

Le nouveau cycle de négociations agricoles à l'OMC et les perspectives pour les pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée^(*)

=====

Pr Najib Akesbi^()**

Revue Critique Economique, n°10, 2003

Le nouveau cycle de négociations à l'Organisation Mondiale du Commerce, lancé au Qatar en novembre 2001, porte l'intitulé générique de "Programme de Doha pour le développement". C'est dire, après la vague de contestation qui a culminé à Seattle en novembre 1999, la volonté des grandes puissances de conjurer le procès de "fossoyeurs du tiers-monde" qui leur est fait, et d'affirmer avec force que libre-échange et développement ne s'excluent pas mais se conjuguent avec bonheur dans le meilleur des mondes possibles...

Pourtant, un peu de recul permet de mieux situer le contexte et ses enjeux. On sait que l'apparition vers le milieu des années 80 d'énormes excédents alimentaires –durables et coûteux- aux Etats-Unis et dans l'Europe communautaire, allait conduire ces derniers à considérer l'élargissement de leur sphère d'écoulement une nécessité stratégique essentielle (Bodin-Rodier & J. Blanchet, 1997). Ce sont les pays en développement, appelés à accuser des déficits croissants de leur production au regard de leurs besoins, qui devaient principalement offrir cette possibilité. L'aide alimentaire allait certes jouer un rôle utile, mais c'est de toute évidence le marché mondial qui devait être capable d'absorber la surproduction du Nord. À coups de subventions et d'aides publiques de toute sorte s'engageait alors une véritable guerre commerciale pour le partage des parts d'un marché considérable et en croissance rapide. Pour les pays en développement déficitaires, l'offre de denrées alimentaires à bas prix arrangeait souvent des gouvernants qui n'y voyaient que le gain financier à court terme et le moyen de nourrir à faible coût une population urbaine que la paupérisation poussait à une certaine radicalisation.

Cette "course aux marchés" devait cependant être mieux organisée, et surtout s'inscrire dans une vision stratégique d'ensemble: un monde qui est avant tout un immense marché de libre circulation des biens et services, où la production et les échanges sont commandés par les dotations des facteurs et les avantages compétitifs des uns et des autres. C'est à ce niveau que les politiques d'ajustement structurel d'une part, et l'engagement des négociations multilatérales dans le cadre du GATT d'autre part, prennent leur sens. Les premières prônent le désengagement de l'état, la supériorité de la logique du marché sur toutes les autres, et s'appliquent à préparer les économies du

^(*) Ce texte a fait l'objet d'une communication au séminaire organisé par le Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes et l'Association Espagnole des Economistes Agricoles, dans le cadre du Xème Congrès de l'Association Européenne des Economistes Agricoles (EAAE) : « Prospects for the Mediterranean agri-food system in an international context », Saragosse, 30 août 2002.

^(**) Economiste, Professeur à l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat.

Sud à une plus forte insertion dans l'économie mondiale. Dans les domaines de l'agriculture et de l'alimentation, cette orientation se traduit en particulier par l'abandon de la politique d'autosuffisance qui était proclamée auparavant, concept auquel est substitué celui de sécurité alimentaire, lui-même réduit à sa plus simple expression, globale et comptable. Contrairement à l'approche de la FAO¹, celle des Institutions financières internationales se contente de considérer que la "sécurité alimentaire" d'un pays est obtenue sur le marché mondial, pour peu qu'un pays dispose d'assez de devises permettant de payer les importations alimentaires nécessaires à la satisfaction de ses besoins (Akesbi, 2000).

La conclusion du cycle des négociations de l'Uruguay round, la signature des accords de Marrakech et la création de l'OMC à partir du premier janvier 1995 consacrent le triomphe du marché, et marquent la volonté d'aller résolument vers la libéralisation des échanges agricoles à l'échelle mondiale. Si ce processus n'en est après tout encore qu'à ses débuts, l'essentiel est dans les principes consacrés et l'irréversibilité de la dynamique engagée. Pour les pays excédentaires, ce sont l'abolition des protections non tarifaires et les engagements fermes et irrévocables concernant l'accès aux marchés qui comptent pour l'instant, tout le reste n'étant qu'affaire de temps. D'autant plus que le seul engagement qui aurait pu réellement leur poser problème a été soigneusement neutralisé dans la « boîte verte » : ces pays peuvent ainsi prôner le libre-échange et néanmoins continuer à subventionner leur agriculture d'exportation pour en améliorer artificiellement la compétitivité sur les marchés internationaux (Rocher, 1997).

A l'échelle de la Méditerranée, cette dynamique de la mondialisation s'accélère à un moment où un autre processus, qui procède plutôt d'une logique de régionalisation, peine à retrouver les ressorts d'un nouveau projet, fondateur et fédérateur. Après l'espoir né à Barcelone en 1995, force est de constater que l'heure est à un certain désenchantement. La mythique « zone de prospérité partagée » promise et portée par la nouvelle génération d'accords d'association euro-méditerranéens, se réduit pour l'instant à une simple « zone de libre-échange » à construire en une douzaine d'années et de surcroît amputée de sa composante agro-alimentaire. De sorte que pour la plupart des Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) signataires d'accords en principe dits « préférentiels », la principale perspective tangible se limite en fait à un rigoureux calendrier de démantèlement de la protection tarifaire de leurs secteurs industriels, avec les conséquences économiques et sociales qu'un tel désarmement douaniers ne manquera pas de provoquer. Perspectives à l'évidence mal vécues, d'autant plus que les promesses de coopération économique et de soutien financier pour soutenir les réformes et les efforts de « mise à niveau » se sont révélées pour le moins décevantes, au regard de l'ampleur des engagements et des défis à relever.

On comprend dans ces conditions que bien des PSEM en arrivent à se demander si leur intérêt n'est pas dans une mondialisation qui a au moins le mérite d'offrir un « jeu » plus « ouvert » et partant plus de marge de manœuvre, plutôt que dans une régionalisation encore peu convaincante. Ne vaut-il pas mieux parier sur quelques bienfaits d'une libéralisation généralisée plutôt que sur certaines « préférences » régionales bien contraignantes ? Ne serait-il pas plus efficace de chercher à atteindre certains objectifs d'ouverture des marchés sur le terrain des négociations multilatérales

¹ La sécurité alimentaire pour la FAO exprime « une situation dans laquelle chacun peut accéder en toute circonstance à une alimentaire sûre et nutritive lui permettant de mener une vie saine et active. ». Cf. FAO, 1996.

plutôt que sur celui des concessions bilatérales et réciproques ? Si elles ne peuvent manquer de se poser avec acuité, il serait pourtant hasardeux de croire que les réponses à ces questions soient simples. C'est que les situations peuvent être bien différentes d'un pays à l'autre, et commander par conséquent des comportements qui le sont autant.

Nous commencerons précisément par examiner les asymétries et les disparités de toute sorte qui caractérisent si fortement le pourtour méditerranéen, pour être ensuite en mesure de comprendre les positions des uns et des autres face aux grandes questions qui sont l'objet des négociations engagées à l'OMC. Il nous restera alors à apprécier les perspectives qui peuvent s'offrir dans un tel contexte aux pays méditerranéens non membres de l'Union Européenne².

1. L'ampleur des disparités autour de la Méditerranée

Les rives nord et sud de la Méditerranée reflètent-elles fidèlement la réalité des rapports de force et de richesses à l'échelle de la planète? Les faits en tout cas montrent qu'à de nombreux égards, ces deux rives sont marquées par de grandes inégalités et de profondes asymétries.

Les disparités sont d'abord démographiques puisqu'une certaine stagnation au Nord contraste avec un processus d'accroissement soutenu de la population au Sud³. Elles sont ensuite économiques: le PIB par habitant au Nord est aujourd'hui près de cinq fois supérieur à celui du Sud, alors que cet écart était de 3.5 fois au début des années 60. Le PIB par habitant en France est 18.5 fois supérieur à celui du Maroc, et le même rapport va de 1 à 15 entre l'Egypte et l'Italie, et de 1 à 9 entre l'Algérie et l'Espagne (Medagri, 2001). Les disparités sont encore sociales. A en juger par « l'Indicateur de Développement Humain »⁴, tous les pays membres de l'UE font partie du groupe de pays dits à « développement humain élevé », et, sur les 174 pays classés, occupent des rangs tout à fait honorables, entre le douzième (France) et le vingt-huitième (Portugal), alors que les pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée sont classés entre le quatre-vingt-deuxième rang (Liban) et le cent vint-quatrième rang (Maroc).

1.1. Disparités agricoles

Les disparités ne sont guère moins importantes dans l'agriculture plus particulièrement. La rive nord de la Méditerranée comprend d'abord les deux tiers des terres arables de la région, terres par ailleurs gratifiées de meilleures conditions de climat, de charge humaine et d'intensification de la production. On compte un actif agricole pour 14 ha en

² Les parties 1 et 3 de ce texte ont largement puisé dans une contribution de l'auteur à la première partie du Rapport 2001 du Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes : Développement et politiques agro-alimentaires dans la région méditerranéenne, en collaboration avec J-M Alvarez-Coque (Cf. Akesbi & Alvarez-Coque, 2002).

³ Pour s'adapter aux statistiques disponibles, nous retenons ici les regroupements géographiques adoptés par l'Annuaire des Economies Agricoles et Alimentaires des Pays Méditerranéens et Arabes (Medagri), selon lesquels le Nord de la Méditerranée comprend 14 pays (Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal, Albanie, Bosnie Herzégovine, Chypre, Croatie, Malte, Ex RY de Macédoine, Slovénie, Turquie, Yougoslavie, et le Sud 17 pays (Algérie, Libye, Maroc, Tunisie, Arabie Saoudite, Bahreïn, Egypte, Emirats Arabes Unis, Iraq, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Qatar, Syrie, Yémen).

