (facilitation des échanges, commerce international intégré aux politiques publiques globales,…) se traduisant par des avancées de négociations difficiles, de nouvelles normes d'action collective ont été déployées sur la conduite (opérationnelle) des négociations et les accords d'une part, sur l'équilibre des rapports de force d'autre part.

Sur la conduite des négociations liée aux contenus des accords, l'institution a introduit des novations par rapport au GATT et à l'esprit de Marrakech au début de l'OMC. Alors, peut-on évoquer de réformes réelles de l'institution, ou sinon de résilience en terme d'adaptation graduelle du régime commercial international au changement de pouvoirs (multipolarité)?

- L'élaboration de paquet (Paquet de Bali), ou de «Mini-paquets» à l'instar du volet PMA[16] est devenue une pratique généralisée de *package deals* des Comités techniques et

[14] Van Grasstek, 2014, p.415
[15] VanGrasstek, 2013, p.6

spécialisés dans la nouvelle architecture institutionnelle. Ces pratiques visent surtout à alléger les négociations en amont, même si ce processus ne garantit pas toujours la conclusion des accords qui elle, relève toujours de consensus. Un tel blocage de situation a conduit à l'élaboration d'un ensemble restreint de questions relatives aux problèmes spécifiques des PMA sous forme d'alternative (plan B).

- Une vision prospective, voire proactive de la régulation des échanges se dessine dans le sens de l'adaptation des négociations des termes des accords aux changements globaux de l'ordre multilatéral. D'une part, il s'agit d'élargir l'échelle des règles du commerce aux services, aux autres biens communs intangibles et aux propriétés intellectuelles (TRIPS succédant aux accords GATS). D'autre part, il importe de démystifier les rapports controversés entre le commerce et les autres sphères (politique, sociale) qui impliquent l'intégration des problèmes globaux environnementaux, respects des droits du travail et humains, culturels, etc..

- Les difficiles consensus lors des Conférences Ministérielles (Seattle en 1999, Cancùn en 2003, Hong Kong en 2005 et Genève en 2011), ont conduit à des efforts de consultations ou des Comités de négociations commerciales par la mise en œuvre de travaux préparatoires pour cibler des questions précises ou restreintes relatives au PDD susceptibles d'accord rapide (formes de négociation). Cela s'apparente à des processus, voire des procédures de facilitation de négociations par une structure institutionnelle permanente de *comités thématiques spécialisés* (Petiteville, 2004)

En terme de recherche d'équilibre des rapports de force, les Etats les plus puissants dans les domaines commercial et financier seront toujours en mesure de s'imposer à l'OMC, sauf que les réformes, ne serait-ce l'introduction de nouvelles normes, règles et procédures relèverait de marchandages diplomatiques complexes (Strange, 1996, Nay et Petiteville, 2011). Ainsi, les réformes sont difficiles voire impossibles, sans concession des grandes puissances, par exemple pour l'élimination effective des subventions, et l'aménagement des soutiens agricoles locaux de la part des Etats-Unis (et de l'Europe).

- La modération des termes et des contenus des volets de négociations devient nécessaire pour limiter le perfectionnisme institutionnel (et contenir les ambitions), mais en même temps il importe de tendre vers la cohérence du commerce multilatéral avec la considération de politiques publiques globales.

- la volonté mais aussi surtout un engagement réel (et unique) des membres semble décisif comme conditions de pérennisation du libéralisme multilatéral à l'instar de la suppression des subventions agricoles, mais aussi de la révision des droits de douanes, et des barrières non tarifaires (ONT).

> « Alors que certains pays membres étaient prêts à examiner les questions techniques relatives aux obstacles non tarifaires, d'autres ont aussi estimé qu'il fallait d'abord un *engagement sans ambiguïté dans le domaine des droits de douane* avant de traiter la question des obstacles non tarifaires... » (OMC, 2014, p.31)

Les risques de paralysie de l'organisation sont liés à l'évolution et la transformation perpétuelle des rapports de forces (coalitions et blocs) au sein de l'OMC. Mais sans modérer les effets du changement sur le régime commercial international au niveau des règles, normes

[16] A l'exemple aussi des négociations sur la réduction des distorsions du commerce des produits agricoles dues aux tarifs élevés et à d'autres obstacles, aux subventions à l'exportation et au soutien interne par le Comité de l'agriculture de l'OMC et le Sous-Comité du coton réunis en Session extraordinaire dans le cadre du PDD.

et procédures, cette situation semble refléter un certain conflit entre la permanence de l'institution à la recherche d'un *équilibre ponctuel*, en même temps que la réforme inévitable du système multilatéral libéral dans un contexte de multipolarité.

