Document generated on 04/18/2024 11:21 p.m.

Études internationales

JAWARA, Fatoumata et Aileen KWA, *Behind the Scenes at the* WTO. *The Real World of International Trade Negotiations. Lessons of Cancun*, London/New York, Zed Books, 2004, 330 p.

Alice Landau

Volume 36, Number 3, septembre 2005

URI: https://id.erudit.org/iderudit/012036ar
DOI: https://doi.org/10.7202/012036ar

See table of contents

Publisher(s)

IQHEI

ISSN

0014-2123 (print)
1703-7891 (digital)

Explore this journal

Cite this review

Landau, A. (2005). Review of [JAWARA, Fatoumata et Aileen KWA, *Behind the Scenes at the* WTO. *The Real World of International Trade Negotiations. Lessons of Cancun*, London/New York, Zed Books, 2004, 330 p.] *Études internationales*, *36*(3), 387–388. https://doi.org/10.7202/012036ar

Tous droits réservés © Études internationales, 2005

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

tions, sans pour autant obtenir une croissance de même ampleur en termes de revenu. L'auteur indique que l'enjeu pour les PVD aujourd'hui, ce n'est pas plus de libéralisation de leur commerce extérieur, mais plutôt leur façon de participer au commerce. Le changement requiert non seulement que les pays développés modifient leurs politiques commerciales qui limitent l'accès à leurs marchés, mais également une renégociation avec les firmes transnationales qui sont les principaux acteurs dans le partage des gains de l'échange et des investissements directs à l'étranger.

Rédigé dans un style qui évite les lourdeurs techniques pouvant dissuader les lecteurs non initiés aux modèles formalisés, l'ouvrage a le mérite d'être clair et lucide, en dépit des difficultés que pose une telle démarche dans le maintien d'un raisonnement pertinent. Stimulant sur le fond, il est aussi séduisant sur la forme.

Deniz AKAGÜL

Faculté des sciences économiques et sociales
Université de Lille 1, France

Behind the Scenes at the WTO. The Real World of International Trade Negotiations. Lessons of Cancun.

JAWARA, Fatoumata et Aileen KWA.
London/New York, Zed Books, 2004, 330 p.

J'écrivais il y a quelque temps que certains livres prennent résolument le parti des pays en développement à l'OMC. Jawara et Kwa critiquent donc l'organisation et les pays développés. Le livre va au-delà et offre une analyse assez superficielle des ficelles qu'utilisent les pays développés pour faire plier les pays en développement et gagner leur accord au finish.

Il y a eu jusqu'à présent trois ministérielles depuis les accords de Marrakech : Seattle en 1999, Doha en 2001 et Cancun en 2003. Les auteurs s'attachent à Doha. Doha reprend les enjeux de Singapour qui forment la plate-forme de négociation des pays développés. Il s'agit de négocier de nouveaux sujets : *competition*, *trade facilitation*, marchés publics et investissements qui sont chers au cœur des Européens. Les Américains pourraient facilement abandonner la concurrence et les investissements, mais ils défendent l'inclusion des marchés publics et du *trade facilitation*. Les pays en développement critiquent un agenda trop chargé et défendent des négociations sur l'implémentation des accords d'Uruguay Round qu'ils n'ont pas encore fini de mettre en place. Ils vont disposer d'un atout : l'agriculture qui a été négociée à Seattle. Les subsides aux exportations n'ont pas baissé à la suite des accords d'Uruguay et s'élèvent à 886 milliards de dollars. Ces subsides les empêchent d'exporter dans les marchés des pays développés lorsqu'ils ne se heurtent pas aux mesures sanitaires et phytosanitaires mises en place par les pays développés pour barrer les importations des pays en développement. Les discussions sur les génériques et l'accord sur la propriété intellectuelle vont également bon train. Les pays en développement réclament un assouplissement des règles de l'accord pour pouvoir importer ou produire des génériques qui ne sont pas soumis au paiement de brevet et qui augmentent retro-

viraux à 10 000 dollars par personne par an. Ces demandes sont tout le fait du Brésil, de l'Inde et de l'Afrique du Sud qui possèdent la technologie suffisante pour produire des génériques.

Dans les négociations ce sont surtout l'UE et les USA qui sont les principaux joueurs et les faire plier est très difficile. Les pays en développement ont néanmoins réussi à faire plier les États-Unis à Seattle. Ils ont abandonné l'idée d'imposer des normes sociales aux pays en développement. À Doha apparaît un nouveau groupe de pays en développement qui, en créant des coalitions, imposent leurs vues dans les négociations. Le G20 se pose en contrepoids au G8, un club des puissants de ce monde. À Cancun, il défend l'élimination des subsides à l'exportation et aussi les réductions de tarifs pour protéger leurs industries naissantes. Le G20 fait également son apparition qui, lui, critique l'inclusion de nouveaux sujets de négociation. Pour la première fois, le groupe africain va coordonner ses positions sous l'initiative du Kenya, de la Tanzanie et de l'Afrique du Sud et le groupe ACP défend la dérogation qui permettra à l'UE de conclure ses accords de partenariat avec les ACP en 2008.

Le livre détaille les journées de novembre qui ont marqué la réunion de Doha et les principaux acteurs dans ces négociations. Les États-Unis estiment que les autres pays n'ont pas le droit de prendre des positions contraires aux leurs et jouent des arrangements préférentiels pour faire pression sur les PVD. L'UE joue également du *waiver* des ACOP pour obtenir leur accord. Du côté des PVD, la Malaisie, le Chili, le Brésil, le Costa Rica, l'Afrique du Sud, l'Indonésie, l'Inde et le Sénégal sont des leaders du tiers-monde.

Les pays développés obtiennent l'inclusion des nouveaux sujets dans l'agenda international : la compétition, les investissements, l'environnement, l'agriculture, les services, les antidumpings et la facilitation du commerce font partie de l'agenda international. En contrepartie, les pays en développement obtiennent un assouplissement des règles de la propriété intellectuelle et un renforcement du traitement spécial et différencié. Le sommet de Doha a été appelé l'agenda développemental, mais il a du titre que le nom car il est loin d'être favorable aux PVD.

Il existe quelques méthodes de représailles contre des pays récalcitrants dans les négociations. L'une d'elles est de forcer la démission d'un ambassadeur ; une autre est de menacer les pays d'annuler les missions d'assistance technique ou de faire pression grâce aux arrangements préférentiels. L'exemple est celui de l'exemption obtenue par les ACP. Il en existe beaucoup d'autres qui ne sont pas mentionnés dans le livre.

Alice LANDAU

Département de science politique
Université de Genève, Suisse

Free Trade. Myth, Reality and Alternatives.

DUNKLEY, Graham. London/New York, Zed Books, 2003, 256 p.

Voici un énième ouvrage sur le libre-échange et la mondialisation néolibérale. À sa lecture, on ne peut que constater qu'il offre un point de vue complémentaire, une vision nou-