⁴ Indicateur qui intègre les niveaux de PIB par tête, l'espérance de vie à la naissance, l'alphabétisation des adultes et le taux de scolarisation, cf. PNUD, 2000.

Espagne et 20 ha en France, contre à peine 2 à 5 ha au Maghreb et même moins d'un demi-hectare en Egypte. On recense un tracteur pour moins de 25 ha en Europe communautaire, contre un tracteur pour 140 ha en Tunisie et 231 ha au Maroc. Les mêmes écarts peuvent être relevés en ce qui concerne l'utilisation des engrais ou d'autres intrants de nature à améliorer les performances de la production.

Le résultat en est qu'un actif agricole travaille pour nourrir 63 habitants en France, 41 en Italie, 30 en Espagne, 12 en Algérie, 8 en Egypte, 7 au Maroc (Medagri, 2001). Un hectare de surface agricole utile génère plus de 6500 dollars de PIB agricole au Liban et à Malte, 4000 dollars en Egypte, entre 800 et 2600 dollars sur la rive nord de la méditerranée, et moins de 730 dollars au Maghreb.

On comprend dans ces conditions que la répartition des principales productions agricoles dans l'espace méditerranéen soit elle aussi très déséquilibrée, notamment entre le Nord et le Sud. Ainsi, les cinq pays méditerranéens membres de l'Union Européenne s'accaparent entre 53 et 77% de la production de l'ensemble de la région, et ce pour les différents groupes de produits végétaux et animaux⁵. La seule exception concerne les légumes pour lesquels la part en question atteint tout de même 41%. La Turquie occupe une place particulière puisque, à lui seul, ce pays représente souvent des parts en moyennes comprises entre 15 et 20%. Les 7 autres pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée retenus totalisent le plus souvent des parts qui ne sont guère supérieures. En particulier, leurs parts dans les productions céréalières, de légumineuses, de betterave à sucre, et de viande-lait n'atteignent respectivement que 15%, 13%, 7%, et 11%. Quant à la dizaine de pays méditerranéens restant, leurs parts sont – sauf pour les productions animales - encore plus faibles que celles du précédent groupe.

Naturellement, toutes ces réalités constatées sur le terrain de la production ne peuvent manquer de produire leurs effets au niveau des échanges. Plus encore que dans d'autres domaines, l'asymétrie est bien la caractéristique majeure du commerce extérieur agroalimentaire méditerranéen. Globalement, la Méditerranée, qui « pèse » près du cinquième du marché mondial, présente une balance des échanges agricoles plutôt déficitaire puisque le taux de couverture des importations par les exportations est de l'ordre de 80%. Mais ce résultat global cache des situations très disparates. Selon les regroupements établis par Medagri, le taux de couverture global qui vient d'être cité monte à 104% sur la rive nord de la Méditerranée et descend à 22% sur sa rive sud. En fait, trois pays au Nord apparaissent largement excédentaires, et ce sont les seuls pays méditerranéens à présenter des balances des échanges agricoles non déficitaires : il s'agit de la France, l'Espagne et la Turquie, avec des taux de couverture s'élevant respectivement à 144%, 123% et 137%⁶. Au Sud par contre, les taux en question apparaissent faibles, allant de moins de 2% pour l'Algérie, à 54% pour le Maroc, en passant par l'Albanie (8%), le Liban et l'Egypte (13-15%), la Tunisie (48%).

D'énormes déséquilibres apparaissent ainsi tant au niveau des importations que des exportations agricoles. C'est ainsi que les cinq pays membres de l'UE assurent 75% du commerce agricole total de la région méditerranéenne, autrement dit 67% des

⁵ Plus exactement: 58% pour les céréales, 53% pour les légumineuses, 77% pour l'huile d'olive, 60% pour les fruits, 65% pour la betterave à sucre, 69% pour la viande et 64% pour le lait. Calculs effectués à partir de données de Medagri, 2001.

⁶ A ces pays pourrait s'ajouter la Syrie dont le taux de couverture s'est établi à 116 en 1998. Cf. Medagri 2001, p.258.

importations et 85% des exportations agricoles totales, alors que les 12 PSEM ne représentent que 17% des premières et 11% des secondes. Encore que si l'on exclut la Turquie de ce dernier groupe, les proportions en question tomberaient à 14% et moins de 6% respectivement (Medagri, 2001).

Figure 1. Méditerranée: Principaux pays importateurs agricoles

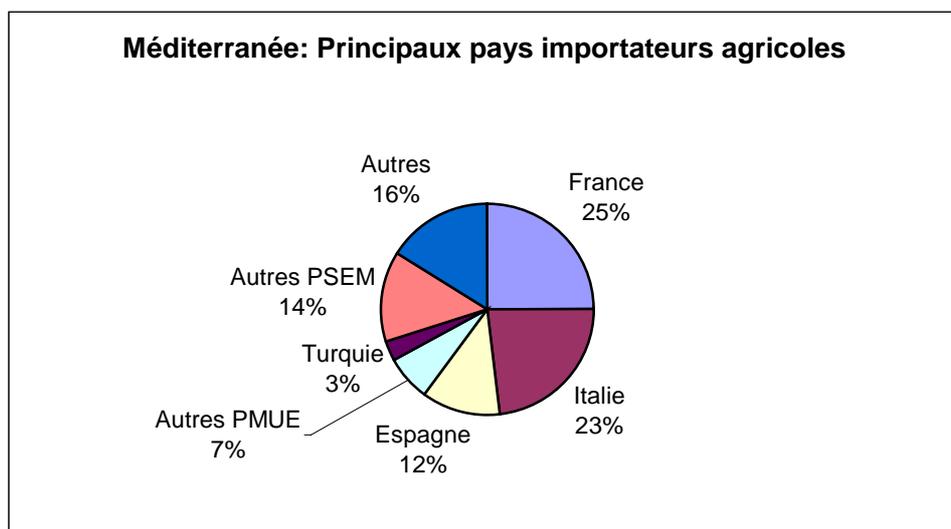
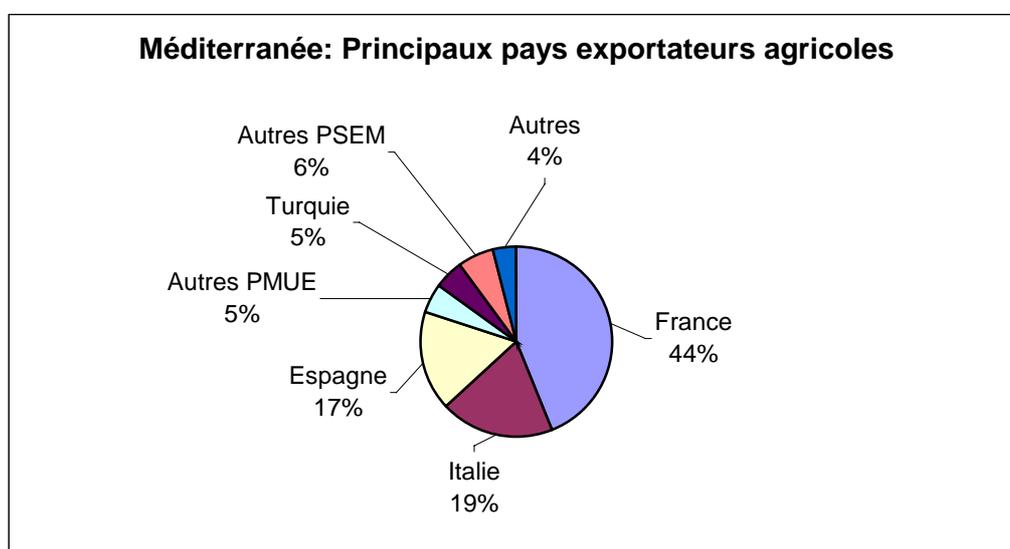


Figure 2. Méditerranée: Principaux pays exportateurs agricoles



En fait, la France représente à elle seule 25% des importations et 44% des exportations totales. Si on ajoute à cette dernière l'Espagne et l'Italie, on obtient une sorte « d'arc latin » qui comprend à l'évidence les trois puissances agroalimentaires régionales, avec près de 60% des importations et 80% des exportations de la Méditerranée. C'est dire les parts fort limitées qui restent pour les autres pays, même si, outre la Turquie déjà citée, d'autres pays apparaissent des importateurs (Egypte, Algérie, Maroc) ou des

exportateurs (Israël, Syrie, Maroc) non négligeables, avec des parts comprises entre 1 et 4% chacun.

1.2. Structures des échanges méditerranéens

La structure des échanges témoigne aussi de situations dans l'ensemble fort différentes selon qu'on est au Nord ou à l'Est et au Sud de la Méditerranée. Les grands pays du Nord se caractérisent généralement par une structure des échanges diversifiée. La première « puissance agricole » de la Méditerranée est certes le premier exportateur mais aussi le premier importateur agroalimentaire de la région. La France est ainsi le premier exportateur de céréales, ainsi que de viande (bovine, de volaille), de produits laitiers, de sucre, d'huile de graines, de pommes de terre, de pommes... mais c'est en même temps aussi le premier importateur de viande ovine, de tomates, d'oignons, d'agrumes, de vins, de tourteaux de soja... l'Espagne et l'Italie sont dans des situations comparables, quoiqu'à un moindre degré. La première par exemple est premier exportateur de tomates, d'oignons, d'agrumes, d'huile d'olive, d'huile et de tourteaux de soja, et en même temps c'est l'un des principaux importateurs de céréales, de viande de volaille, de lait frais, de pommes de terre, de pommes, de tourteaux de soja...