Conclusion

Le blocage des négociations du Cycle de Doha durant 10 ans (de 2003 à 2013) résulte de l'évolution des rapports de forces et des pouvoirs au sein du régime commercial multilatéral, se traduisant d'une part par l'affaiblissement des grandes puissances traditionnelles, notamment le déclin d'influence des Etats-Unis; d'autre part, par la montée en puissance des pays émergents.

La reconfiguration de pouvoirs a alors influencé le mécanisme de coalitions et de blocs de pays devenus déterminants dans les négociations de l'OMC. Les volets agricoles et de développement ont été longtemps à l'origine des divergences des Etats, même au niveau des grandes puissances dans le système multilatéral, ce qui rend difficile la conclusion et la mise en œuvre des accords sur la facilitation des échanges commerciaux à l'OMC.

Le jeu des rapports de forces est aggravé dans le contexte multilatéral du fait des crises de globalisation, et du poids de plus en plus important des économies émergentes du Sud ces dernières décennies. De ce fait, les différents cycles de négociations ont fait l'objet d'alliances et de regroupements en coalition observés autour de volets ou domaines transversaux, souvent controversés selon les intérêts stratégiques des membres, et la sensibilité de leurs économies à la concurrence. Le rôle facilitateur de négociations des blocs et coalitions en interne (au sein des coalitions) est évident en fédérant des volets stratégiques importants (agriculture, services), mais les compromis deviennent difficiles lors de l'affrontement des blocs ou coalitions dans la conclusion d'accords importants lors des Conférences ministérielles.

Dans le Cycle de Doha, le Groupe de Cairns et le G-20 formant des coalitions influentes ont par exemple statué sur leur position de défense des critères stricts de subventions dans la mesure où les grandes puissances continuent de disposer d'un secteur agricole fortement subventionné et protégé. Ces mesures protectionnistes dénoncées ont des effets de distorsions des échanges qui entravent la compétitivité, et la sécurité alimentaire d'Etats dépourvus de soutiens agricoles nationaux.

Mais, le mécanisme de coalitions est plus complexe dans la réalité, car étendu sur plusieurs volets de négociations, il dépasse le clivage traditionnel Nord-Sud, ce qui est une des spécificités du cycle de Doha. Ainsi par exemple, les coalitions d'un large groupe de pays du Nord et du Sud (G-33 et G-10) soutiennent la flexibilité sur les règles d'accès aux marchés avec un mécanisme de sauvegarde spéciale pour répondre à des considérations non uniquement commerciales telle la sécurité alimentaire et le développement (réduction de la pauvreté).

L'éventualité de la réforme du système multilatéral s'est souvent posé avec la fréquence de paralysie de l'organisation à chaque volet de négociations dans ce Cycle de Doha. Le déclin de l'hégémonie américaine, l'influence de nouveaux pouvoirs des puissances émergents et la capacité fédératrice de coalitions et blocs ont fait évoluer les rapports de forces avec au sein de l'OMC vers une certaine multipolarité. Mais la recherche de l'équilibre institutionnel ponctuel en même temps que la préservation du libéralisme commercial multilatéral ne sont-elles pas finalement le reflet de résilience de l'institution en termes

d'adaptation graduelle au changement de l'environnement des échanges mondiaux et de la globalisation?

Références bibliographiques

Abélès M. (ed.) (2011), *Des anthropologues à l'OMC: Scènes de la gouvernance mondiale.* Paris: CNRS Éditions.

Barfield C. (2001), *Free Trade, Sovereignty, Democracy: The Future of the World Trade Organization*. Washington DC: AEI Press.

Bellmann C. (2014), «The Bali Agreement: Implications for Development and the WTO », *International Development Policy/Revue internationale de politique de développement*, N°5-2.

Bellmann C., Hepburn J., Wilke M. (2012), « Le système commercial multilatéral face aux défis des politiques publiques globales », *International Development Policy/Revue internationale de politique de développement.*

Cazala J. (2009), «L'OMC à la carte? Les aménagements conventionnels aux obligations des membres permis par le droit conventionnel de l'organisation mondiale du commerce», *RGDIP*, 2009-1, p.45-74

Cottier, T. et M. Elsig (2009), *Reforming the WTO: The Decision-Making Triangle Re-Addressed*, World Trade Forum Working Paper, World Trade Institute, University of Bern.

Cottier T., Takenoshita S. (2008), « Decision-Making and the Balance of Powers in WTO Negotiations: Towards Supplementary Weighted Voting », in Griller, S. (ed.), *At the Crossroads: The World Trading System and the Doha Round* (Vienna: Springer), p. 181-229.