Les pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée pour leur part présentent des structures moins diversifiées et surtout n'apparaissent qu'assez rarement en tant qu'acteur principal dans l'échange. Cet aspect apparaît en tout cas clairement au niveau des exportations. Sur la vingtaine de produits pour lesquels des statistiques détaillées sont publiées, et abstraction faite du cas particulier de la Turquie, on ne compte que trois produits pour lesquels un ou deux PSEM figurent parmi les trois premiers exportateurs de la Méditerranée : la tomate pour laquelle le Maroc et la Jordanie sont respectivement deuxième et troisième exportateurs, les oignons pour lesquels l'Égypte est troisième exportateur, et les agrumes dont le Maroc est deuxième exportateur⁷. En revanche, au niveau des importations, les PSEM apparaissent plus fréquemment dans le « peloton de tête » : sur la même vingtaine de produits évoqués ci-dessus, on compte 8 produits pour lesquels des PSEM figurent parmi les trois premiers pays importateurs et le nombre de produits atteint même 12 si l'on élargit le groupe observé aux 5 premiers pays. Parmi les pays concernés, on compte en fait surtout l'Égypte, l'Algérie et le Maroc que l'on retrouve régulièrement parmi les principaux pays importateurs et ce, essentiellement pour des produits de base : céréales, sucre, huiles de graines, viandes.

La France est le seul pays dont les coefficients d'autosuffisance en produits de base soient supérieurs à 100, et même largement pour les céréales et le sucre (respectivement 168 et 266% en 1998). Mais les autres pays communautaires n'accusent que des déficits relativement limités, en tout cas inférieurs au quart. Le Portugal fait exception en matière de céréales et de sucre avec des déficits supérieurs aux trois quarts. A l'Est et au Sud de la Méditerranée, la situation est différente dans la mesure où les déficits apparaissent à la fois plus fréquents et plus importants. L'Égypte et les trois pays du Maghreb en particulier, mais aussi l'Albanie, le Liban et Malte, présentent des coefficients d'autosuffisance en céréales, sucre et huiles oléagineuses souvent faibles,

⁷ Les 20 produits en question sont les suivants : viande bovine, viande ovine, viande de volaille, lait frais, blé et farine, maïs, orge, pomme de terre, tomates, oignons, agrumes, pommes, dattes, sucre, vin, huile d'olive, huile de soja, tourteaux de soja, huile d'arachide, huile de tournesol. Par ailleurs, les Pays retenus ici sont les PSEM partenaires de l'Union Européenne, et les données portent sur l'année 1998. Cf. Medagri 2001, pp.273-293.

en tous cas nettement insuffisants. Relevons une fois de plus le profil singulier de la Turquie, plus proche des pays du Nord que de ceux de l'Est ou du Sud de la Méditerranée : ce pays est en effet quasiment autosuffisant pour la plupart des produits de base.

Tableau 1- Coefficients d'autosuffisance pour les principaux produits alimentaires (en pourcentage, 1998)

	Céréales	Sucre	Lait	Huiles	Viandes
Méditer.Nord	106	129	97	107	100
Méditer. Sud	48	23	100	38	84
Italie	77	101	85	81	95
France	168	266	101	102	111
Espagne	81	87	97	159	100
Portugal	29	31	104	93	91
Grèce	83	105	97	138	71
Malte	3	0	100	0	60
Albanie	70	7	100	6	89
Turquie	101	111	100	78	101
Liban	13	25	100	18	88
Egypte	64	53	100	13	90
Tunisie	47	5	100	89	98
Algérie	33	0	100	13	98
Maroc	67	45	100	45	98

Source: A partir de Medagri 2001.

Dans l'ensemble, si l'on ne peut certes sommairement parler d'un Nord systématiquement excédentaire et d'un Sud qui serait tout autant déficitaire, on doit bien convenir que le premier connaît une situation de « sécurité alimentaire » relativement satisfaisante, alors que le second doit probablement faire face à une situation de dépendance alimentaire croissante et durable.

L'origine et la destination des flux d'échanges méditerranéens est une autre caractéristique particulièrement marquée par l'asymétrie. Ainsi doit-on constater que le commerce méditerranéen est d'abord un commerce intra-communautaire. En 1999, sur les 439 milliards d'euros d'importations des 15 pays de l'UE de la région méditerranéenne, pas moins de 88% proviennent en fait des 5 pays membres méditerranéens, et cette proportion est quasiment la même en ce qui concerne les exportations. Si l'on se situe au niveau des principaux produits agricoles échangés, on retrouve aussi des proportions comparables, du moins en ce qui concerne ceux qui sont importés par l'entité européenne : 77% pour les agrumes, 85% pour les fruits et noix comestibles, 88% pour les légumes. Elles baissent en ce qui concerne les céréales et le sucre exportés, tout en demeurant quand même à un niveau élevé (respectivement 56% et 36%).

Si cela met en évidence le degré élevé de l'intégration communautaire, force est de constater qu'il en va tout autrement des autres pays de la Méditerranée. Ceux-ci ont non seulement très peu de relations entre eux, mais surtout focalisent à leur tour la plus grande part de leurs échanges précisément avec les pays de l'Union Européenne. La

plupart en effet s'approvisionnent auprès de l'UE pour la moitié de leurs importations et concentrent les deux tiers de leurs exportations sur la même UE. Un examen plus attentif montre même une sorte de « concentration dans la concentration » puisque, parmi les quinze pays de l'UE, on s'aperçoit qu'en fait la plupart des PSEM concentrent à nouveau leurs échanges sur seulement deux ou trois pays membres.

Cependant, si l'UE compte tant dans le commerce des PSEM, la réciproque ne semble pas vraie. En effet, ensemble, ces derniers ne représentent que moins de 3% du commerce de l'entité européenne. C'est ainsi que les exportations alimentaires totales de la dizaine de PSEM pour lesquels les données sont disponibles représentent à peine 2.5% des importations communautaires de même nature, et cette proportion s'élève à peine à 3.2% en ce qui concerne les importations alimentaires des PSEM.

XXXXXXXXXX

1.3. Diversité des situations et difficulté des négociations engagées

En résumé, l'image de la Méditerranée qui se dégage de cet examen reste effectivement celle d'une région traversée par des asymétries Nord / Sud, ou plus exactement Nord « communautaire » / Est et Sud méditerranéens, asymétries de toute sorte qui rappellent en définitive celles globalement caractéristiques des rapports Nord / Sud à l'échelle de la planète. Dans le domaine agroalimentaire, les asymétries sont en tout cas tout à fait manifestes. Au moment où le "Nord communautaire" dispose le plus souvent d'une production conséquente, variée et de qualité, et peut même se permettre de confortables excédents, notamment au niveau de produits alimentaires de base, le Sud semble au contraire non seulement éprouver de plus en plus de difficultés à préserver ses capacités productives, mais apparaît même s'installer peu à peu dans des situations de dépendance alimentaires chroniques. Il est vrai toutefois que ce constat pessimiste concerne principalement les productions d'aliments de base, alors que d'autres, telles celles de certains fruits et légumes notamment, ont plutôt tendance à se développer.

Conséquence de toutes les précédentes asymétries, celles relatives aux échanges apparaissent nombreuses et souvent même excessives. Elles se situent au niveau du volume des échanges (5 pays euro-méditerranéens du Nord assurent les trois quarts du commerce agricole de toute la région), de l'importance relative des différents partenaires (l'UE accapare les trois quarts du commerce extérieur des PSEM lorsque ceux-ci représentent moins de 3% du sien), de la nature des échanges (avec des produits valorisés et diversifiés au Nord, encore pour une bonne part à l'état frais et insuffisamment variés au Sud, des excédents exportables « stratégiques » ici, assez « ordinaires » là...).

Bien sûr, la grille de lecture Nord / Sud est toujours plus ou moins réductrice. En l'occurrence, nous pouvons aisément constater que la situation de la France, qui est sans doute la première puissance agricole de la région, n'est pas celle du Portugal dont le profil peut à cet égard apparaître plus souvent proche du Sud que du Nord. Mêmes les grands pays, aux capacités commerciales les plus conséquentes, présentent chacun une situation suffisamment particulière pour que celle-ci détermine un comportement qui ne peut se confondre avec celui des voisins, furent-ils partenaires membres de l'Union Européenne. Par exemple, on comprend aisément que la France, qui est le principal exportateur de céréales, ait sur les questions de réforme des politiques agricoles actuellement en débat à l'échelle internationale ou européenne, un point de vue qui n'est

pas nécessairement celui de l'Espagne qui est pour sa part le principal exportateur de fruits et légumes...

A l'est et au sud de la Méditerranée aussi, les situations des différents pays ne sont pas totalement uniformes, même s'il est vrai qu'une de leurs principales caractéristiques communes, - dépendance croissante à l'égard de produits de base- favorise une certaine « communauté de vues ». Déjà la Turquie, qui est le seul PSEM à présenter une balance commerciale agroalimentaire excédentaire, peut légitimement être fondée à développer une approche et partant des « positions » et des propositions de réforme qui tiennent compte de ses spécificités, en tout cas ne rejoignent pas toujours celles d'autres PSEM, plus ou moins appelés quant à eux à demeurer pour longtemps encore importateurs nets de produits agroalimentaires. Même parmi ces derniers, cette posture commune peut s'avérer insuffisante si d'autres facteurs plaident pour la prise en compte des « particularités ». Le Maroc et l'Algérie par exemple sont certes tous deux importateurs nets de denrées alimentaires de base, mais alors que le premier est un exportateur non négligeable de primeurs et d'agrumes, la seconde est quasiment absente sur le terrain des exportations agroalimentaires. Il est de ce fait compréhensible que leurs préoccupations, et surtout l'ordre de leurs priorités, ne concorde pas toujours en tous points.

Mettre en évidence la diversité des situations, c'est prendre la mesure de la complexité des termes des négociations agricoles multilatérales qui sont engagées au niveau de l'Organisation Mondiale du Commerce, mais c'est aussi indiquer que les nécessaires compromis à trouver seront peut-être d'autant mieux acceptés qu'on sait déjà que les efforts nécessaires pour les obtenir devront être fournis par tout le monde.

Il nous faut brièvement rappeler les conditions et résultats de mise en œuvre des Accords de Marrakech avant de passer à l'examen des principales questions posées sur la table des négociations qui s'engagent.

2. Mise en œuvre des Accords de Marrakech et déception des pays en développement

En intégrant l'agriculture au cadre du GATT, les Accords de Marrakech avaient marqué un changement majeur, d'abord en permettant d'étendre à ce secteur la règle selon laquelle les droits de douane doivent être la forme de protection privilégiée, ce qui en améliore sans doute la transparence. Les subventions à l'exportation aussi étaient désormais inscrites dans une perspective de diminution devant conduire à leur disparition, à moyen ou long terme. Les politiques de soutien étaient classées selon leur degré d'acceptabilité par les pays les plus concernés. Et les possibilités d'utiliser les règles sanitaires et phytosanitaires à des fins protectionnistes avaient été examinées pour être progressivement traitées.

La conversion des barrières à l'importation en droits de douane représente le changement le plus important dans le commerce international agroalimentaire, mais force est de constater que la mise en œuvre de cette règle en a sensiblement atténué la portée. Tout d'abord, certains pays ont partiellement échappé à ce processus en négociant des traitements spéciaux transitoires pour certains produits (Japon et Corée pour le riz). L'Union Européenne pour sa part avait réussi à faire accepter dans son

« Offre au GATT », notamment en ce qui concerne certains fruits et légumes, qui intéressent particulièrement nombre de PSEM, l'instauration d'un « prix d'entrée », applicable toute l'année, et souvent encore plus contraignant que l'ancien régime des « prix de référence ». Ensuite, dans de nombreux pays, la conversion a été effectuée en fixant des droits de douane accordant un niveau de protection supérieur aux mesures qu'ils remplaçaient. Différents pays avaient aussi joué sur les concepts d'accès courant et d'accès minimum, pour minimiser les contraintes d'accès au marché, quand ils n'avaient pas utilisé les marges de flexibilité que laissaient les nomenclatures et les modalités de calcul de la réduction des droits de douane.

Impliquant essentiellement les Etats-Unis et l'Union européenne, l'impact des engagements pris en matière de subventions à l'exportation (réduction de 36% des montants et 21% des tonnages en six ans) avaient aussi été atténués par le jeu sur la période de référence retenue et la conjoncture de prix mondiaux élevés. En ce qui concerne les mesures globales de soutien (qui devaient baisser de 20% en six ans), leur mise en œuvre non plus n'a pas conduit à leur réduction de manière sensible dans les différents pays. On sait en effet qu'une grande partie des programmes de soutien aux prix, qui vont souvent de pair avec un gel des terres ou un quota de production (cas de l'UE et, à l'époque, des Etats-Unis) ont été classés dans la « boîte bleue ». Quant à la « boîte verte », on sait aussi que certaines aides qui y ont été classées l'ont été de manière plus ou moins difficilement justifiée. Toujours est-il que les pays du Nord qui ont les moyens de soutenir leurs agriculteurs ont pu, d'une manière ou d'une autre, continuer à le faire.

Les négociations sur l'harmonisation des normes sanitaires et phytosanitaires ont dans l'ensemble peu progressé. Les règles établies par l'Accord SPS se sont révélées plutôt vagues et la « jurisprudence » qui précise les modalités d'application ne satisfait pas tous les pays. De sorte que pour l'essentiel, chaque pays a continué à rejeter les produits qu'il estime ne pas être conformes à ses propres normes. Souvent ce sont les pays en développement qui pâtissent le plus de cet état de fait, étant mal outillés pour prouver que leurs produits sont conformes aux normes, et encore moins pour supporter les coûts occasionnés par les expertises ou le rejet de leurs expéditions.

Les écarts dans les niveaux de développement entre les pays du Nord et ceux du Sud sont tels que, lors des négociations de l'Uruguay Round, chacun comprenait aisément qu'il n'était guère réaliste d'exiger les mêmes engagements de la part de tout le monde. Ainsi s'affirma le concept de « traitement spécial et différencié » qui devait matérialiser l'acceptation d'une sorte « d'engagement à deux vitesses », favorable aux pays en développement.

Mais là aussi, on ne peut que constater une certaine déception inhérente aux limites de la formule adoptée. En effet, ce « traitement » était dès le départ limité à une réduction du « volume » des engagements (deux tiers de ceux pris par les pays développés) et à un allongement de la période de mise en œuvre (dix ans au lieu de six). Or, cette formule s'est rapidement révélée tout à fait insuffisante. Le problème des pays en développement, est-il seulement une question de délais qu'il faut rendre un peu plus longs et d'engagements qu'il s'agit de réduire quelque peu?... Evidemment non. En fait, sans moyens d'accompagnement conséquents, on ne voit pas quel pays peut être en mesure en si peu de temps d'arriver à développer suffisamment son économie pour

supporter l'ouverture des frontières et la concurrence des « géants » des économies du Nord.

Plus encore, il faut dire que dans le contexte de mise en œuvre de l'Accord de Marrakech, les pays en développement se sont dans l'ensemble trouvés soumis à des conditions plus contraignantes qu'auparavant. D'une part, ils se sont trouvés en vertu des nouvelles règles de l'OMC privés des instruments de protection les plus couramment utilisés (restrictions quantitatives, relèvement de droits de douane...), et d'autre part, l'acceptation de programmes d'ajustement structurel qu'ils ont dû mettre en œuvre sous la pression des contraintes liées à leur endettement extérieur, a accentué les engagements contractés dans le cadre de l'OMC, et accéléré l'adoption de mesures de libéralisation autonomes non réciproques. De surcroît, les accords bilatéraux conclus avec des pays développés réduisent souvent encore les marges de manœuvre et l'éventail des options possibles.

Le plus grave est que dans le même temps, déséquilibres et asymétries de toute sorte en défaveur de ces pays n'ont cessé de croître. Ainsi, en dépit des discours libre-échangistes à profusion, l'agriculture est néanmoins restée le secteur le plus encombré d'obstacles pour leurs exportateurs : crêtes tarifaires extrêmement élevées pour les principaux produits alimentaires; structures tarifaires complexes; mesures de protection prises en vertu de la clause de sauvegarde; application tendancieuse des contingents tarifaires; très grosses subventions à l'exportation, à la production et à l'investissement dans les pays développés, etc.

En somme, la plupart des pays en développement ont aujourd'hui l'impression d'avoir été plus ou moins victimes d'un « jeu » aux règles peu équitables...

3. La Méditerranée dans le “Cycle de Doha” et les grandes questions en négociation

La « Déclaration de Doha », dans sa partie consacrée à l'agriculture (paragraphe 13 et 14) commence par confirmer que, conformément à l'orientation générale de l'Accord Agricole de 1994, l'objectif à long terme demeure le même ; il est « d'établir un système de commerce équitable et axé sur le marché au moyen d'un programme de réforme fondamentale ». Le programme comprend « des règles renforcées et des engagements spécifiques » concernant le soutien et la protection octroyés par les pouvoirs publics pour l'agriculture. Le but est de « remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir ». La déclaration poursuit que, « sans préjuger du résultat », les gouvernements membres de l'OMC s'engagent à mener des négociations globales visant à : des améliorations substantielles de l'accès aux marchés, des réductions de toutes les formes de subventions à l'exportation, en vue de leur retrait progressif, et des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges.

La déclaration fait du traitement spécial et différencié pour les pays en développement une partie intégrante de l'ensemble des négociations, tant dans le cadre des nouveaux engagements pris par les pays que dans celui des éventuelles nouvelles règles et disciplines, de manière à être effectif d'un point de vue opérationnel, et à permettre aux pays en développement de tenir effectivement compte de leurs besoins, notamment en

matière de sécurité alimentaire et de développement rural. Quant aux « considérations autres que d'ordre commercial » (telles que la protection de l'environnement, la sécurité alimentaire, le développement rural, etc.), la déclaration en prend également note et confirme qu'elles seront prises en compte dans les négociations, comme cela est prévu dans l'Accord sur l'agriculture.

la Déclaration de Doha se distingue aussi par la fixation d'un certain échéancier pour le déroulement de l'ensemble des négociations, avec des dates butoirs. Comme l'agriculture fait désormais partie de l'engagement unique, elle est aussi soumise à son calendrier. Ainsi, les formules et autres « modalités » pour les nouveaux engagements devraient être établies au plus tard le 31 mars 2003. Les projets d'engagements globaux des différents pays devraient être présentés au plus tard pour la cinquième Conférence ministérielle, en 2003 (au Mexique). Enfin, les négociations, y compris en ce qui concerne les règles et disciplines et les textes juridiques connexes, devraient être « conclues dans le cadre et à la date de la conclusion du programme de négociation dans son ensemble », c'est-à-dire le premier janvier 2005 au plus tard.

Les négociations ainsi engagées risquent d'être au moins aussi ardues que celles qui les avaient précédées dans le cadre du GATT. Il faut dire que, au préalable, et en dépit de l'affirmation d'intégration de l'agriculture dans les négociations globales, une question continue d'interpeller tout le monde : Est-ce que l'agriculture est un secteur économique ordinaire ou spécifique ? On comprend que la réponse à cette question fondamentale déterminera en définitive en bonne partie le comportement des acteurs et le contenu des négociations. C'est que derrière les aspects opérationnels ou techniques des négociations, se profile inévitablement une vision, globale et stratégique, que chaque pays a quant au devenir de son agriculture, et partant du monde rural qui l'abrite. En tout cas, affirmer notamment la spécificité de l'agriculture devrait conduire à reconnaître la nécessité de règles commerciales internationales qui lui seraient spécifiques, alors que la considération opposée permettrait de se contenter de limiter l'objet des négociations aux seules modalités d'évolution vers une libéralisation totale.