Dias Varella M. (2008), «L'Organisation mondiale du commerce: Un révélateur des divergences internes aux pays en développement », *RIDE*, 2008, p.485-507

Diouf E., Cottier T. (2009), *L'Afrique et le droit à la différence dans les négociations commerciales internationales : OMC, APE, Intégration régionale*, L'Harmattan, 394p.

Elsig M. (2010), « WTO Decisions-Making: Can We Get a Little Help from the Secretariat and the Critical Mass?», in Steger D. P. (ed.), *Redesigning the World Trade Organization for the Twenty-first Century*, Waterloo: Wilfrid Laurier University Press, p. 67-90.

Ismail F., Vickers F. (2011), « Towards Fair and Inclusive Decision-Making in WTO Negotiations », in Deere-Birbeck, C. (ed.), *Making Global Trade Governance Work for Development*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 461-485.

Jones, Kent (2010), *The Doha Blues: Institutional Crisis and Reform in the WTO*. New York: Oxford University Press.

Kieffer B. (2008), *L'Organisation Mondiale du Commerce et l'évolution du droit international public*, Bruxelles: Larcier, 371 p.

Kindleberger C. (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley, University of California Press.

Krasner S.D. (1981), «Transforming International Relations: What the Third World Wants and Why?», *International Studies Quarterly*, vol 25, n°1, Mars, p.119-148.

Krasner S.D. (1982), «Regimes and the limits of realism: regimes as autonomous variables», *International Organization*, Vol.36, N° 2, printemps, p.355-368.

Krueger A. O. (ed.) (1998), *The WTO as an International Organization*. Chicago: University of Chicago Press.

Lamy P. (2004), *La démocratie-monde: pour une autre gouvernance globale*, Paris, Ed. du Seuil, 90p.

Mahoney J., Thelen K. (2010), « A Theory of Gradual Institutional Change », in Mahoney J., Thelen K. (eds), *Explaining Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010, p.1-37.

Nay O., Petiteville F. (2011), «Éléments pour une sociologie du changement dans les organisations internationales», *Critique internationale*, 2011/4, N° 53, p. 9-20

Odell, J. S. (ed.) (2006), *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge: Cambridge University Press.

Petiteville F., 2004, «L'hégémonie est-elle soluble dans le multilatéralisme? Le cas de l'OMC», *Critique internationale*, 2004/1, n°22, p.63-76

Petiteville F. (2010), «La mondialisation prise au piège de l'OMC», dans Josepha Laroche (dir.), *Un monde en sursis. Dérives financières, régulations politiques, exigences éthiques*, Paris, L'Harmattan, 2010, p. 93-107

Petiteville F. (2013), «Les négociations multilatérales à l'OMC. L'épuisement d'un modèle», *in* Petiteville F., Placidi-Frot D. (ed.), *Négociations internationales*, Presses de Sciences Po, p.345-372.

OMC (2011), *Rapport sur le commerce mondial 2011: l'OMC et les accords commerciaux préférentiels: de la coexistence à la cohérence*, Genève: OMC.

OMC (2014), *Rapport annuel 2014*, Genève: OMC, 156p.

Rainelli M. (2003), «L'OMC: vers une régulation de la mondialisation marchande ?», dans Laroche J. (dir.), *Mondialisation et gouvernance mondiale*, Paris, PUF, 2003

Rodríguez Mendoza M., Wilke M. (2011), «Revisiting the Single Undertaking: Towards a More Balanced Approach to WTO Negotiations», in Deere-Birbeck C. (ed.), *Making Global Trade Governance Work for Development*, Cambridge: Cambridge University Press, p.486-506.

Rolland S. (2010), «Redesigning the Negotiation Process at the WTO», *Journal of International Economic Law*, 13(65), p.65-110.

Rosière S. (2010), « La place des firmes dans la tradition et l'actualité géopolitiques », *Revue Géographique de l'Est*, Vol. 50 / 1-2 | 2010. (http://rge.revues.org/2942, consulté le 02 février 2015)

Stiglitz J., Charlton A. (2005), «Un cycle de négociations commerciales pour le développement? A Development Round of Trade negotiations», *Revue d'Economie du Développement*, Bruxelles, De Boeck Ed., n°4, déc.2005, p.17-54..

Strange S., 1996, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, XVII-218 p.

Strange S. (1998), *States and Markets. An Introduction to International Political Economy*, Londres, A&C Black, 2nd Edition, 266 p.

Strange S. (1998), «International Political Economy: Beyond Economics and International Relations», *Économies et Sociétés*, (34), avril: p.69-100.

WTO (2004), *The Doha Agenda : towards Cancun*, Geneva, TNC/C/ W/13, June 6.

VanGrasstek C. (2013), *The history and future of the World Trade Organization*, World Trade Organization, 698p. (http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min01_f/mindecl_scm_f.htm consulté le 3 Novembre 2014)