La déclaration de Doha s'est contentée d'énoncer les « grands dossiers » devenus désormais traditionnels. Nous examinerons donc successivement les questions relatives à l'accès aux marchés, à la concurrence à l'exportation, au soutien interne, ainsi qu'aux « considérations autres que d'ordre commerciale » et au traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement. Mais nous examinerons aussi d'autres sujets qu'on s'accorde à considérer relativement nouveaux : protection du consommateur, sécurité alimentaire, bien-être animal, nouvelles technologies...

3.1. L'accès aux marchés

Sous ce titre sont mis en avant plusieurs aspects de la question, allant du niveau des droits de douane à la mise en cause des monopoles d'Etat à l'importation, en passant par les contingents tarifaires et leur gestion, l'avenir de la clause de sauvegarde... Nous discuterons ici surtout les aspects liés aux protections tarifaires et non tarifaires.

Il existe apparemment une large majorité de pays favorables à de nouvelles et sensibles réductions des protections tarifaires. Cependant, s'il est clair que les pays en développement – à l'exception de ceux appartenant au groupe de Cairns- apparaissent dans l'ensemble moins « enthousiastes » face à une telle perspective, il faut dire que

même parmi les pays développés, des divergences existent, et portent sur l'ampleur des réductions et les méthodes employées. On sait notamment que, au moment où les Etats-Unis et le groupe de Cairns plaident pour des réductions massives, notamment au niveau des crêtes tarifaires, l'UE apparaît à la fois plus prudente quant à l'importance des réductions et plus attachée à une formule de réduction par les moyennes.

Diverses propositions devraient en tout cas être négociées. C'est le cas des révisions des modes de calcul de l'accès aux marchés afin de réduire la dispersion des droits de douane entre produits et de mettre fin aux "crêtes" sur des biens particuliers. C'est aussi le cas des révisions des clauses qui ont permis de minimiser l'impact de l'accord de Marrakech, par exemple l'utilisation flexible des concepts d'accès courant et d'accès minimum, les écarts entre droits de douane consolidés et appliqués, ou encore la "dilution" des contraintes entre les produits. Certains pays demandent que la structure tarifaire complexe de l'Union européenne et des Etats-Unis soit simplifiée et repose sur des droits ad valorem. On demande également une négociation sur un nombre de produits dont les droits seraient supprimés...

Face aux différentes questions d'accès aux marchés, la position des Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée n'est pas facile à déterminer parce que leur situation, dans un grand nombre de cas, est complexe, équivoque. En effet, parmi la douzaine de pays partenaires de l'UE, seules la Turquie et la Syrie présentent une balance agroalimentaire excédentaire. Tous les autres sont donc importateurs nets de produits agricoles à l'égard du reste du monde. Etant plus importateurs qu'exportateurs, il en découle que s'ils sont certes attentifs aux conditions d'accès de leurs produits aux marchés extérieurs, ils sont forcément encore plus soucieux des conditions d'accès des « autres » à leurs propres marchés... De plus, lorsqu'ils sont exportateurs, comme on l'a déjà vu ci-dessus, une grande partie de leur commerce est concentrée sur les marchés de l'UE, auxquels ils peuvent accéder sous des régimes préférentiels, en vertu des dispositions prévues dans les accords d'association avec l'entité européenne. Or, une baisse généralisée des droits de douane agricoles dans le cadre de l'OMC conduirait fatalement à réduire, sinon éliminer les avantages préférentiels en question.

Certes, cet inconvénient pourrait être compensé par les meilleures possibilités d'accès obtenues sur les marchés extra-communautaires à la suite de la baisse généralisée des droits de douane, mais cela suppose la capacité d'orienter une plus grande partie des flux d'exportation vers des marchés autres que ceux de l'UE, ce qui paraît pour le moins difficile, au vu de l'expérience des trente dernières années.

Par ailleurs, l'expérience de la plupart des PSEM dans leurs rapports commerciaux avec l'UE leur a appris que les principaux problèmes d'accès aux marchés ne sont pas tant d'ordre tarifaires. Les obstacles les plus redoutables qui entravent l'accès de leurs produits sur les marchés communautaires sont d'ordre non tarifaires, ayant pour noms : prix d'entrée, quotas, calendriers, certificat d'importation, normes de qualité, etc. C'est dire que, faute d'une évolution significative de l'UE sur ces questions, bien des pays partenaires pourraient être tentés de porter leurs efforts sur le terrain des négociations multilatérales dans l'espoir de « contourner » et finalement avoir raison de manière « multilatérale » des obstacles communautaires. On comprend que si une telle hypothèse pouvait prendre forme, cela changerait sensiblement la configuration des négociations sur la question de l'accès aux marchés.

En tout cas, il est clair que chaque pays peut présenter une situation particulière et ce n'est qu'à la lumière d'une étude minutieuse des avantages et inconvénients de chaque option qu'il lui sera possible de se prononcer. De sorte que, en dépit des déclarations ou des propositions -officielles ou non- déjà effectuées, on peut penser que même aujourd'hui, rien n'est encore « arrêté », et que les demandes et positions des uns et des autres sont encore susceptibles d'évoluer sensiblement.

3.2. Concurrence à l'exportation

Par concurrence à l'exportation, on entend évidemment les subventions qui lui sont directement allouées, mais aussi celles qui peuvent être liées aux crédits à l'exportation, ou encore les monopoles à l'exportation et le contournement des disciplines aux subventions à l'exportation par le biais de l'aide alimentaire. Ce sont les deux premiers aspects qui soulèvent le plus d'interrogations et de ce fait nécessitent d'être débattues.

La question des subventions à l'exportation semble a priori condamner l'UE à un certain isolement puisqu'elle est la seule à refuser de les éliminer, acceptant seulement de les réduire davantage. Les Etats-Unis, le groupe de Cairns, le Japon, et les pays en développement par contre seraient favorables à leur suppression. Si, pour le groupe de Cairns en particulier, la suppression de toute subvention à l'exportation à l'horizon 2005 constituerait un objectif central des négociations, d'autres pays pourraient toutefois se contenter d'engagements de réduction nettement supérieurs à ceux acceptés à « Marrakech ».

En réalité, les clivages apparaissent à l'analyse moins nets qu'on ne pourrait le penser à première vue. C'est du moins ce que suggère la situation des pays en développement, et parmi eux singulièrement ceux du pourtour méditerranéen. Car pour ces derniers, la situation est encore loin d'être simple. En effet, il est vrai que ceux parmi ces pays qui ont développé certaines capacités d'exportation sont souvent gênés par les subventions aux exportations qui leur causent ainsi une concurrence déloyale, notamment sur les marchés extra-communautaires où ils ont pourtant tout intérêt à se déployer pour diversifier leurs débouchés. Mais dans le même temps, il ne faut surtout pas oublier qu'étant d'abord et pour la plupart importateurs nets de produits agroalimentaires, ces mêmes pays bénéficient des subventions en question, et ce sont elles qui leur permettent en fait d'acquérir à relativement faible coût les denrées de base dont leurs populations ont besoin (Regnault, 1997a ; Akesbi et Maraveyas, 1997). L'intérêt pour eux est d'autant plus grand que les importations portent principalement sur les produits de base (à commencer par les céréales..) qui sont les denrées qui précisément bénéficient des subventions les plus importantes...

Certes, pour des pays non exportateurs de produits agricoles ou dont de telles exportations sont insignifiantes (comme c'est le cas de l'Algérie ou de la Libye), le choix à faire est relativement simple car objectivement, et du moins à court terme, leur intérêt est dans le maintien des subventions. Toutes choses égales par ailleurs, toute réduction de ces subventions devrait se traduire par un renchérissement du coût de leurs approvisionnements en denrées alimentaires. Si l'on tient compte de l'impact, probablement négatif, des importations alimentaires bon marché sur la production locale, on peut bien sûr penser que les subventions en question ne sont au fond qu'une sorte de « cadeau empoisonné » dont les pays bénéficiaires feraient bien de se passer (Moehler, 2001). Mais on sait aussi qu'une telle orientation suppose une volonté

politique et nécessite la mise en œuvre de réformes internes difficiles, pour des résultats qui restent au demeurant souvent hypothétiques. On comprend dans ces conditions une certaine préférence pour le maintien des subventions.

Pour d'autres pays qui sont en même temps importateurs nets de denrées de base et exportateurs d'autres produits agricoles, lesquels sont les plus nombreux, le choix est sans doute plus difficile. Ainsi, pour des pays comme le Maroc ou l'Égypte par exemple, à la fois grands importateurs de denrées de base et exportateurs importants de fruits et légumes, il n'est pas sûr que les « gains » obtenus à l'exportation du fait de la suppression des subventions puissent compenser les « surcoûts » supportés sur les importations par la même occasion...

Au total, cette question des subventions à l'exportation aussi est problématique pour les PSEM. On peut dire que même lorsque certains parmi ces pays avancent une certaine position, il pourrait s'avérer peu raisonnable d'en déduire que telle pourrait être leur position finale. En fait, chaque pays aura là encore à examiner de près les conséquences de chaque choix sur sa situation propre, et une position commune n'aurait de chance d'être obtenue que dans la mesure où elle pourrait s'inscrire dans une « nouvelle donne globale », une alternative d'ensemble où chaque pays trouverait son intérêt, et pourrait constater que le « gain » tiré d'une synergie collective est finalement bien supérieur à celui d'une démarche individuelle, si prudente soit-elle !

La concurrence à l'exportation porte sur d'autres aspects, dont le plus important concerne les crédits à l'exportation, lesquels cette fois mettent d'abord en cause les Etats-Unis qui les utilisent amplement, même si l'Europe aussi est impliquée dans une telle pratique. Certains pays se sont exprimés pour que les crédits à l'exportation soient pris en compte sous la forme d'équivalents subvention à l'exportations et par conséquent traités comme tels. Ainsi appréhendés, les crédits à l'exportations se poseraient pour les PSEM à peu près dans les mêmes termes que les subventions à l'exportation. Leur position en l'occurrence devrait être plus facile dans la mesure où l'incidence de ces subventions reste assez faible et, surtout, ces pays sont généralement eux-mêmes bénéficiaires des crédits en question (en tant qu'importateurs de produits agricoles des pays qui en sont les pourvoyeurs). Même s'ils sont amenés à exprimer une position de principe sur le sujet, on ne voit pas pourquoi ils iraient plus loin...

3.3. Le soutien interne

Cette question est probablement celle qui soulèvera les plus grandes difficultés lorsque les négociations agricoles commenceront à avancer de manière plus concrète, non seulement parce qu'elle met en cause des dimensions très sensibles des politiques publiques, mais aussi parce qu'elle oppose des « grandes puissances agricoles » et au-delà renvoie à des enjeux cruciaux.

On sait que dans le cadre de l'Accord de Marrakech, si le compromis sur cette question avait été laborieux à trouver, chacun comptait bien obtenir en contrepartie de la concession qu'il accordait à l'autre la possibilité d'interpréter le nouveau dispositif dans le sens qui lui convenait le mieux... C'est ainsi que, par exemple, les Etats-Unis ont pu utiliser la « boîte verte » de manière « extensive », alors que l'Union Européenne a pu exploiter au mieux les possibilités ouvertes par la « boîte bleue », laquelle au demeurant n'avait été que tolérée provisoirement par les autres partenaires... En fait, la plupart des

pays ont toujours considéré cette dernière comme un arrangement entre l'Union européenne et les Etats-Unis pour s'affranchir des contraintes de réduction des aides à leurs agriculteurs. Le résultat en est que chacun a pu tirer à sa manière partie de la situation et en tout état de cause augmenter sensiblement ses aides à l'agriculture alors que l'objectif initial était pourtant bien de les diminuer.

Aujourd'hui, le groupe de Cairns reste résolument hostile à cette politique des « boîtes », et au minimum va militer pour la suppression de la « boîte bleue » et la réduction à sa plus simple expression de la boîte verte. Les Etats-Unis aussi ont pour objectif de remettre en cause le statut d'exemption dont bénéficient les aides communautaires de la "boîte bleue". En revanche, ils pourraient trouver un terrain d'entente avec leurs partenaires européens pour non seulement conserver la « boîte verte » mais encore pour y donner plus de place à la protection de l'environnement et au développement rural.

Derrière ce débat se profile pour une grande part la controverse sur le caractère plus ou moins « découplé » des aides américaines ou européennes. La Loi agricole de 1996 (le Fair Act) a permis aux Américains d'ancrer leur régime de soutien direct dans la "boîte verte" en faisant valoir leur caractère parfaitement découplé. Par là même, ils peuvent se permettre de demander la suppression des aides semi-découplées de la "boîte bleue". Pour leur part, les européens se font fort de contester le caractère « parfaitement découplé » du dispositif de soutien américain, notamment en faisant remarquer d'une part que le système d'aides instauré par le Fair Act reste différencié selon certains types de production, et d'autre part que le dispositif de "marketing loan" est maintenu alors qu'il s'apparente à un système déguisé de garantie de prix. Ce à quoi s'ajoute le grave reproche de continuer par le biais du « loan deficiency payments » en faveur des grandes cultures de peser sur les cours mondiaux et finalement déprimer les prix agricoles. Or précisément, ceux qui défendent le maintien de la « boîte bleue » lui trouvent au moins cet avantage de jouer un rôle stabilisateur sur les prix à travers la politique de limitation de l'offre qui lui est associée.

Il n'en reste pas moins qu'en se dotant de leur nouvelle loi agricole, les Etats-Unis se sont arrangés pour que la plupart de leurs paiements relèvent désormais de la seule "boîte verte", ce qui les met en position favorable pour aborder les négociations multilatérales, et revendiquer la suppression de la « boîte bleue ».

Les PSEM sont-ils concernés par ce débat ? La question des soutiens internes, est-elle seulement une « affaire de riches » ? Il est vrai que les PSEM, comme du reste la plupart des pays en développement, s'étaient dès le début sentis peu concernés par les possibilités dégagées à travers le recours aux différentes « boîtes », faute de moyens à même de leur permettre de distribuer à leurs agriculteurs aides aux revenus et subventions de toute sorte. Mais par la suite, ils ont peu à peu pris conscience de l'intérêt non seulement de s'impliquer dans un tel débat, mais aussi de tirer parti de « l'esprit des boîtes » pour les adapter à leurs propres réalités.

C'est ainsi que dans le cadre de la CNUCED, le groupe des 77 a dès 1999 revendiqué la nécessité d' « étudier comment incorporer des objectifs de développement dans les engagements des pays du tiers-monde en matière de soutien interne, compte tenu des efforts déployés pour accroître la productivité et la sécurité alimentaire, et de la nécessité de protéger les petits agriculteurs et ceux qui pratiquent une agriculture de

subsistance ». Certains ont avancé l'idée d'une sorte de « boîte de développement », laquelle serait alimentée par des ressources à affecter au financement de projets de développement... A l'échelle de la Méditerranée, cette idée peut rejoindre celle émise par les ministres de l'agriculture des Etats membres du Centre International des Hautes Etudes Agronomiques (Ciheam) lors de leur troisième réunion de juin 2001. Elle consiste en la mise en place, avec le concours de l'UE, d'un programme méditerranéen de développement rural, ayant les caractéristiques du programme « Leader » qui a bien réussi, notamment dans les pays méditerranéens de l'entité européenne⁸. En tout cas, même si elle devait rester telle qu'elle, il apparaît communément admis que la « boîte verte » pourrait mieux prendre en compte l'impératif de sécurité alimentaire dans des pays où précisément la dépendance alimentaire ne fait que progresser.

Ceci étant, les PSEM sont également très intéressés par les débats euro-américains évoqués ci-dessus, grosso modo pour les raisons soulignées précédemment à propos des subventions aux exportations. En effet, étant pour la plupart importateurs nets de produits de base, tout soutien qui a d'une manière ou d'une autre pour effet de faire pression sur les prix internationaux des produits importés par les PSEM est censé être avantageux pour eux. Le système de soutien des Etats-Unis devrait les intéresser en particulier parce qu'il a tendance à pousser à la baisse les prix des grandes cultures (céréales, oléagineux...) sans que les agriculteurs américains en subissent réellement les conséquences. Il est vrai aussi qu'une telle appréciation pourrait être nuancée si l'on tient compte de la réserve déjà évoquée quant au risque d'impact négatif de tels prix sur la production locale. De sorte que ceux qui sont sensibles à cet aspect peuvent avoir plutôt tendance à préférer le système de la « boîte bleue » (à l'effet moins déterminant sur les prix).

3.4. Les considérations autres que d'ordre commercial

L'Accord Agricole de Marrakech avait reconnu la nécessité de prendre en considération certaines questions qui n'ont pas un caractère commercial, et ce lors de la reprise des prochaines négociations. Mais l'article 20 qui avait avancé cette idée s'était bien gardé d'apporter une définition de ces « considérations autres que d'ordre commercial ».

Cependant, déjà lors des négociations du cycle d'Uruguay, on convenait sans mal que la sécurité d'approvisionnement est une considération non commerciale. Ce sont par la suite toutes les questions qui s'inscrivent dans le cadre du concept de multifonctionnalité de l'agriculture qui vont focaliser l'attention et donner un ton particulier à ce débat. La sécurité alimentaire aussi sera proposée pour faire partie de ces « dossiers » à caractère non commercial.

La difficulté en la matière n'est pas tant dans l'étendue du champ couvert par les questions autres que d'ordre commerciale. Elle est surtout dans le fait que la tentation est grande de les utiliser comme prétexte pour apporter un soutien injustifié et donc une protection abusive de l'agriculture. Ce sont ces risques d'exploitation à des fins qui, elles, sont souvent bien commerciales, plus que les principes en eux-mêmes, qui suscitent les divergences de points de vue et partant les positions et propositions dans ce domaine. C'est ainsi que, au moment où le Japon cherche à focaliser une grande partie des négociations autour des considérations non commerciales, pour leur y accorder un

⁸ Déclaration finale de la troisième réunion des Ministres de l'Agriculture des Etats membres du Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes, Athènes, 1^{er} juin 2001.

intérêt tout particulier, le groupe de Cairns tend pour sa part à les banaliser, c'est-à-dire à en minimiser l'importance et le cas échéant se contenter de les ranger dans la « boîte verte ». L'UE et les Etats-Unis pour leur part semblent adopter une attitude plus ouverte, plus ou moins intermédiaire, même si l'attachement de l'Union Européenne à la multifonctionnalité ne se dément pas.

Compte tenu de leur situation de dépendance alimentaire, la plupart des PSEM sont évidemment très sensible à la question de la sécurité des approvisionnements, et cet état de fait ne peut qu'être déterminant dans leur position de négociation. Leur attitude à l'égard de la question de la multifonctionnalité apparaît moins évidente. Défendue par l'UE et par quelques autres pays européens riches (Norvège, Suisse..), et présentée par la presse souvent sous son seul aspect de protection des campagnes et de « préservation des paysages », la multifonctionnalité a plutôt été mal perçue au départ, en Méditerranée du sud comme du reste ailleurs dans le tiers-monde. Elle fut perçue au mieux comme un simple « caprice de riches », au pire comme un véritable cheval de troie protectionniste...

Mais peu à peu, il faut dire que les esprits ont évolué, et que cette perception s'est améliorée. D'abord parce que les partisans de la multifonctionnalité ont fait œuvre de pédagogie et l'ont donc mieux expliquée. Ensuite et surtout parce que chacun a pu déceler l'intérêt qu'il pouvait y trouver. En effet, au-delà de l'évidence quant à la spécificité de l'agriculture et à son rôle nécessairement « multifonctionnel », chacun peut aisément constater que pour l'essentiel, le contenu des programmes de multifonctionnalité se recoupe, dans les pays du Sud, avec ce qui est devenu l'impératif majeur de toute stratégie de développement : le développement rural. Dès lors que le concept s'avère suffisamment large et flexible pour s'adapter aux réalités des PSEM et prendre en compte leurs propres priorités, on ne voit pas qui pourrait refuser de l'adopter.

C'est d'ailleurs cette voie qui semble avoir commencé à être empruntée au niveau de l'espace euro-méditerranéen. Pour revenir à la réunion des Ministres de l'Agriculture des Etats membres du Ciheam (Athènes, 2001), il est intéressant de noter que dans leur déclaration finale, ceux-ci ont commencé par rappeler que la protection des différentes fonctions qui sont rattachées à la notion de multifonctionnalité (fonctions sociales, économiques, alimentaires, culturelles et environnementales) impose aux pays en développement des efforts qu'il leur est difficile de financer, et d'ajouter que « l'idée a été avancée par certaines délégations de favoriser une solidarité entre les pays développés et les pays en développement par la création d'un fonds alimenté par les pays développés et destiné à financer les aspects liés à la multifonctionnalité dans les pays en développement ». Bien sûr, l'expression est encore très prudente et il n'est question que « d'idée avancée par certaines délégations », mais on peut penser que l'idée fera son chemin au fur et à mesure du déroulement des négociations. En tout cas, il est certain que la position des PSEM à cet égard pourrait être largement déterminée par la capacité des partenaires en négociation à donner un « contenu sudiste » à ce concept de multifonctionnalité. Auquel cas ce dernier ne serait pas seulement adopté par les PSEM, mais pourrait même constituer un cadre privilégié dans lequel s'inscriraient leur politique agricole et leur politique de développement rural.

3.5. Le Traitement Spécial et Différencié

La nécessité de réserver un traitement particulier aux pays en développement est reconnue au GATT depuis 1967, lorsque la partie IV « Commerce et Développement » avait été insérée dans le texte de l'Accord général. Le traitement spécial et différencié retenu dans le cadre de l'Accord agricole de Marrakech n'a donc fait que prolonger ce souci et donner un contenu « ponctuel » à cette notion et dans un contexte déterminé. Seulement nous avons noté plus haut que cette réponse apportée en 1994 s'est révélée décevante, parce que quasi-unanimement jugée insuffisante et inadéquate.

Si personne ne conteste le principe en lui-même, on doit reconnaître que la question du contenu à lui donner, celui qui sera le plus approprié pour répondre aux problèmes du plus grand nombre de pays en développement, n'en reste pas moins entière. Car la difficulté est d'abord dans le fait que les pays en développement sont loin d'être un groupe homogène, et sur nombre de problèmes, leurs divergences peuvent même être considérables. Déjà dans le cadre du précédent cycle de négociations, les positions des pays exportateurs membres du groupe de Cairns étaient bien éloignées de celles des pays importateurs nets. Aujourd'hui, l'OMC abrite encore plus de pays en développement et comme on l'a déjà vu, la complexité des questions en débat et l'enchevêtrement des intérêts des uns et des autres réduisent les possibilités de larges accords sur des propositions fortes et fédératrices.

De sorte que « l'image » apparaît encore plus éclatée aujourd'hui. Les pays du group de Cairns restent essentiellement polarisés sur l'ouverture des marchés, des pays développés comme des pays en développement du reste, et de ce fait le traitement spécial et différencié en ce qui concerne les conditions d'accès aux marchés, de subvention à l'exportation ou encore de soutien interne leur apparaît au mieux secondaire (subventions et soutien interne), au pire dangereux (accès aux marchés). A l'opposé, se sont affirmés certains pays tels l'Inde, le Pakistan, le Kenya, qui plaident en quelque sorte pour une certaine « discrimination positive ». Ils demandent ainsi aux pays développés d'ouvrir leurs marchés, de supprimer les subventions à l'exportation et de réduire le soutien interne, et dans le même temps, ces pays réclament pour les pays en développement et au nom du traitement spécial et différencié, la possibilité en cas de besoin de relever leurs droits de douane, de subventionner leurs exportations et d'augmenter le soutien interne en faveur de leurs agriculteurs.

Entre ces deux groupes, beaucoup de pays en développement vont développer des positions plus ou moins intermédiaires qui correspondent à la réalité de leurs situations particulières, à l'état des rapports de force, aux compromis qu'il sera possible de trouver dans le cadre de telle coalition ou tel ensemble régional...

Les PSEM, avec la complexité de leurs situations telle qu'elle a déjà été expliquée, devraient s'inscrire dans l'éventail des « positions intermédiaires ». Objectivement, cette question peut constituer un test de la volonté de part et d'autre de la Méditerranée d'aller de l'avant dans le processus de construction régionale. Si cette volonté est confirmée, il devrait être possible de bâtir les termes d'un compromis autour de deux idées fortes. La première est en principe déjà inscrite dans la Déclaration de Doha mais dépendra surtout de la volonté des grandes puissances pour se concrétiser : elle est de considérer la question du traitement spécial et différencié comme une partie intégrante des négociations de manière à être en mesure d'intervenir à l'amont des mesures et non seulement « après coup » comme cela avait été le cas lors du cycle précédent de négociations. La seconde idée est de fonder le « traitement » sur des critères de

développement, et non seulement sur des « délais » et des exemptions plus ou moins larges mais néanmoins uniformes, indistincts. Tout effort de libéralisation des marchés ne serait ainsi demandé qu'en fonction des progrès tangibles et mesurés accomplis sur la voie du développement économique et social des pays concernés.

Est-on en passe d'explorer une telle voie ? Une réponse affirmative serait difficile à émettre au regard du passage de la Déclaration de Doha à ce sujet. En effet, dans son paragraphe 44, celle-ci se contente de prendre acte du fait que les gouvernements membres conviennent que toutes les dispositions relatives au traitement spécial et différencié devraient être réexaminées « en vue de les renforcer et de les rendre plus précises ». Plus concrètement, la Déclaration prescrit au Comité du commerce et du développement « d'identifier les dispositions relatives au traitement spécial et différencié qui sont impératives, et d'examiner les conséquences de la conversion des dispositions actuellement non contraignantes en dispositions impératives ». Enfin, le Comité devrait faire des recommandations à ce sujet au Conseil général avant juillet 2002.

3.6. Les « nouveaux sujets » de négociation

Au delà des sujets traditionnels des négociations multilatérales, c'est-à-dire l'accès aux marchés, les subventions à l'exportation et le soutien interne, l'Union Européenne a soulevé quatre nouveaux sujets de négociation, dont deux au titre de l'accès aux marchés, et deux au titre des considérations autres que commerciales. Il s'agit des sujets suivants : L'extension de la protection existante de dénomination et appellations de vin à d'autres produits agricoles; La protection du consommateur; La sécurité alimentaire; Le bien-être animal. Quant aux Etats-Unis, ils ont proposé les « nouvelles technologies » comme nouveau sujet à intégrer aux négociations.

En ce qui concerne le premier point, l'Union Européenne, qui dispose d'un système avancé de protection de dénomination et d'appellations de produits alimentaires, voudrait l'étendre au niveau international, alors qu'aujourd'hui, seul le vin bénéficie d'un tel dispositif de protection. La protection du consommateur passe pour ses défenseurs d'abord par l'information la plus complète possible sur les produits qui lui sont offerts, ce qui renvoie notamment à la délicate question des organismes génétiquement modifiés (OGM). Les règles relatives à la sécurité alimentaire –adoptées dans le cadre de l'accord SPS- devraient pour l'UE être amendées à travers certaines clarifications devenues nécessaires, notamment au niveau du « principe de précaution ». Certains pays demandent que soient raccourcis les délais de résolution et de mise en conformité aux règles. D'autres souhaitent en revanche que l'Accord SPS soit révisé pour permettre davantage de souveraineté dans le choix d'un niveau de sécurité des produits.

Les Etats-Unis pour leur part proposent aussi d'élargir encore le champ de la « boîte verte » en y incluant les dépenses de soutien aux nouvelles technologies. Mais en fait l'essentiel des débats ici encore rejoint le problème des organismes génétiquement modifiés. C'est en particulier le cas lorsque les Etats-Unis insistent sur la nécessité de s'assurer que les procédures relatives aux échanges de produits issus de « nouvelles technologies » seraient transparentes, prévisibles et à temps, étant entendu que ce sont en l'occurrence les procédures d'approbation communautaires en matière d'OGM qui sont visées.

Toutes ces questions ont leur importance pour les PSEM, même si elles peuvent parfois donner l'impression d'être seulement des « problèmes de riches ». De manière générale, la plupart des propositions en discussion, si elles sont adoptées, pourraient certes constituer de précieux atouts dans la compétition internationale, mais elles devraient aussi se traduire par de nouvelles contraintes et de nouveaux coûts qui pourraient gravement handicaper ces pays s'ils ne sont pas en mesure de les soutenir et de se conformer aux normes et règles qui seront établies. Ainsi par exemple, beaucoup de PSEM pourraient tirer avantage de la protection de dénomination et d'appellations de produits alimentaires, dans la perspective d'une nouvelle politique marketing axée sur la qualité, les appellations d'origine, les « produits du terroir »... Les règles d'étiquetage par contre pourraient les handicaper s'ils ne sont pas en mesure de se conformer aux normes de qualité, de respect de l'environnement ou de bien-être animal imposées. Le recours encore une fois à la « boîte verte » pour prendre en charge certains coûts (bien-être animal, soutien aux nouvelles technologies...) pourraient diminuer –de manière contestable- la compétitivité de produits concurrents étrangers qui n'auront pu bénéficier des mêmes moyens alors qu'ils seront soumis au respect des mêmes normes.

4. Les PSEM, entre mondialisation et régionalisation...

Finalement, on voit bien que le cycle des négociations qui vient d'être lancé promet d'être laborieux, tant les positions des différents protagonistes apparaissent pour l'instant encore bien éloignées. S'agissant des pays en développement en tout cas, la plupart parmi eux présentant un profil assez « dual » pour qu'il leur soit facile de prime abord de « se ranger » dans un camp ou dans l'autre, et plus difficile encore de se frayer une « voie moyenne » qui préserve les intérêts du pays tout en lui permettant d'afficher une position relativement cohérente. A moins que des « compensations » puissent être données, et des compromis ainsi trouvés, notamment dans le cadre des révisions des concepts de « traitement spécial et différencié » et de « boîte verte ». Pour l'instant, et même si beaucoup de pays ont déjà formellement présenté leurs demandes dans le cadre de l'OMC, l'impression qui prévaut est celle d'un certain attentisme, comme si chaque partie semblait attendre que « l'autre » abatte plus de ses cartes pour se déterminer en conséquence...

Au niveau euro-méditerranéen aussi, le « positionnement » de la plupart des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée risque d'être difficile, tant leur situation objective est en fait bien singulière. Beaucoup de pays semblent également adopter une attitude de « wait and see » : attendre que la situation commence à se clarifier au niveau de l'OMC, pour seulement après déterminer leur ligne de conduite dans les négociations à engager avec l'UE sur le volet agricole de leur partenariat. Or, du point de vue du projet euro-méditerranéen, une telle attitude, pour compréhensible qu'elle soit, est objectivement un mauvais présage pour l'avenir. Elle pourrait simplement annoncer la dilution de l'ensemble euro-méditerranéen dans la nébuleuse mondialiste. Car faute d'un projet commun, fort et mobilisateur, comment reprocher à chaque pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée de chercher à optimiser ses intérêts en adaptant ses positions en fonction de ce qui pourrait lui être concédé par un « camp » ou par un autre, en jouant même les rivalités des uns contre les autres ? Dans le même temps, en se présentant en ordre dispersé dans le cadre de telles négociations multilatérales, ces pays permettraient aux acteurs non euro-méditerranéens de chercher à les manipuler les uns après les autres, voire les uns contre les autres... Plus ou moins probables, toutes ces hypothèses

convergent pour aboutir à un résultat commun: dissoudre les pays de la Méditerranée dans le « champ de bataille » de la globalisation, et par là même porter un coup grave au projet de construction régionale euro-méditerranéenne.

Nous croyons que c'est évidemment l'Union européenne -et non les pays en développement autour de la Méditerranée-, qui est en mesure d'empêcher une telle évolution. Il est de sa responsabilité d'éviter la situation du « chacun pour soi », en s'appliquant à forger dans la dynamique de ces négociations multilatérales mêmes, les outils de construction de la région euro-méditerranéenne. En offrant à chaque partenaire méditerranéen un cadre concessionnel, et au-delà de co-développement meilleur que celui permis par l'OMC, l'Union européenne favoriserait ainsi l'émergence d'un « esprit de région », annonciateur de la région euro-méditerranéenne qui pourrait s'inscrire elle-même en tant qu'entité homogène dans les négociations multilatérales, et affirmer ses intérêts propres sur l'échiquier planétaire.

L'ouverture des marchés européens au profit des exportations des PSEM est aujourd'hui une des conditions essentielles favorisant leur évolution vers une zone euro-méditerranéenne d'échanges plus libres parce que moins déséquilibrés et donc plus durables. Cette ouverture toutefois gagnerait à s'inscrire dans une perspective d'édification d'une véritable organisation euro-méditerranéenne des marchés agricoles. Cette organisation pourrait être soutenue par la mise en place d'un Fonds euro-méditerranéen de péréquation agricole (H.Regnault, 1997b). Ce dernier aurait pour mission, par des aides directes et des investissements de restructuration et de mise à niveau, de soutenir de part et d'autre de la Méditerranée les ouvertures nécessaires des marchés agricoles. Il pourrait puiser une partie de ses financements dans les prélèvements actuellement opérés par le Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricoles (FEOGA) sur les importations en Europe des produits agricoles en provenance des PSEM.

Mais cela ne saurait sans doute suffire, et c'est là qu'une volonté politique résolue et tournée vers l'avenir apparaît nécessaire. Car au fond il s'agit d'une volonté de conduire les restructurations nécessaires, au Nord et au Sud, et d'en assumer les coûts, tant économiques que sociaux. En tout cas, les coûts des restructurations et des réformes seront d'autant mieux acceptés qu'ils pourront s'inscrire dans une vision globale et stratégique de la région euro-méditerranéenne. Pour dépasser les contingences du moment, et donner substance à la région euro-méditerranéenne, la voie la meilleure est celle qui conduit à une réelle interpénétration des économies, interpénétration faite à la fois de complémentarités et de solidarités. En effet, sur le terrain de l'économie, chacun sait que la région euro-méditerranéenne ne prendra réellement forme que si elle est fondée sur de véritables complémentarités, lesquelles se construisent dans la production avant de se matérialiser dans les échanges. C'est dire que chaque partenaire dans la région devra bien accepter et même favoriser les "délocalisations" nécessaires, celles qui permettent d'optimiser les avantages compétitifs des uns et des autres et de construire les complémentarités indispensables à tout projet communautaire viable. C'est dire aussi que, convaincre les producteurs européens d'investir massivement à l'Est et au Sud de la Méditerranée, y délocaliser leur production qui gagne à l'être pour alimenter à partir du Sud leurs marchés dans de bonnes conditions de qualité et d'efficacité, est aujourd'hui bien le meilleur moyen à même de permettre aux partenaires des "deux rives" de dépasser intelligemment leurs problèmes bilatéraux, et transformer une situation conflictuelle en creuset fécond d'une nouvelle coopération mutuellement

avantageuse. A l'ère de la mondialisation des économies et des échanges, le moyen pertinent pour dépasser les conflits d'intérêts "de part et d'autre des frontières" n'est-il pas précisément d'imbriquer ces intérêts et de les intégrer de l'amont jusqu'à l'aval des processus de production et de consommation, de manière telle que leur destin devienne réellement commun?

References

- Abed, G.T. (1998): Trade liberalisation and tax reform in the Southern Mediterranean Region, IMF Working Papers.
- Akesbi, N. et Maraveyas, N. (Eds Sc., 1997): Prix et subventions ; Effets sur les agricultures familiales méditerranéennes, Options Méditerranéennes, Série B, n°11, Ciheam, Paris.
- Akesbi, N. (2000): La politique Agricole, entre les contraintes de l'ajustement et l'impératif de sécurité alimentaire, Revue Critique Economique, Rabat, n°1, printemps.
- Akesbi, N. & Alvarez-Coque, J-M. (2002) : La Méditerranée dans les négociations multilatérales agricoles, In : Développement et politiques agro-alimentaires dans la région méditerranéenne, Rapport 2001, Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes, Paris.
- Bodin-Rodier, D. & J. Blanchet, J.(1997) : La stratégie agro-alimentaire mondiale; les enjeux du XXI^e siècle, Armand Colin.
- Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (2001) : Annuaire des Economies Agricoles et Alimentaires des Pays Méditerranéens et Arabes, Médagri 2001, Paris-Montpellier.
- European Commission (2001): Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee promoting Core Labour Standards and improving Social Governance in the context of Globalisation Brussels, 18.7.2001 Com(2001) 416 Final.
- FAO (1996) : Evaluation de la sécurité alimentaire, Doc.WFS/TECH/7, vp, Rome.
- Lorca, A. (2000): L'impact de la libéralisation commerciale Euro-Méditerranéenne dans les échanges agricoles, F E M I S E Research Programme.
- Moehler, R. (2001): Les sujets principaux des négociations agricoles dans l'OMC, Intégration régionale et négociations internationales en Bassin Méditerranéen, Cours International, Ciheam, Zahlé, 22-29 avril 2001.
- OECD (2001): Agricultural policies in OECD countries. Monitoring and Evaluation, OECD, Paris.
- PNUD (2001) : Rapport Mondial sur le Développement Humain 2000.
- Regnault, H. (1997a): Entre mondialisation et régionalisation, le projet euro-méditerranéen et ses enjeux agro-alimentaires, une lecture ricardienne, Options Méditerranéennes, Série A, n°30, The Gatt and Mediterranean Agricultural Trade, Ciheam, Paris.

Regnault, H. (1997b) : Les échanges agricoles: une exception dans les relations euro-méditerranéennes, Monde Arabe, Maghreb-Machrek, La Documentation Française, numéro hors Série, Paris, décembre.

Rocher, J. (1994) : Le Gatt en pratique; Pour comprendre les enjeux de l'OMC, Fondation pour le Progrès de l'Homme, Dossier pour un débat, Paris, septembre 1994;

Solagral (2001) : Les agricultures du Sud et l'OMC, 11 fiches pour comprendre, anticiper et débattre, Nogent sur Marne, mars.

Viatte, G. (2001): Assessment of the Impact of the Uruguay Round and Scenarios for the Ongoing Negotiations, OECD, IAM Zaragoza, Doc. Roneo, 8 february.

WTO (2001a): Agricultural Trade Performance by Developing Countries 1990-99 Background paper by the Secretariat. World Trade Organisation g/ag/ng/s/6/rev.1 31 January 2001.

WTO (2001b): The issues, and where we are now; Paper prepared by the Information and Media Relations Division of the WTO Secretariat, Geneva, May 2001.